




JAHRESUMFRAGE SALES EXCELLENCE, AUSGABE 1-2/2024, SEITE 14

PETER SCHREIBER, INHABER 
Die Experten für den B2B-Vertrieb

B2B-Vertriebe beklagen sich zwar, daß die Welt sehr unbeständig, unsicher, komplex und mehrdeutig ist (VUCA-Welt), aber nicht alle haben mit Ihrem Vertriebsmanagement erarbeitet, wie sie in ihrer Praxis mit diesen vier Einflußfaktoren konkret umgehen werden. Diesen Wechsel der Paradigmen für die Vertriebspraxis proaktiv aufzuarbeiten ist vordringlichste Aufgabe. „Weiter so“ ist nicht erfolgversprechend.



Die schnell anpassungsfähigen werden den in prosperierenden Zeiten zu sehr auf automatisierte, oft rigide Vertriebseffizienz programmierten B2B-Vertrieben auf Dauer überlegen sein. Die Herausforderung ist, Automatisierung und Flexibilität unter einen Hut zu bringen.

KI ist dabei mit gesundem Menschenverstand / „MI“ und mit Augenmaß zu nutzen. KI ist effizienter Zuarbeiter beim Suchen, Finden, Clustern von Daten sowie kreativer Impulsegeber beim neu Kombinieren von Lösungen. Die Plausibilitätsprüfung und Anwendungsverantwortung bleibt beim Mensch, der seine Bedeutung als solcher behält – oder verliert.

Unter Umständen wird KI schlechte Verkäufer noch schlechter machen – ähnlich wie beim Kopfrechnen oder Fahren ohne Navi.

Ein KI-Führerschein könnte helfen: Sinnvolle Anwendung, erfolgversprechende Formulierung von Prompts, Plausibilitätsprüfung... bis hin zu Ethik und Recht.

Sorgen machen mir Manager, die glauben, daß Außendienstmitarbeiter alles problemlos einfach, schneller selber machen können. Eventuell können sie das, haben aber keine Zeit mehr für Kunden. Auch bei KI gilt das physikalische Gesetz für „Arbeit“: „Die Summe der Arbeit bleibt gleich“.