

Modul AI & innovative Sales 2025

(Änderungen vorbehalten)

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Tag	Datum	von	bis	Thema	Lektionen
Freitag	07.03.2025	8:15	17:45	Einführung Grundlagen der Künstlichen Intelligenz im Vertrieb Strategische KI-Nutzung im Vertrieb	10
Samstag	08.03.2025	8:15	12:15	Predictive Analytics im Vertrieb	5
Freitag	14.03.2025	8:15	12:15	Personalisierte Vertriebsstrategien mit KI	5
Freitag	14.03.2025	13:30	17:45	Automatisierung von Vertriebsprozessen mit KI	5
Samstag	15.03.2025	8:15	12:15	Chatbots und Virtuelle Assistenten im Vertrieb	5
Freitag	21.03.2025	8:15	17:45	KI-gestützte Verkaufsprognosen Kundensegmentierung und Zielgruppenanalyse mit KI	10
Samstag	22.03.2025	8:15	12:15	KI-Werkstatt: Implementierung von KI-Lösungen im Vertrieb	5
Freitag	28.03.2025	8:15	12:15	Ethik und Datenschutz in der KI-Nutzung	5
Freitag	28.03.2025	13:30	17:45	Zukunftstrends in KI und Vertrieb	5
Samstag	29.03.2025	8:15	12:15	Präsentation Leistungsnachweis	5