

Modul AI & innovative Sales 2025

(Änderungen vorbehalten)

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Lektionen
Freitag	07.03.2025	8:15	9:00	SI O4.06	Welcome & Vergabe Leistungsnachweis	1
Freitag	07.03.2025	9:00	15:15	SI O4.06	Grundlagen der Künstlichen Intelligenz im Vertrieb / Strategische KI-Nutzung im Vertrieb	6
Freitag	07.03.2025	15:30	17:45	SI O4.06	Ethik und Datenschutz in der KI Nutzung	3
Samstag	08.03.2025	8:15	12:15	online	Transformation mit KI: Strategien, Use Case und Umsetzung	5
Freitag	14.03.2025	8:15	12:15	SI O4.13	Personalisierung mit KI	5
Freitag	14.03.2025	13:30	17:45	SI O4.13	Automatisierung von Vertriebsprozessen mit KI	5
Samstag	15.03.2025	8:15	13:00	online	Daten und Analytics im Vertrieb	6
Freitag	21.03.2025	8:15	11:30	SI O4.06	Chatbots und Virtuelle Assistenten im Vertrieb	4
Freitag	21.03.2025	12:30	17:45	SI O4.06	Autonome KI-Agenten im Unternehmen: Building Blocks, Use Cases und Demo	6
Samstag	22.03.2025	8:15	12:15	online	Best Practices: 2 Gastvorträge zur Anwendung von KI im Vertrieb an konkreten Umsetzungsbeispielen	4
Freitag	28.03.2025	8:15	12:15	SM O2.29	KI-Werkstatt: Implementierung von KI-Lösungen im Vertrieb	5
Freitag	28.03.2025	13:30	17:45	SM O2.29	Zukunftstrends in KI und Vertrieb	5
Samstag	29.03.2025	8:15	12:15	SM O2.29	Präsentation als Leistungsnachweis: Identifikation und Anwendung eines KI-Use Cases im eigenen Unternehmen	5