

Finanznachrichten auf Cash.Online > Meinung > Kommentare > I, (Sales) Robot: Warum KI noch lange nicht das Ende der Verkäufer bedeutet

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) | [✉](#)

15. August 2019, 13:14

[Berater](#) | [Kommentare](#)

## I, (Sales) Robot: Warum KI noch lange nicht das Ende der Verkäufer bedeutet

Müssen Sie, wenn die Rede von künstlicher Intelligenz ist, auch an Filme wie Blade Runner, Matrix oder eben I, Robot denken? Wird ein hochintelligentes Computersystem die Steuerung unserer Welt übernehmen – und ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis Verkäufer allesamt durch „Replikanten“ oder Roboter ersetzt werden? *Kolumne von Martin Limbeck, Inhaber der Limbeck ® Group.*



Martin Limbeck, Inhaber der Limbeck ® Group

Leistungsfähiger, robuster und vernetzt mit einem Superrechner, der sofort die Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses kalkuliert und immer die passende Einwandbehandlung parat hat?

### KI benötigt noch Zeit

Vielleicht werden Geschäfte irgendwann auch nur noch zwischen Maschinen gemacht. Wer weiß das schon so genau. Fakt ist allerdings, dass das in erster Linie eins ist: Zukunftsmusik.

Ich würde mich nicht so weit aus dem Fenster lehnen und Science-Fiction sagen – doch es wird noch eine ganze Weile dauern, bis KI es mit dem gesunden Menschenverstand aufnehmen kann.

Aktuell basiert die Intelligenz dieser Systeme ausschließlich auf der Verarbeitung von Daten und Statistik. Kein Grund also, schon heute mit dem Thema zu hadern und KI als Bedrohung für den Vertrieb zu sehen.

### Gemeinsam statt gegeneinander

Wie wäre es stattdessen, von der Einstellung „Menschen vs. Maschinen“ zu „Menschen gemeinsam mit Maschinen“ umzuschwenken? Denn KI kann Verkäufern den Arbeitsalltag bereits heute erleichtern und die Effizienz steigern.

Eine Studie des McKinsey Global Institute ergab, dass künstliche Intelligenz rund 40 Prozent aller traditionellen Sales-Tasks übernehmen kann.

Das hat nichts mit Arbeitsplatzverlust zu tun, sondern bedeutet vielmehr, dass Vertriebsmitarbeiter mehr Zeit zur Verfügung haben, um zu tun, worauf es wirklich ankommt: Verkaufen. Und ich rede hier nicht von Verkaufen auf Teufel komm raus, sondern auch mit einer klaren Schlagrichtung.

Systeme wie Salesforce Einstein analysieren zum Beispiel die Aktionen der letzten Monate und ermitteln, warum Aufträge gewonnen oder verloren wurden.

**Seite 2: Wie Sie Künstliche Intelligenz in Ihren Alltag integrieren können**

Weiter lesen: 1 2

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Künstliche Intelligenz  
Martin Limbeck  
Berater  
Kommentare

Startseite

Kontakt

### UNTERNEHMEN IM FOKUS

powered by IPCConcept

FONDSIMFOKUS



Investmentfonds

**CONREN**  
Webinar-  
Aufzeichnung  
Marktausblick  
Frühjahr 2018

mehr ...



Versicherungen

**Arbeitskraft-**  
absicherung:  
Neue Denk-  
und  
Beratungsmust-  
er gefragt

mehr ...

powered by IPCConcept

FONDSIMFOKUS

Investmentfonds

**CONREN:**  
Markteinschätz-  
ung Sommer  
2018

mehr ...



Versicherungen

**Swiss Life**  
Deutschland  
stärkt  
Kapitalkraft  
weiter

mehr ...

### MEISTGELESEN

1. map-report: Einziges Licht am Horizont der PKV ist der Aufbau von ...
2. Hitliste der Finanzvertriebe: Fast drei Viertel der befragten Ver ...
3. 34f-Regulierung: Erfreulich viel Augenmaß
4. So geht es mit dem Goldpreis weiter

### MEISTVERSCHICKT

1. OLG Oldenburg verurteilt Heidelberger Lebensversicherung AG
2. Viele Deutsche schätzen ihre Einkommensposition falsch ein
3. Cybersicherheit: Fast jede zweite Attacke findet in Verbindung mi ...
4. Offener Brief an die Berliner Grünen

### MEHR CASH.

#### Aktuell

Newsletter

RSS

Magazin

#### Soziale Netzwerke

Facebook

Twitter

Google+

Xing News

LinkedIn

### KALENDER

### Finanz.TERMIN

Datum	Veranstaltung
04.09.2019	Fachkonferenz "IT- und Cybersicherheit in der Finanzwirtschaft" Leipzig
04.09.2019	Fachkonferenz "IT- und Cybersicherheit in der Finanzwirtschaft" Frankfurt am Main

Finanznachrichten auf Cash.Online > Meinung > Kommentare > I, (Sales) Robot: Warum KI noch lange nicht das Ende der Verkäufer bedeutet

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei:

15. August 2019, 13:14

[Berater](#) | [Kommentare](#)

## I, (Sales) Robot: Warum KI noch lange nicht das Ende der Verkäufer bedeutet

Basierend auf diesen Ergebnissen macht die Software dann Vorschläge, welche Verkaufsstrategien am besten funktionieren, welche Produkte gut laufen und bei welchen Kunden es sich lohnt, den Kontakt zu intensivieren. Und das ist noch lange nicht alles, viele weitere Funktionen sind bereits Standard bei intelligenten CRM-Systemen

### Tagesplanung

Es gibt bereits heute CRM-Systeme, die automatisch die individuelle Tagesplanung für jeden Nutzer erstellen. Statt am Abend vorher noch mühsam alle Termine zusammenzusuchen, bekommt der Verkäufer am Morgen alle Termine und Aufgaben gesammelt auf seinem Smartphone angezeigt.

### Unterstützung bei der Recherche

Es ist zugegebenermaßen zeitintensiv, die eigene Datenbank ständig aktuell zu halten. Manchmal geht im Eifer des Gefechts auch eine Information unter, weil sie nicht aus den handschriftlichen Notizen ins System übertragen wurde.

Intelligente Kontaktdatenprogramme bieten hier Unterstützung, indem sie zum Beispiel nach Informationen zu neuen oder bestehenden Kunden suchen und die Datensätze automatisch vervollständigen.

### Abwicklung von Standardaufgaben

Schritte wie Terminvereinbarungen, Auftragsbestätigungen oder auch Follow-ups laufen immer wieder nach dem gleichen Muster ab.

Ein Muster, welches entsprechend programmierte Systeme erlernen können – und so für eine deutliche Zeitersparnis bei Ihren Mitarbeitern sorgen, indem automatisierte Nachrichten verschickt werden, inklusive individueller Anpassung auf den jeweiligen Kontakt.

### Schnellere Reaktionen

„Das mache ich später ...“ Und schon ist der Tag vorbei, ohne dass der Kunde eine Rückmeldung bekommen hat. KI-Tools sind bereits jetzt in der Lage, Verkäufer im Anschluss an ein Kundengespräch z.B. an eine Nachfass-E-Mail zu erinnern.

Sie geben Bescheid, wenn es an der Zeit ist, sich wieder bei Bestandskunden zu melden – und machen direkt auch passende Vorschläge, welcher Aufhänger dabei besonders erfolgsversprechend sein könnte.

### Datenanalyse

Auswertungen, Prozesse, Umsatzentwicklungen, Prognosen ... Ein großer Zahlenwirrwarr, dessen Entwirrung Vertriebsmitarbeiter eine Menge Zeit kostet. Auch hier helfen Programme dabei, die Informationen so zu filtern, dass für das Salesteam und jeden Verkäufer leicht ersichtlich ist, an welchen Stellen es Herausforderungen und entsprechendes Verbesserungspotenzial gibt.

Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht. Doch aus meiner Sicht klingt das alles nicht nach Bedrohung. Vielmehr bieten die bereits existierenden KI-Ansätze dem Vertrieb branchenübergreifend großartige Möglichkeiten, um effizienter und effektiver zu arbeiten und Sales Resultate massiv zu steigern.

Auch wir haben bereits eine künstliche Intelligenz entwickelt: Das digitale Gesprächsleitfaden-Tool MEIK®, das Verkäufer zielführend durch Kundengespräche führt und gleichzeitig Emotionen und passende Gesprächsstrategien anzeigt.

Worauf warten Sie also noch? Keiner sagt, dass Sie sich direkt mit Anlauf ins tiefe Digitalisierungswasser reinstürzen müssen. Doch es ist definitiv an der Zeit, erste Schwimmübungen zu machen, um sich mit den Entwicklungen vertraut zu machen.

Foto: Philip Reichwein

Weiter lesen: 1 2

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)

### UNTERNEHMEN IM FOKUS

powered by IPConcept  
**FONDSIMFOKUS**



Investmentfonds  
**CONREN-Kolumne: Schwellenländer anleihen – mit Vorsicht zu genießen!**  
mehr ...



Versicherungen  
**Swiss Life Deutschland stärkt Kapitalkraft weiter**  
mehr ...



Investmentfonds  
**CONREN Webinar-Aufzeichnung Marktausblick Frühjahr 2018**  
mehr ...

powered by IPConcept  
**FONDSIMFOKUS**

Investmentfonds  
**FIDUKA: Börsenmonitor April 2018**  
mehr ...

### MEISTGELESEN

- map-report: Einziges Licht am Horizont der PKV ist der Aufbau von ...
- Hitliste der Finanzvertriebe: Fast drei Viertel der befragten Ver ...
- 34f-Regulierung: Erfreulich viel Augenmaß
- So geht es mit dem Goldpreis weiter

### MEISTVERSCHICKT

- OLG Oldenburg verurteilt Heidelberger Lebensversicherung AG
- Viele Deutsche schätzen ihre Einkommensposition falsch ein
- Cybersicherheit: Fast jede zweite Attacke findet in Verbindung mi ...
- Offener Brief an die Berliner Grünen

### MEHR CASH.

Aktuell	Soziale Netzwerke
Newsletter	Facebook
RSS	Twitter
Magazin	Google+
	Xing News
	LinkedIn

### KALENDER

### Finanz.TERMINEN

Datum	Veranstaltung
04.09.2019	Fachkonferenz "IT- und Cybersicherheit in der Finanzwirtschaft" Leipzig
04.09.2019	Fachkonferenz "IT- und Cybersicherheit in der Finanzwirtschaft" Frankfurt am Main
11.09.2019	Visionärstag – Ihre Chance in die