

Entscheidungsvorlage

KI-Seminar für Verkaufsleiter

Für Geschäftsführer und CFOs in 5 Minuten lesbar

Investition	CHF 1'980 pro Teilnehmer (exkl. MwSt.)
Format	2 Tage Live + 2x 30 Min 1:1-Coaching
Ort	Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ
Teilnehmer	Maximal 12 pro Kurs
Trainer	Dieter Menyhart, Forbes Business Council Member
Garantie	365 Tage Support, max. 8h Antwortzeit (Mo–Fr)
Amortisation	Nach 8 Tagen produktivem Einsatz

Die Ausgangslage

Unser Vertriebsteam nutzt KI-Tools wie ChatGPT bereits – aber ohne System, ohne Standards und ohne Strategie. Jeder macht etwas anderes. Die Ergebnisse sind unterschiedlich. Die Risiken (Datenschutz, Compliance, Qualität) sind unklar.

Gleichzeitig zieht der Wettbewerb mit. Wer KI im B2B-Verkauf in den nächsten 12 Monaten nicht systematisch einsetzt, verliert Termine, Deals und Geschwindigkeit. Diese Entscheidung muss auf Verkaufsleiter-Ebene fallen – nicht in jeder Sales-Hand einzeln.

Das Ziel der Investition

Nach 2 Tagen Seminar verlässt der Verkaufsleiter den Raum mit:

- Einem konkreten 12-Monats-KI-Fahrplan für das eigene Vertriebsteam
- Einem einheitlichen Prompt- und Tool-Standard – endlich Schluss mit Wildwuchs
- Einem Reporting-Template für die Geschäftsleitung (1 Seite, monatlich)
- Einem Onboarding-System, das neue Sales in 2 Wochen statt 6 Wochen produktiv macht
- Einem Change-Management-Werkzeugkasten, um Widerstände im Team zu brechen
- Klarheit zu Datenschutz und Compliance – ohne Anwaltskosten

Das ist keine Theorie. Das sind Werkzeuge, die am Montag nach dem Seminar im Einsatz sind.

Die Rechnung

ROI – konservativ kalkuliert

Szenario: KMU-Vertriebsteam mit 3 Sales-Mitarbeitern

Wir rechnen bewusst konservativ. Die meisten unserer Teilnehmer erreichen höhere Werte. Aber wir wollen, dass die Zahlen halten.

Kennzahl	Heute	Nach Seminar	Zeit-Gewinn
Lead-Qualifizierung pro Lead	30–60 Min	5 Min	≈ 45 Min/Lead
Account-Recherche vor Termin	60 Min	5 Min	55 Min/Termin
Pipeline-Review (Verkaufsleiter)	2 Std/Woche	20 Min/Woche	100 Min/Woche
Reporting an die GL	60 Min/Monat	10 Min/Monat	50 Min/Monat
Onboarding neuer Sales	4–6 Wochen	2 Wochen	≈ 3 Wochen pro Hire

Die Effizienz-Rechnung

Konservativ angenommene Zeitersparnis pro Sales-Mitarbeiter: **8 Stunden pro Woche**. Bei 3 Sales: 24 Stunden pro Woche. Mal 4 Wochen = **96 Stunden pro Monat**.

Bei einem voll belasteten Stundensatz von CHF 80 entspricht das einem **Produktivitätsgewinn von CHF 7'680 pro Monat**.

Hochgerechnet auf 12 Monate: **CHF 92'160 pro Jahr**.

Investition	CHF 1'980
Monatlicher Produktivitätsgewinn	CHF 7'680
Amortisation	≈ 8 Arbeitstage
Netto-Gewinn Jahr 1	CHF 90'180
ROI Jahr 1	Faktor 46

Wichtig: Die Umsatz-Seite ist hier nicht eingerechnet. Höhere Abschlussquoten, mehr Termine pro Woche und schnellere Deals kommen **obendrauf**. Ein einziger zusätzlicher Deal pro Jahr deckt die Investition mehrfach.

Zum Vergleich: Ein einzelner Tag Verkaufsleiter-Lohn kostet das Unternehmen ca. CHF 1'200. Diese Investition entspricht 1.65 Arbeitstagen – und liefert einen Mehrwert für 12 Monate.

Risiko & Nächste Schritte

Was diese Investition absichert

365-Tage-Garantie

Die echten Fragen kommen nicht im Seminar. Sie kommen am Montag danach. Oder im dritten Monat. Oder wenn ein Sales sagt: «Bei mir funktioniert das nicht.»

Genau dann steht Dieter Menyhart persönlich zur Verfügung. **365 Tage lang. Per Telefon, WhatsApp oder E-Mail. Garantierte Antwortzeit: 8 Stunden, Mo–Fr.**

Diese Garantie ist im Preis enthalten und bei keinem anderen Anbieter in der Schweiz in dieser Form verfügbar.

Warum Dieter Menyhart?

- Forbes Business Council Member 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026
- Über 460 Firmenkunden – darunter Microsoft, PostFinance, Shell, USM Haller
- Über 30 Jahre eigene Verkaufserfahrung im B2B
- Der einzige Verkaufstrainer in der Schweiz, der KI-Sales-Trainings anbietet
- Macht selbst jede Woche Kaltakquise – nicht aus Pflicht, sondern aus Überzeugung

Was ist enthalten?

- ✓ 2 Tage Live-Training (08:30–17:00) im Hotel Seedamm Plaza
- ✓ 2 x 30 Minuten 1:1-Online-Coaching mit Dieter Menyhart
- ✓ Persönlicher 12-Monats-KI-Fahrplan
- ✓ Reporting-Template für die Geschäftsleitung
- ✓ Onboarding-System für neue Sales-Mitarbeiter
- ✓ Komplette Schulungsunterlagen + lebenslanger Online-Zugang
- ✓ 365 Tage Support-Garantie
- ✓ Forbes-Zertifizierung
- ✓ Mittagessen, Getränke und Pausenverpflegung inklusive

Empfehlung an die Geschäftsleitung

Genehmigung der Teilnahme am KI-Seminar für Verkaufsleiter zum Preis von **CHF 1'980** (exkl. MwSt.). Amortisation in unter 2 Wochen produktivem Einsatz. Risiko durch 365-Tage-Garantie abgedeckt. Strategischer Nutzen: einheitlicher KI-Standard im Vertriebsteam und klare Positionierung gegenüber Wettbewerbern, die KI bereits einsetzen.

Direkter Kontakt

Dieter Menyhart · Swiss Sales Academy

Telefon: 078 600 60 11 oder 055 556 70 60

E-Mail: dm@swiss-sales-academy.com

Web: www.swiss-sales-academy.com

Termin direkt buchen: www.menyhart.ch/online-termin

Swiss Sales Academy · Triesenberg 9497, Schweiz · Forbes Business Council Member 2020 / 2021 / 2022 / 2023 / 2024 / 2025 / 2026