KI IM VERTRIEB

Die KI macht 80 % deiner Arbeit. Bezahlt wirst du für den Rest.

Kail Patruck
AI ADVISOR & EXPERT



Heute in 30 Minuten

1

Was du an die KI abgeben kannst

2

Wie du das konkret einrichtest



3

Warum dich das wertvoller macht

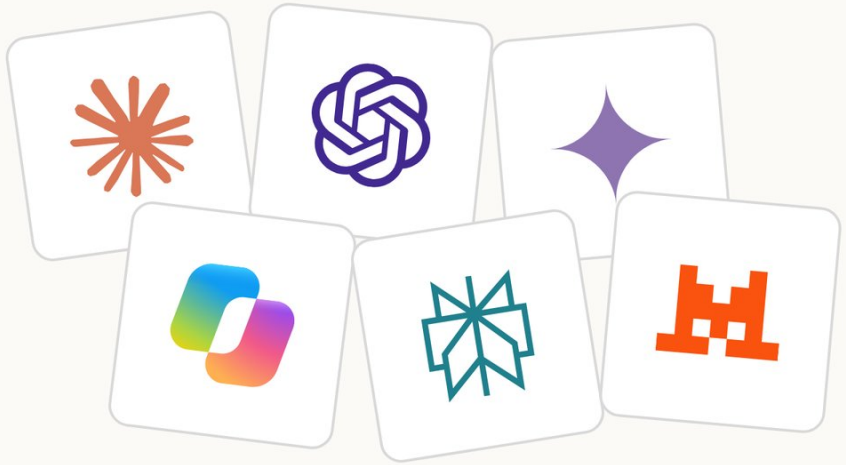
~~KI oder Mensch?~~

Wer macht welchen Teil?

80/20

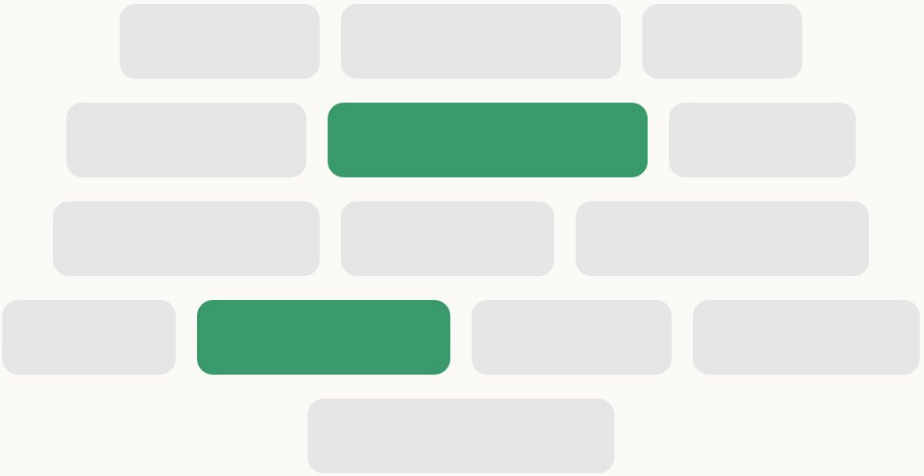
80/150

80



Bringt fast jede Aufgabe auf 80 %

150



Nur wenige Aufgaben, bei denen du 150 % bist

TEIL 1

80%

Die Arbeit für die Maschine

60 %

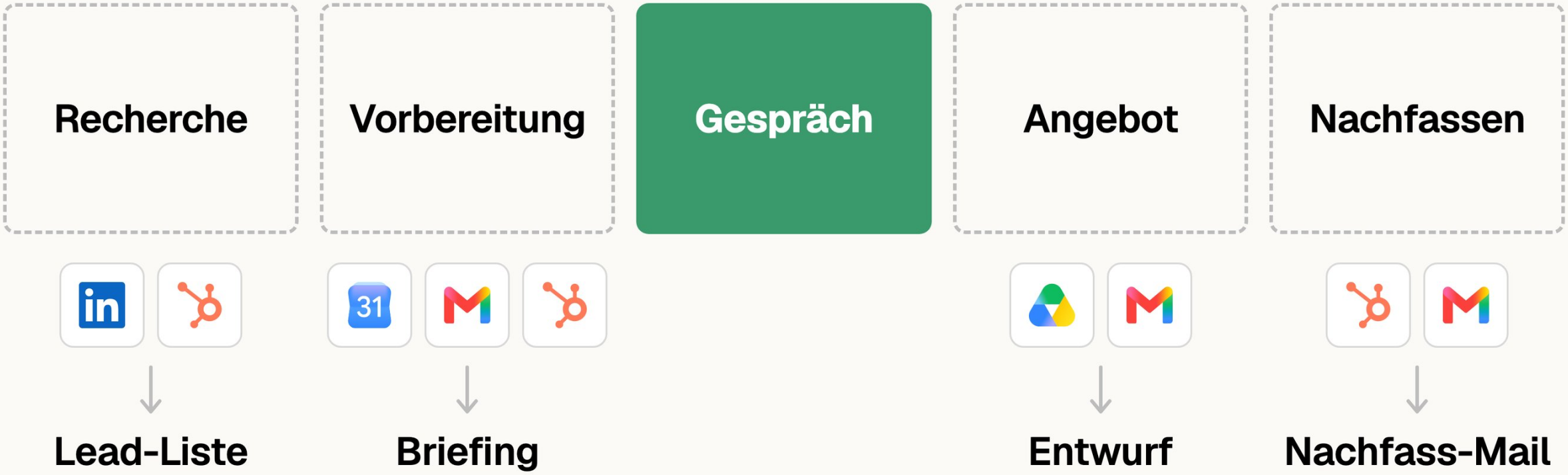
der Arbeitszeit gehen für alles außer Verkaufen drauf

Salesforce, State of Sales Report 2026: 40 % der Zeit ist Verkaufen

Ein typischer Salesprozess

Recherche	Vorbereitung	Gespräch	Angebot	Nachfassen

Was die Maschine übernimmt



Gesprächsvorbereitung

FRÜHER

~~30~~

Minuten

HEUTE

2

Minuten

Die letzten 20 %

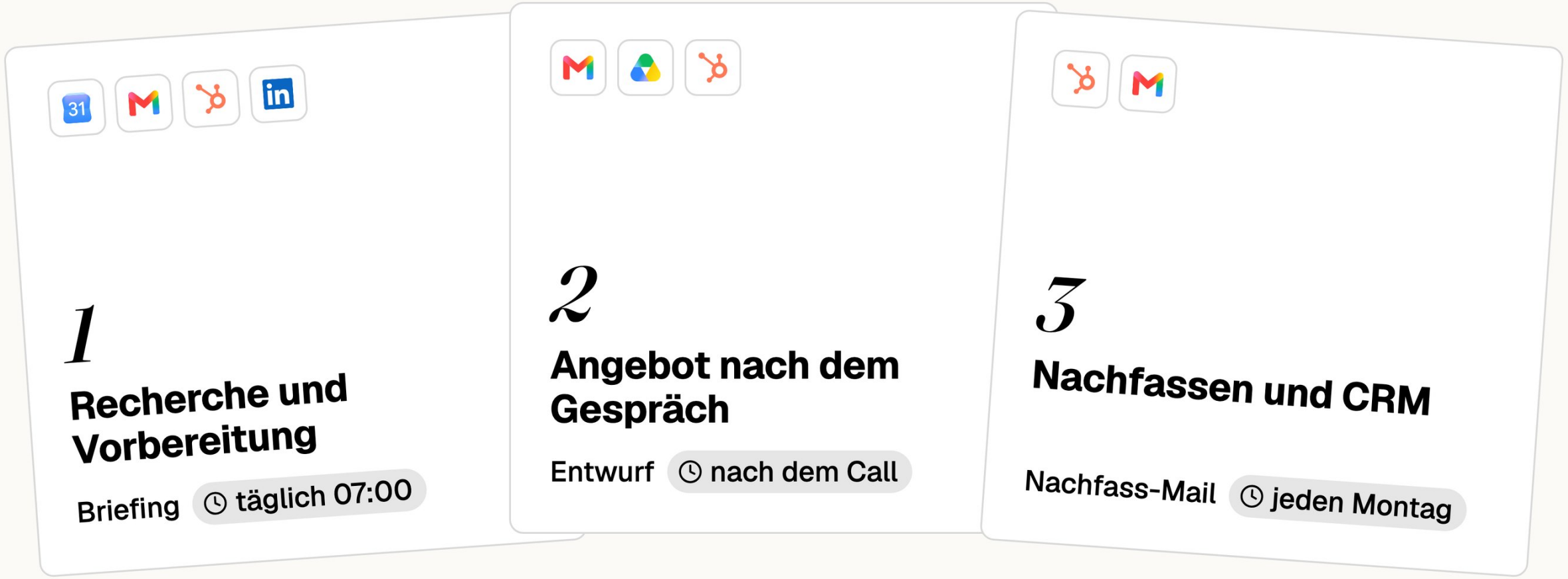


80 % in 2 Minuten mit KI

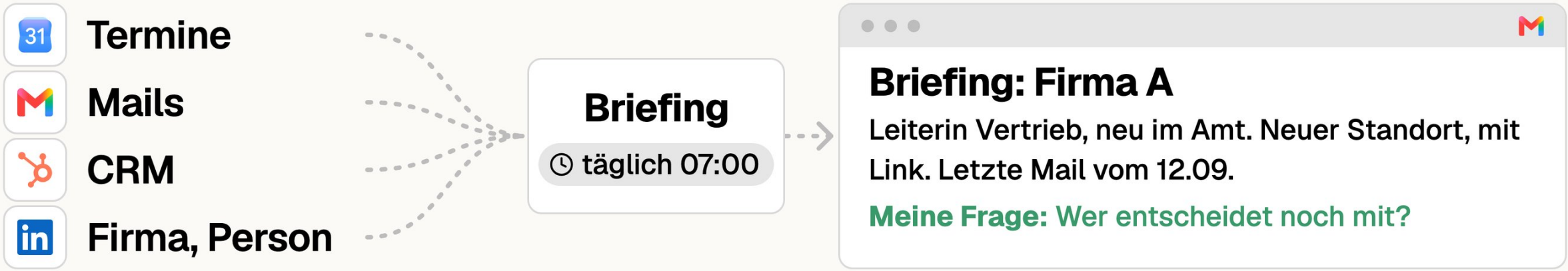
die letzten 20 %: noch 28 Minuten

Für eine Recherche hat noch nie ein Kunde unterschrieben.

Wie automatisiert man das jetzt gut?



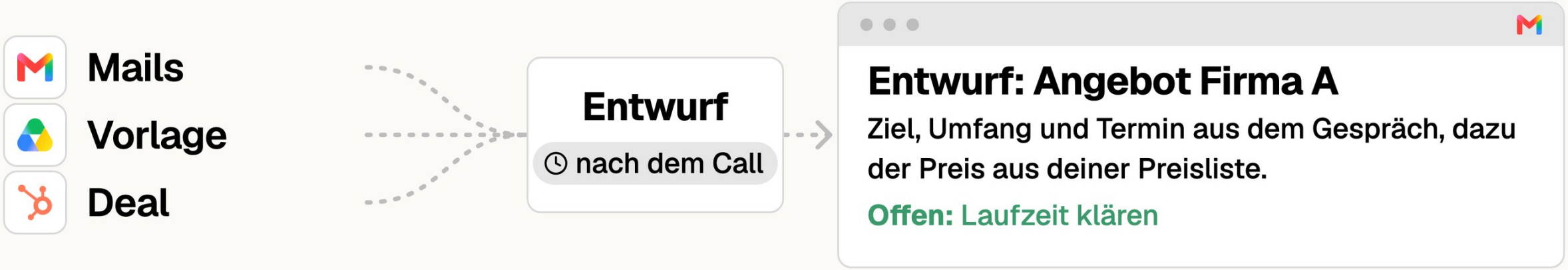
Recherche und Vorbereitung



DEIN AUFTRAG AN DIE KI

Prüf jeden Morgen um 7 Uhr meinen Kalender. Such zu jedem Kundentermin die Firma und die Person (Website, LinkedIn), den CRM-Eintrag und unsere letzten Mails heraus. Schreib ein Briefing mit Wer, Warum jetzt, Letzter Kontakt und einer Frage von dir, und leg es in den Kalendertermin. Nichts erfinden, Lücken schreibst du als offen. Zeig mir das erste Ergebnis, bevor es täglich läuft.

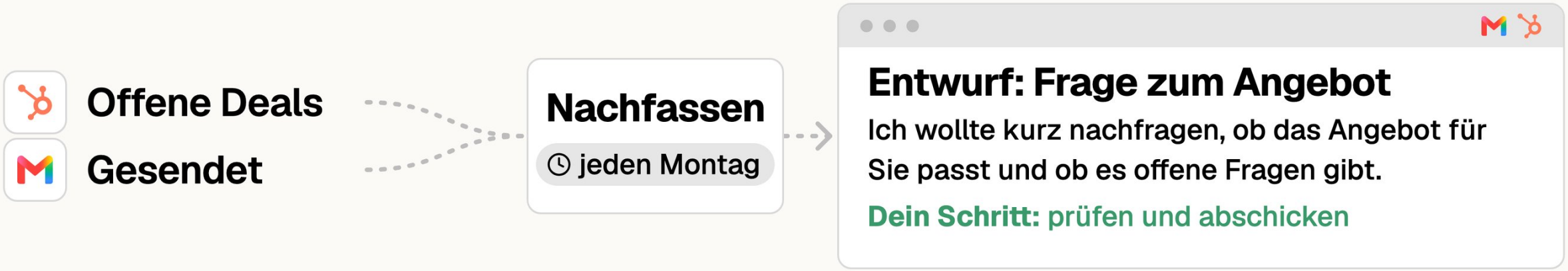
Angebot nach dem Gespräch



DEIN AUFTRAG AN DIE KI

Schreib nach jedem Kundengespräch ein Angebot. Nimm die Mails mit dem Kunden, meine Angebotsvorlage und den Deal im CRM. Das Angebot hat Betreff, Besprochenes (Ziel, Umfang, Termin), den Preis aus meiner Preisliste und eine Zeile Offen für alles Ungeklärte. Leg es als Entwurf in mein Postfach und versende nichts. Nichts erfinden. Zeig mir den ersten Entwurf, bevor es für alle Gespräche läuft.

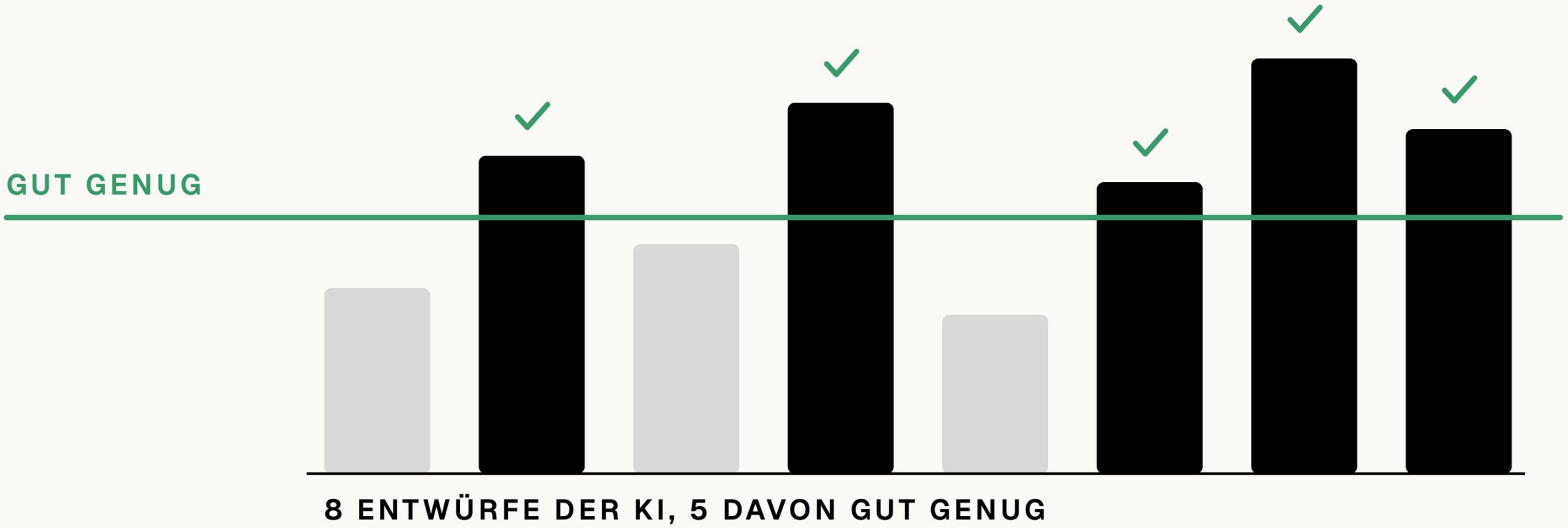
Nachfassen und CRM



DEIN AUFTRAG AN DIE KI

Prüf jeden Montag um 8 Uhr meine offenen Deals im CRM und meine gesendeten Mails. Such die Deals, bei denen mein Angebot 5 Tage zurückliegt und keine Antwort kam. Schreib je Deal eine kurze Nachfass-Mail mit einer Frage, freundlich und ohne Druck, und leg sie als Entwurf in mein Postfach. Trag im CRM eine Notiz mit Datum ein und ändere sonst nichts. Versende nichts. Zeig mir die erste Liste, bevor es wöchentlich läuft.

Gut genug



8 ENTWÜRFE DER KI, 5 DAVON GUT GENUG

TEIL 2

150%

Deine beste Arbeit



Du hörst, was der Kunde nicht ausspricht.



Er kauft bei Menschen, denen er glaubt.



Du fragst nach der Unterschrift.

Recherche

Vorbereitung



Angebot

Nachfassen

Maschine

Maschine

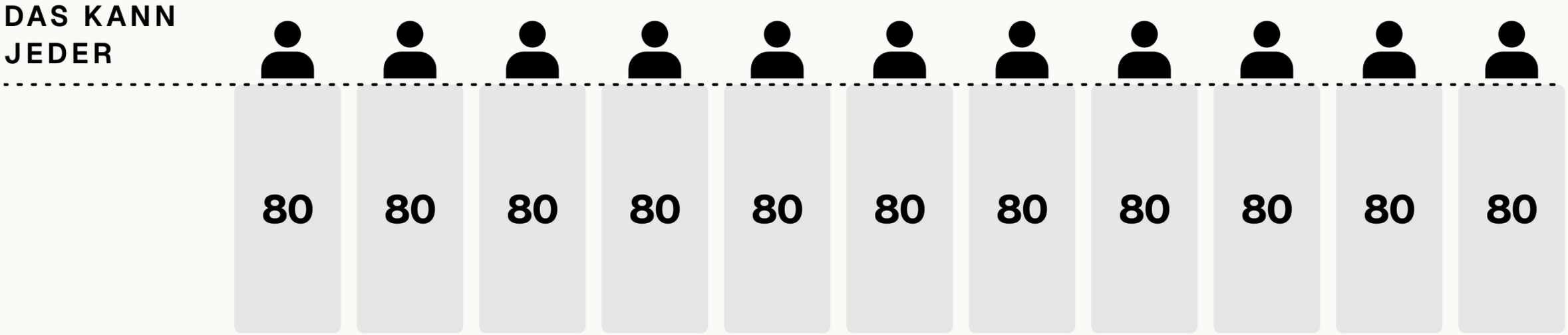
Dafür unterschreibt der Kunde.

TEIL 3

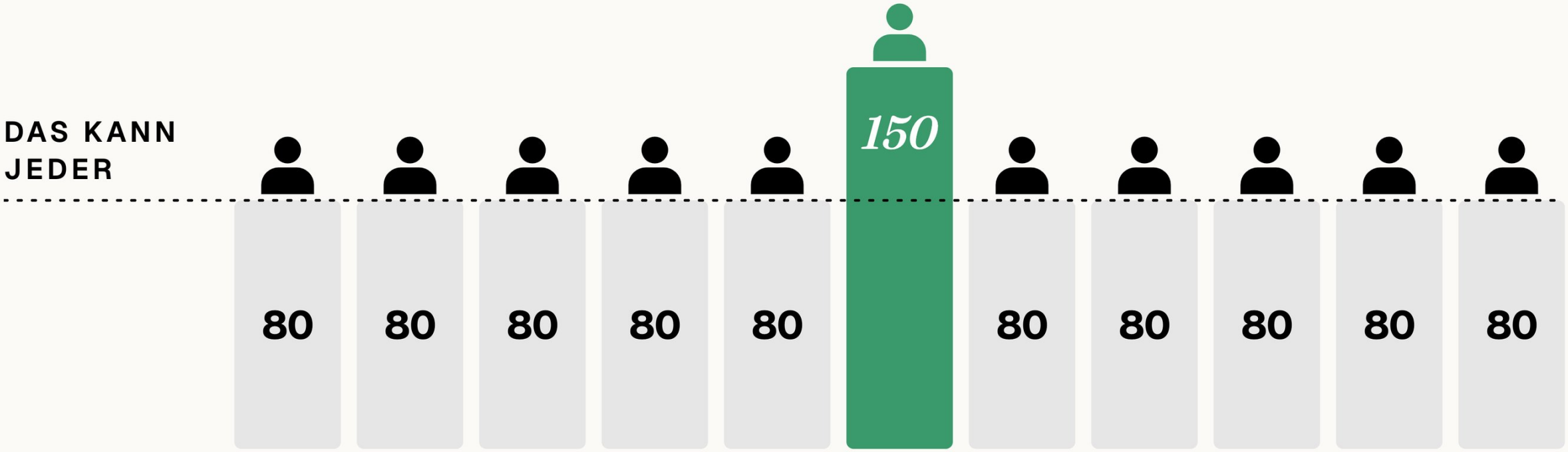
Bald hat jeder die 80 %

Und deshalb ist das gut für dich

Bald alle bei 80



Deine *150*



TEIL 4

Deine Rolle

Schreib deine Aufgaben auf
und setz hinter jede eine 80 oder eine 150.

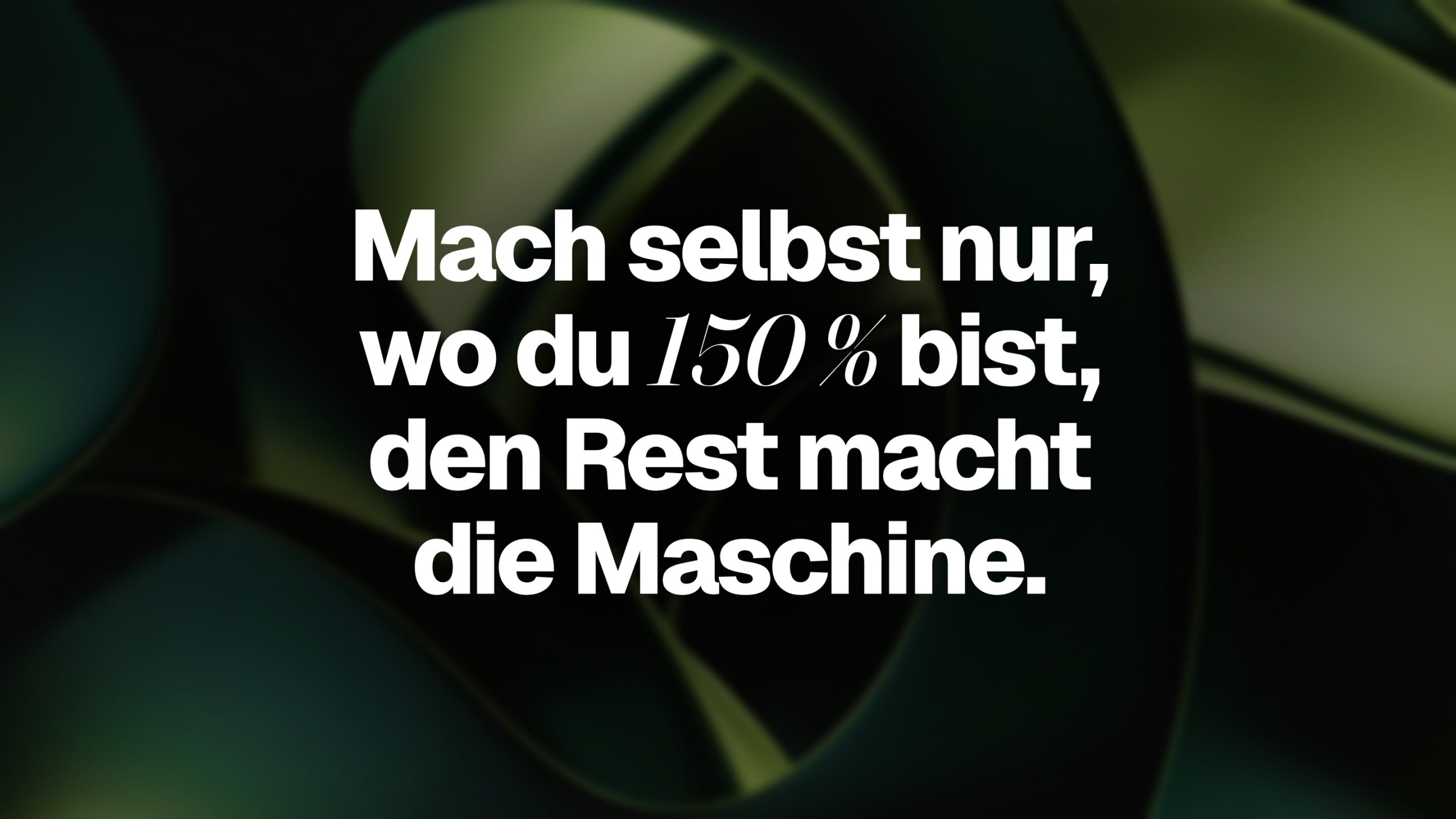
Beispiel Vertrieb

80 ABGEBEN

- Leads recherchieren
- Gespräch vorbereiten
- Angebot entwerfen
- CRM pflegen
- Nachfass-Mails

150 SELBST MACHEN




Mach selbst nur,
wo du 150 % bist,
den Rest macht
die Maschine.



Kail Patruck

AI Advisor & Expert

Schick mir gern deine zerlegte Rolle.

linkedin.com/in/kailpatruck