



Der KI-Vorteil:

Steigerung der Vertriebsleistung
mit Tools der nächsten Generation

Dieses E-Book richtet sich an ...

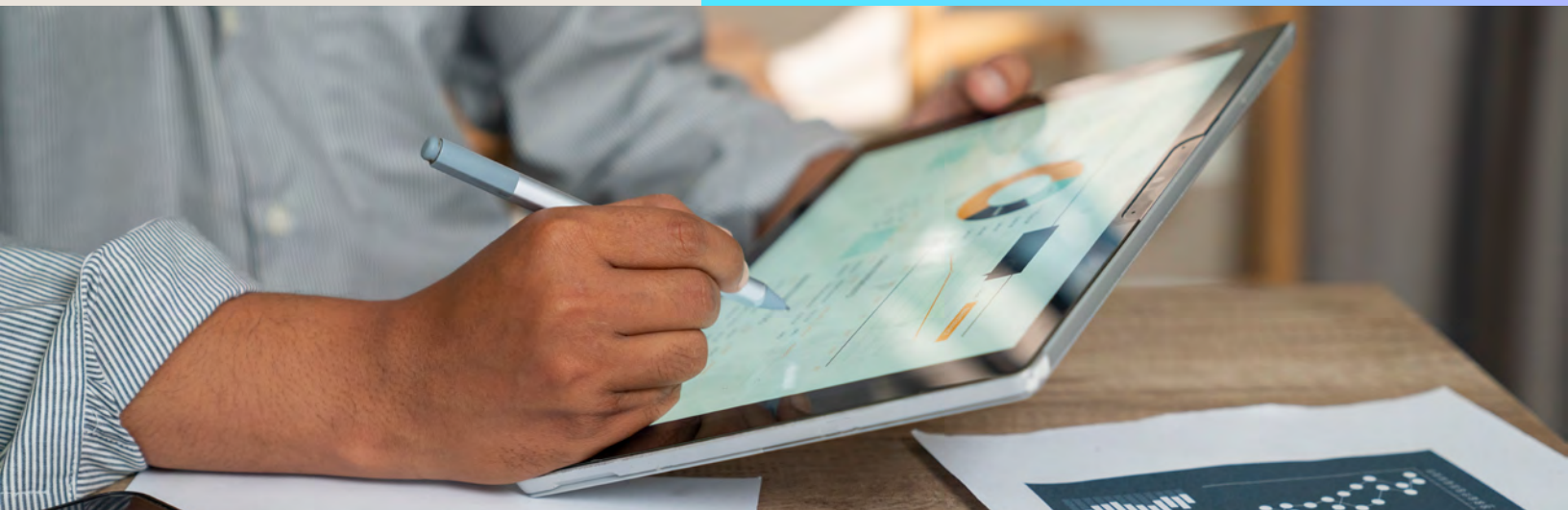
Vertriebsleitende, die praktische Insights
in die Nutzung von KI der nächsten
Generation zur Verbesserung der
Verkäuferproduktivität, der Teamleistung
und Customer Experiences suchen.



Inhaltsverzeichnis

	4	<hr/>
	7	<hr/>
	11	<hr/>
	15	<hr/>
	17	<hr/>
	21	<hr/>
	23	<hr/>

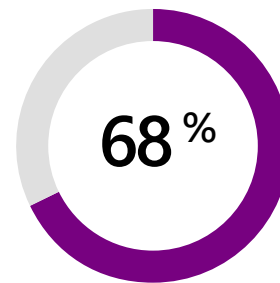
Wie KI der nächsten Generation Verkaufserfolge auf höchstem Niveau ermöglicht



Unternehmen erwarten, dass Vertriebsteams die Effizienz steigern und personalisierte Kundenbeziehungen schaffen.

Ohne die richtigen Tools werden diese Ziele nicht erreicht. Wenn Vertriebsmitarbeitende immer mehr "Leads" erhalten, verbringen sie mehr Zeit damit, E-Mails zu schreiben und mit Daten zu jonglieren – und weniger Zeit mit der Interaktion mit vielversprechenden Interessenten. Führungskräften fehlen die Daten, um geschlossene Abschlüsse in wiederholbare Best Practices zu verwandeln, sodass die Ausbildung weniger effektiv ist als sie sein sollte.

Was fehlt, ist eine Möglichkeit, Daten zu verstehen und zu ihrem Vorteil zu nutzen. Deshalb hat die KI der nächsten Generation das Potenzial, die Leistung zu verändern.



68 % der Menschen geben an, dass sie während des Arbeitstages nicht genügend ununterbrochene Konzentrationszeit haben.¹

Es kann Vertriebsmitarbeitende in die Lage versetzen, die wichtigsten Daten sofort anzuzeigen, neue und originelle Inhalte zu generieren und CRM-Aufgaben zu automatisieren. Darüber hinaus können Führungskräfte herausfinden, welche Vertriebsbemühungen funktionieren und warum – und erhalten Insights für strategische Entscheidungen.

KI ist bereit, eine neue Arbeitsweise zu schaffen, indem Sie Vertriebsmitarbeitende dabei unterstützt ...

Mehraufwand zu reduzieren: Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kundenbeziehungen, indem Sie Aufgaben automatisieren und vereinfachen und es der KI überlassen, simple E-Mails zu entwerfen, Meetings zusammenzufassen und Daten zu erfassen.

Verknüpfen Sie die Daten: Beantworten Sie Kundenfragen sofort mit einfachem Zugriff auf die richtigen Informationen im Arbeitsablauf.

"Zerschlagen" Sie den Verkauf: Bleiben Sie mit KI-gestützten Empfehlungen und Erinnerungen auf dem Laufenden.

Kontinuierlich verbessern: Erfahren Sie anhand der Echtzeitanalyse von Gesprächen und Interaktionen, was für ein besseres Coaching und eine bessere Leistung funktioniert.

KI der nächsten Generation hat bereits gezeigt, dass Sie die Arbeitsplatz Erfahrung drastisch verbessern kann. In einer aktuellen Umfrage fühlen sich 89 Prozent der Arbeitnehmenden mit Zugang zu Automatisierung und KI-gestützten Tools erfüllt, weil sie Zeit für die Arbeit aufwenden können, die wirklich wichtig ist.²

Beginnen Sie Ihre "Reise" richtig

Um das Beste aus KI zu machen, müssen Sie mehr als nur die Tools einschalten. Es ist wichtig, die richtigen Funktionen zu wählen, die Mitarbeitenden zu schulen, sie zu nutzen und den Datenschutz und die Sicherheit zu gewährleisten. In diesem E-Book unterstützen wir Sie dabei, diesen neuen Game-Changer optimal zu nutzen:

- **So** wählen Sie KI-Tools der nächsten Generation für Vertriebsmitarbeitende aus
- **Wo** KI den größten Einfluss haben kann
- **Schulung** von Vertriebsteams für die KI-Einführung
- **Gewährleistung** einer verantwortungsvollen KI

„Diese neue Generation der KI wird die "Plackerei" der Arbeit beseitigen und Kreativität freisetzen. Es gibt eine enorme Chance für KI-gestützte Tools, um die digitale Verschuldung zu verringern, KI-Fähigkeiten zu entwickeln und Mitarbeitende zu unterstützen.“

Satya Nadella,

Chairman and CEO, Microsoft³



Die Wahl der richtigen KI-basierten Vertriebslösung für Ihr Team



Die Zahl der auf dem Markt verfügbaren, universellen und vertriebsspezifischen KI-Tools ist deutlich gestiegen und bietet viele Optionen. Der beste Weg, die richtige Lösung für Ihr Unternehmen auszuwählen, besteht darin, kritische Anwendungsfälle und Schwachstellen mit den Funktionen einer bestimmten Plattform abzugleichen.

Was wollen die Menschen?

Zum Glück gibt es Daten zu dieser Frage. Auf die Frage, wie sie sich die Arbeit im Jahr 2030 vorstellen würden, sagten die Menschen, dass sie den größten Wert auf Veränderungen legen würden, die ihnen Zeit sparen und es ihnen ermöglichen, qualitativ hochwertige Arbeit zu leisten und neue Fähigkeiten schneller zu erlernen.⁴ Genauer gesagt wünschen sich 85 Prozent digitale Tools, die ihnen helfen, agiler zu sein, tägliche Aufgaben zu automatisieren und Informationen leichter zugänglich zu machen.⁵

Daher sollte KI for Sales:

Schnell und einfach zu lernen und zu anzuwenden sein. Mitarbeitende haben das Gefühl, dass ihre Zeit knapp und wertvoll ist – es gibt eine Grenze dafür, wie viel Aufwand sie in das Erlernen eines neuen Tools investieren werden, wenn ihnen die alte Methode „gut genug“ erscheint.

Bewirken Sie eine spürbare Wirkung. Die besten KI-Erlebnisse wirken sich für die Mitarbeitenden sofort transformativ aus. Sie können etwas, das schmerzhaft und ärgerlich war, einfach und sogar unterhaltsam machen.

Geben Sie Ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit, kreativer und engagierter zu sein. Die Menschen wollen keine Zeit sparen, um mehr Arbeit zu erledigen. Sie möchten Ihre Fähigkeiten und Ihr Wissen auf sinnvolle Weise nutzen. KI sollte ihnen helfen, sich zu konzentrieren und zu engagieren, damit sie ihre beste Arbeit leisten können.

Lassen Sie Menschen auf dem "Fahrersitz" sitzen. KI sollte sich wie ein Copilot anfühlen, nicht wie ein "Roboter-Overlord". Für Akzeptanz, Ergebnisse und ethische Nutzung ist es wichtig, die Menschen im Mittelpunkt zu halten. Menschen sollten immer das letzte Wort über Inhalte oder Aktionen haben, die die Tools generieren.

Tipps für die richtige Entscheidung

Ihr Weg zur Stärkung ihres Vertriebsteams mit KI ist einzigartig. Wenn Sie wissen, was Sie tun können und wie Sie den Anforderungen Ihres Teams entsprechen, können Sie die richtigen Tools auswählen.

- **Erfahren Sie mehr über die Technologie.** Sie müssen kein Datenwissenschaftler sein, um KI der nächsten Generation zu nutzen. Aber wenn Sie verstehen, wie es funktioniert und was sich hinter einer bestimmten Lösung verbirgt, können Sie den Ansatz des Anbieters besser verstehen und wissen, wie ernst die Entwicklung dieser Tools genommen wird.
- **Fragen Sie das Team.** Finden Sie durch Gespräche oder Umfragen die größten Probleme im typischen Arbeitsalltag.
- **Testen Sie es selbst.** Suchen Sie nach einer kostenlosen Testversion oder einer geführten Demo, um zu sehen, wie die Tools funktionieren.
- **Holen Sie sich die Meinungen von den besten Vertriebsmitarbeitenden und Führungskräften ein.** Stellen Sie ein Team zusammen, um KI-basierte Tools in realen Situationen zu testen.



Die Bedeutung der Integration

Der Nutzen der KI der nächsten Generation hängt von den Daten ab, auf die sie zugreifen kann, und von der Anzahl der Möglichkeiten, wie Mitarbeitende damit interagieren können. Lösungen, die mit vorhandener Technologie und Daten in Ihrem Unternehmen zusammenarbeiten, geben Ihnen einen Vorsprung bei der Einführung und dem ROI.

Hier sind zwei wichtige Fragen zu stellen.

Lässt es sich in bestehende Erfahrungen integrieren?

Viele Anbieter bieten eigenständige KI-Tools an. Allerdings ist es einfacher, die Akzeptanz und den Mehrwert zu steigern, wenn die KI der nächsten Generation in den typischen Arbeitsalltag integriert wird. Es ist sinnvoll, nach Tools zu suchen, die Teil einer voll funktionsfähigen Plattform sind oder mit Ihren vorhandenen Technologieinvestitionen zusammenarbeiten.

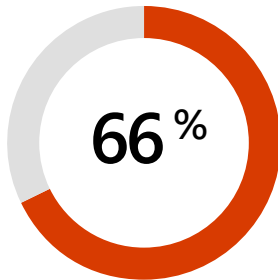
Lässt es sich in Ihre bestehenden Daten integrieren?

Wenn Mitarbeitende KI verwenden, die mit den Daten Ihres Unternehmens, insbesondere CRM, arbeitet, können sie einfacher personalisierte Inhalte erstellen und umsetzbare Insights gewinnen. KI-Systeme, die mit einer einheitlichen Datenplattform verbunden sind, helfen Mitarbeitenden, Silos zu durchbrechen und eine 360-Grad-Kundensicht zu erhalten.



Verbesserung der Konzentra- tion der Vertri- ebsmitarbeit- enden und Produktivität





Vertriebsmitarbeitende verbringen bis zu 66 % Ihres Tages mit E-Mails.⁶

Vertriebsmitarbeitende sind mit vielen Anforderungen an ihre Zeit konfrontiert – nicht alle davon sind gleichermaßen produktiv für den Abschluss von Geschäften. Mit KI können Sie Routineaufgaben in kürzerer Zeit erledigen. Wie funktioniert es in der realen Welt? Im Folgenden erfahren Sie mehr.

Kunden-E-Mails erstellen



Aktueller Prozess:

Vertriebsmitarbeitende erstellen E-Mails von Grund auf oder auf der Grundlage einer Vorlage und personalisieren sie für alle Kund*innen, indem relevante Informationen manuell eingegeben werden.



KI-fähiger Prozess:

Vertriebsmitarbeitende verwenden Eingabeaufforderungen in natürlicher Sprache, um schnell personalisierte E-Mail-Inhalte zu generieren, die automatisch Details basierend auf CRM und früheren Interaktionen einbeziehen. Vertriebsmitarbeitende können die Nachricht dann bei Bedarf weiter verfeinern.



Überlegungen zur Einführung:

- Stellen Sie sicher, dass die von der KI generierten E-Mails mit der Marke und den Richtlinien übereinstimmen.
- Halten Sie ein Gleichgewicht zwischen Automatisierung und Personalisierung aufrecht.
- Achten Sie auf mögliche Vorurteile oder falsche Informationen im Inhalt.

Vertriebsmeetings zusammenfassen



Aktueller Prozess:

Vertriebsmitarbeitende machen sich während der Besprechungen Notizen und schreiben dann manuell Besprechungszusammenfassungen, oft nach Geschäftsschluss.



KI-fähiger Prozess:

Vertriebsmitarbeitende verwenden KI-Tools, um Besprechungen automatisch zu transkribieren und zusammenzufassen und so wichtige Punkte und Folgemaßnahmen zu extrahieren.



Überlegungen zur Einführung:

- Bewerten Sie die Genauigkeit und Zuverlässigkeit von KI-Transkriptionsdiensten.
- Stellen Sie sicher, dass vertrauliche Informationen sicher gehandhabt werden.
- Bieten Sie Schulungen für Vertriebsteams zur effektiven Verwendung von Zusammenfassungen an.

Chancen identifizieren und priorisieren



Aktueller Prozess:

Vertriebsteams verlassen sich auf manuelle Recherche, Datenanalyse und subjektives Urteilsvermögen, um potenzielle Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und zu priorisieren.



KI-fähiger Prozess:

KI-Algorithmen analysieren riesige Datenmengen, einschließlich Markttrends, Kundenverhalten und historischer Daten, um hochpotenzielle Chancen zu identifizieren und zu bewerten.



Überlegungen zur Einführung:

- Validieren Sie die Effektivität der KI-Algorithmen bei der Identifizierung relevanter Möglichkeiten.
- Integrieren Sie KI-Insights mit menschlichem Know-how.
- Legen Sie klare Kriterien für die Priorisierung von Chancen fest.

Coaching und Leistungssteigerung



Aktueller Prozess:

Führungskräfte geben Teammitgliedern Feedback basierend auf Ihren Beobachtungen und subjektiven Bewertungen.



KI-fähiger Prozess:

Manager*innen nutzen KI-gestützte Tools, um erfolgreiche Strategien zu identifizieren, die auf einer detaillierten Analyse von Anrufen, KPIs und anderen Daten basieren. Sie können personalisierte Coaching-Empfehlungen basierend auf datengestützten Insights bereitstellen.



Überlegungen zur Einführung:

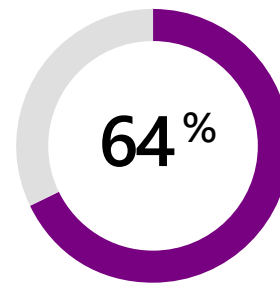
- Stellen Sie sicher, dass die Tools mit den Coaching-Methoden des Unternehmens übereinstimmen.
- Behandeln Sie Datenschutzbedenken im Zusammenhang mit Leistungsdaten.
- Schaffen Sie ein Gleichgewicht zwischen automatisiertem Feedback und menschlicher Anleitung.



Personalisierung von Kundenint- eraktionen



Kund*innen erwarten zunehmend personalisierte Interaktionen, schnelle Antworten auf Fragen und ein nahtloses Cross-Channel-Erlebnis. Vertriebsmitarbeitende, die KI der nächsten Generation nutzen, sind im Vorteil. Sie können relevante Daten schnell in ihre Interaktionen integrieren und wertvolle Insights erhalten, wann und wo dies erforderlich ist.



64 % der Verbraucher*innen wünschen sich, dass Unternehmen schneller auf ihre sich ändernden Bedürfnisse reagieren würden.⁷

Im Kampf um die Kundenbindung gibt es drei Möglichkeiten, wie Teams KI nutzen können, um den Kund*innen das Gefühl zu geben, gehört zu werden.

Informiert bleiben: Vertriebsmitarbeitende können Zusammenfassungen der neuesten Interaktionen, Nachrichten und relevanten Informationen für bestimmte Kund*innen erhalten, ohne mehrere Quellen zu durchsuchen. KI analysiert vergangene Interaktionen und zahlreiche Datenquellen, um umfassende Insights in Echtzeit bei Bedarf zu bieten. Vertriebsmitarbeitende können ein Meeting mit einer klaren Übersicht über die jüngsten Aktivitäten, Bedürfnisse und Erwartungen der Kund*innen führen, das Gespräch und die allgemeine Beziehung verbessern.

Austausch relevanter Inhalte: Vertriebsmitarbeitende können die Kundenbindung mithilfe von KI-gestützten Inhaltsempfehlungen weiter erhöhen. Das Tool analysiert die bisherigen Interaktionen, Vorlieben und

Verhaltensweisen von Kund*innen und prognostiziert die interessantesten Inhalte. Ob ein Blog-Beitrag, ein neues Produkt-Update oder ein personalisiertes Angebot – der richtige Inhalt zur richtigen Zeit kann die Kundenbindung deutlich steigern.

Follow-up: Die Priorisierung von Folgemaßnahmen kann in einem schnelllebigen Verkaufsumfeld eine Herausforderung sein. Mithilfe von KI können Vertriebsmitarbeitende wichtige Punkte, Erwähnungen von Mitbewerbenden und Folgemaßnahmen aus E-Mails und Anrufen abrufen, um Probleme und Chancen umgehend anzugehen. Diese verstärkte Liebe zum Detail kann die Wahrnehmung der Kund*innen verbessern, ohne die Anforderungen an vielbeschäftigte Vertriebsmitarbeitende zu erhöhen.

Schulung von Vertriebsteams für die KI- Einführung



Während die besten KI-Tools einfach zu übernehmen sind, sorgt die Schulung für einen reibungslosen Übergang. Dadurch werden Widerstände und Missverständnisse minimiert, die einer erfolgreichen Integration im Wege stehen könnten. Es öffnet ihnen auch die Augen für die Vielfalt der Möglichkeiten, wie sie diese neuen Funktionen nutzen können, was zu besseren Ergebnissen und einem höheren ROI führt.

Beginnen Sie mit einem allgemeinen Verständnis der Funktionsweise von KI

Beginnen Sie mit den Grundlagen. Wenn die Menschen verstehen, was KI ist und was nicht, können sie sie effektiver nutzen. Hier sind ein paar hochrangige Gesprächspunkte.

- Menschen interagieren mit KI in natürlicher Sprache, was eine einfache Nutzung ermöglicht – sie benötigen keine speziellen Schulungen oder Kenntnisse.
- Es ist gut, viele Informationen zu verarbeiten. Große Datenmengen können aufgenommen und verstanden werden. Dies kann bedeuten, die Gewohnheiten der Kunden zu verstehen oder Muster in Verkaufsdaten zu erkennen.
- KI kann auch Inhalte erstellen, die auf dem basieren, was sie aus Daten und menschlichen Eingaben „gelernt“ hat. Sie kann dabei helfen, E-Mails zu schreiben oder Pitches basierend auf dem Gelernten zu erstellen.
- Schließlich ist KI hier, um Ihnen zu helfen und nicht, Sie zu ersetzen. Sie funktioniert am besten, wenn Menschen beteiligt sind und ihr Wissen, ihre Perspektive und ihr Urteilsvermögen einbringen, das Maschinen nicht kopieren können. Da Vertriebsmitarbeitende die KI außerdem leiten, kann sie ihnen mit der Zeit immer besser helfen.



Teilen Sie spezifische Best Practices und Fähigkeiten

Wenn Vertriebsmitarbeitende im Umgang mit generativer KI geschult werden, gehören diese zu den wichtigsten spezifischen Fähigkeiten, die sie erlernen sollten.

1. Eingabeaufforderungen: Um generative KI zu nutzen, geben Benutzer*innen Eingabeaufforderungen ein. Eingabeaufforderungen sind textbasierte Fragen oder Anfragen, auf die die KI antwortet und die normalerweise in natürlicher Sprache verfasst sind. Verschiedene Eingabeaufforderungen generieren verschiedene Ausgaben. Als ersten Schritt sollten sich Vertriebsmitarbeitende darauf konzentrieren, klare, spezifische und detaillierte Aufforderungen zu formulieren und mit verschiedenen Ansätzen zu experimentieren. Einige generative KI-Tools bieten bestimmte Arten der Ausgabe, z.B. einen ersten Entwurf einer E-Mail. Andere sind offener und können verschiedene Aufgaben ausführen, z.B. Text zusammenfassen,

Ideen für Inhalte generieren und sogar Artikel schreiben.

- 2. Kreativ und iterativ:** KI ist ein Tool, das Experimente fördert. Wenn die KI beim ersten Versuch nicht die gewünschte Ausgabe liefert, kann eine Optimierung der Eingabeaufforderung oder des Ansatzes möglicherweise zu besseren Ergebnissen führen. Eine Möglichkeit, sich diese Fähigkeit vorzustellen, ist „Co-Reasoning“ – gemeinsam mit der KI Ideen entwickeln, indem man sich mit ihr auseinandersetzt und die Ergebnisse über mehrere Frage- und Antwort-Interaktionen gestaltet.
- 3. Doppelte Überprüfung von Inhalten:** Auch wenn KI leistungsstark ist, darf nicht vergessen werden, dass sie eine Maschine ist und Fehler machen kann. So können Sie mögliche Fehlkommunikationen oder Fehler vermeiden. Wenn Sie einen oder mehrere Menschen auf dem Laufenden halten, stellen Sie sicher, dass der Inhalt mit der Marke übereinstimmt und für die Zielgruppe hilfreich ist.



Der Mentalitätswandel

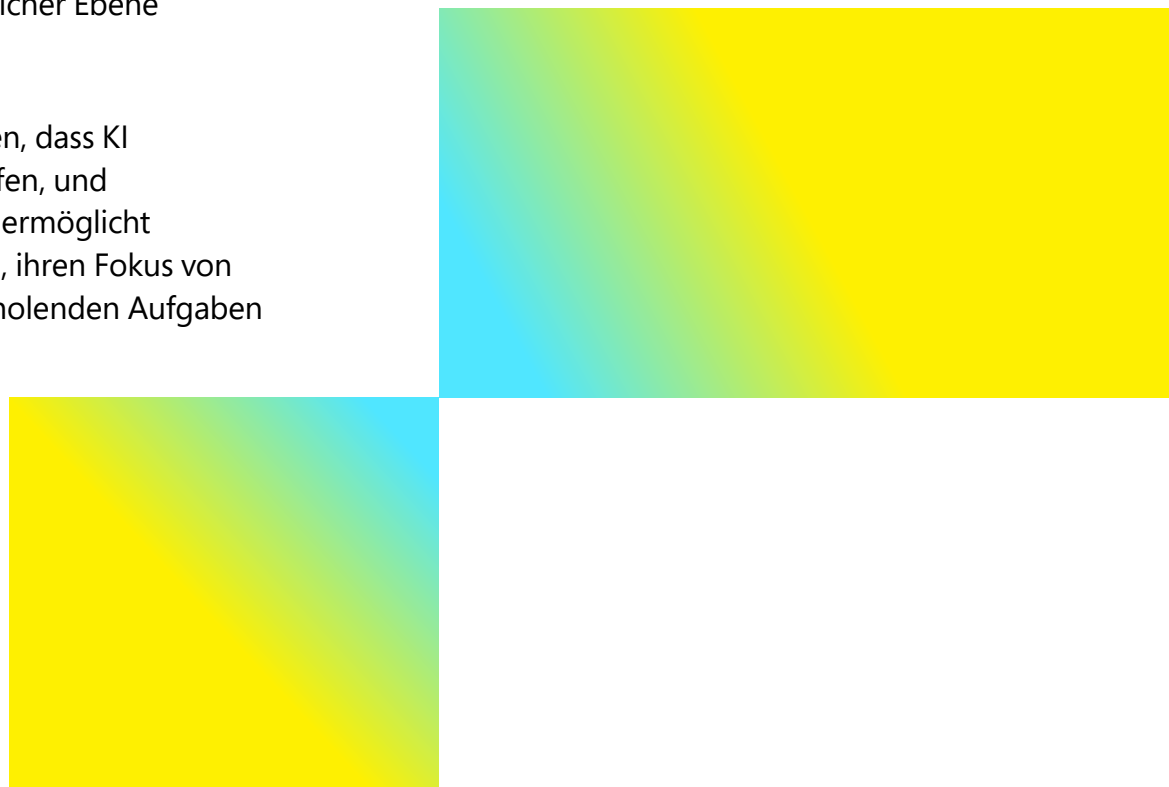
Beim Erlernen des Umgangs mit KI geht es nicht nur darum, neue Fähigkeiten zu erwerben oder sich mit neuen Tools vertraut zu machen. Es geht um einen grundlegenden Wandel in Bezug auf die Zeit und den Fokus.

In einer Umfrage gaben die Führungskräfte an, dass analytisches Urteilsvermögen, Flexibilität und emotionale Intelligenz wichtige Kompetenzen für Mitarbeitende in einer KI-basierten Zukunft darstellen werden.⁸ Diese Fähigkeiten sind von entscheidender Bedeutung, da sie den Vertriebsmitarbeitenden dabei helfen, KI-generierte Insights sinnvoll zu nutzen und sich an neue KI-gestützte Prozesse anzupassen und sich gleichzeitig mit Kund*innen auf menschlicher Ebene zu verbinden.

Es ist wichtig zu verstehen, dass KI dazu da ist, Ihnen zu helfen, und nicht, Sie zu ersetzen. Es ermöglicht Vertriebsmitarbeitenden, ihren Fokus von alltäglichen, sich wiederholenden Aufgaben

auf höherwertige Aktivitäten zu verlagern. Durch diese Verlagerung können sie sich stärker auf die Interaktion mit Kund*innen, den Aufbau von Beziehungen und den Abschluss von Verkäufen konzentrieren.

Bei einem erfolgreichen Einsatz von KI wird die Technologie eher als Copilot denn als eigenständige Lösung betrachtet. Anstatt beispielsweise eine KI-generierte E-Mail zu versenden, ohne sie zu lesen, ist es weitaus effektiver, sie zu nutzen, um die Erstellung einer personalisierten Antwort zu beschleunigen. Das Tool kann den Großteil der Inhalte generieren, aber die Vertriebsmitarbeitenden sind diejenigen, die es wirklich persönlich und praktisch machen.



Gewährleistung einer verantwortungsvollen KI



KI ist auf Daten angewiesen, daher ist es von entscheidender Bedeutung, sicherzustellen, dass die Technologie vertrauenswürdig und hochsicher ist. Sie vertrauen wahrscheinlich darauf, dass ein Anbieter diese Kriterien erfüllt, daher kommt es auf die Wahl Ihres Partners an.

Stellen Sie bei der Bewertung einer KI-Lösung Fragen zu Sicherheit, Datenschutz und ethischen Grundsätzen und stellen Sie sicher, dass der Anbieter Ihre Standards erfüllt.

1. **Fairness:** Das System sollte Voreingenommenheit vermeiden und alle Einzelpersonen und Gruppen gleich behandeln. Es sollte nicht bestimmte Gruppen gegenüber anderen bevorzugen oder aufgrund von Merkmalen wie Rasse, Geschlecht, Alter oder sozioökonomischem Status diskriminieren.
2. **Zuverlässigkeit und Sicherheit:** Die KI sollte zuverlässig und unter allen Bedingungen sicher funktionieren. Sie sollte immer die erwartete Leistung erbringen und über Sicherheitsmaßnahmen verfügen, um Schäden zu verhindern oder zu mindern.
3. **Datenschutz und Sicherheit:** Sie sollten Benutzerdaten schützen und den Datenschutz respektieren. Dazu gehören sichere Datenspeicherung, Verschlüsselung und die Einhaltung relevanter Datenschutzgesetze.
4. **Inklusivität:** KI sollte so gestaltet sein, dass sie für möglichst viele Menschen zugänglich und wertvoll ist, unabhängig von ihren Fähigkeiten oder ihrem Hintergrund. Es sollten keine Gruppen ausgeschlossen oder marginalisiert werden.
5. **Transparenz:** Wie das System funktioniert und Entscheidungen trifft, sollte klar sein. Benutzer*innen sollten in der Lage sein, die Ausgaben des Systems zu verstehen und gegebenenfalls zu hinterfragen.
6. **Verantwortlichkeit:** Es sollte Mechanismen geben, um die Urheber und Betreiber für ihre Leistung und Auswirkungen zur Rechenschaft zu ziehen.

Wenn Sie mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, das diese Grundsätze befolgt, können Sie sicherer sein, dass Sie dessen Lösungen zur Verbesserung der Geschäftsleistung und der Erfahrung Ihres Vertriebsteams nutzen.

Erfahren Sie mehr

KI der nächsten Generation kann Vertriebsmitarbeitenden dabei helfen, das Kundenerlebnis zu personalisieren, produktiver zu sein und die Leistung auf der Grundlage von Daten zu verbessern. Menschen in den Mittelpunkt zu stellen, fördert mehr Kreativität, Engagement und Zufriedenheit.

Microsoft Sales Copilot ist ein rollenbasierter KI-Copilot, der für Vertriebsmitarbeitende und Vertriebsteams entwickelt wurde, um ihnen dabei zu helfen, alltägliche Aufgaben zu automatisieren und Kreativität freizusetzen. Sie ermöglichen es den Vertriebsmitarbeitenden, personalisierte Customer Experiences effizient zu liefern, sich auf die wertvollsten Chancen und Aufgaben zu konzentrieren und Best Practices zu identifizieren, um mehr Geschäfte abzuschließen. Sales Copilot verfügt über Erfahrung mit Microsoft Dynamics 365 Sales und Microsoft 365-Apps wie Microsoft Teams und Outlook und stellt auch Verbindungen zu anderen CRMs wie Salesforce her.

Zur geführten Tour

Kostenfreie
Testversion starten

¹[Work Trend Index | Will AI Fix Work?](#), Microsoft, 2023

²[Four Ways Leaders Can Empower People for How Work Gets Done](#), Microsoft, 2023

³[Work Trend Index | Will AI Fix Work?](#), Microsoft, 2023

⁴[Work Trend Index | Will AI Fix Work?](#), Microsoft, 2023

⁵[Four Ways Leaders Can Empower People for How Work Gets Done](#), Microsoft, 2023

⁶[Microsoft boosts Viva Sales with new GPT seller experience - Microsoft Dynamics 365 Blog](#), Microsoft, 2023

⁷[A Life-Centric Approach to Business](#), Accenture, 2022

⁸[Work Trend Index | Will AI Fix Work?](#), Microsoft, 2023



© 2023 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument wird in der vorliegenden Fassung angeboten. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Ansichten, einschließlich URLs und anderer Verweise auf Websites, können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Sie tragen das Risiko der Nutzung. Mit diesem Dokument erhalten Sie keinerlei Rechte an geistigem Eigentum eines Microsoft-Produkts. Sie dürfen dieses Dokument zu internen Referenzzwecken kopieren und verwenden.