

Inhalt

Warum gerade jetzt dieses Buch?	5
• Entwicklung der KI	6
• Herausforderungen im Vertrieb	7
• Zum modernen Vertrieb gehört KI	8
Die perfekte Passform: KI im Verkauf	9
• Technisches Grundwissen	10
• KI braucht Wissen und Verständnis	14
• Kritische Aspekte der KI	15
Das Einmaleins des Promptens	17
• Erfolgreich Prompten mit dem 5-W-Prinzip	18
• Iterative Ergebnisfindung – KI in Aktion	21
• Superfaktor Authentizität	22
• Insider-Tipps für gutes Prompten	24
• Mit Recht prompten	27

Prompt-Beispiele für mehr Erfolg und weniger Stress	31
• Schnelle Erfolge für effizientes Arbeiten	32
• Wirkungsvolle Kommunikation	39
• Sammlung, Verdichtung und Weiterverarbeitung von Informationen	53
• Von der Idee zur Struktur, Taktik und Strategie	77
• Visuell überzeugen	110
Scan your Skills – Werde zum Prompting-Sales-Pro	115
• Selbsttest: Meine Stärken und Potenziale	116
• Abschließende Worte	119
• Stichwortverzeichnis	125