

VKU-Web-Seminar / 26.11.2024 / 13:00 - 16:00 Uhr

Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb

Mit der intelligenten Technologie den Vertrieb und Kundenservice optimieren

PROGRAMM

13:00

Herzlich willkommen

Begrüßung

Johannes Huber, Referent für Energieeffizienz, Energievertrieb und Energiehandel. VKU

Technische Einführung in das VKU-Web-Seminar-Tool

VKU Akademie

Ausblick auf die Themen des VKU-Web-Seminars

Johannes Huber, Referent für Energieeffizienz, Energievertrieb und Energiehandel, VKU

13:10

KI der Alleskönner? Potenziale und praktischer Einsatz von künstlicher Intelligenz im Vertrieb

- Anwendungsfelder und KI-Trends im Energievertrieb: Vom Chatbot über Prozessoptimierung bis Datenanalyse
- KI-basierte Tools (u. a. CRM-, Lead-Systeme und Chatbot)
- Kritische Betrachtung: Risiken und Grenzen von KI-Einsatz
- Erfolgsfaktoren für den KI-Einsatz im Vertrieb
- Vorgehen step by step: Stolpersteine bei der Implementierung vermeiden und Auswirkungen auf Vertriebsprozesse

Michael Hartke, Geschäftsführer, clarifydata GmbH

14:10

Rechtliche Grundlagen und Rahmenbedingungen

- Der Umgang mit personenbezogenen Daten beim Einsatz von KI
- Wahrung von Rechten Dritter vom Urheberrecht bis zur Betriebsratsbeteiligung
- Risiken erkennen und vermeiden Schutz eigener Geschäftsgeheimnisse und Haftung
- Ausblick auf die Anforderungen der KI-Verordnung

Martin Dell, Rechtsanwalt, Becker Büttner Held Rechtsanwälte Steuerberater Unternehmensberater PartGmbB &

Dr. Maximilian Festl-Wietek, Rechtsanwalt / Fachanwalt für Informationstechnologierecht / Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht / Partner Counsel, Becker Büttner Held Rechtsanwälte Steuerberater Unternehmensberater PartGmbB

14:40	Pause
14:55	 KI im Energievertrieb - Einblicke in die Praxis Überblick: Wo spielt KI im Vertrieb eine Rolle? Einblick: Einsatz von Large Language Models (LLMs) im Kundendienst Ausblick: Was sind die nächsten Schritte? Dr. Matthias Postina, Leiter Digital Factory, EWE AG
15:25	 KI im täglichen Kundenkontakt nutzen - Mit Datamining werthaltige Kunden erkennen und zielgerichtet ansprechen Welche Daten und welche Data Analytics-Verfahren helfen bei der Analyse der Kunden? Das richtige Angebot für jeden Kunden und die Integration in den Self Service-Bereich Entwicklungspfad vom Kundenservice zum Vertrieb - Erfahrungsbericht Kai Kistenmacher, Abteilungsleiter Vertrieb Privat- und Gewerbekunden, Stadtwerke Kiel AG
15:55	Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen
16:10	Ende des VKU-Web-Seminars

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 03.12.2025. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

https://www.kommunaldigital.de/online-event/einsatz-von-kuenstlicher-intelligenz-im-vertrieb.