

Andere bieten KI oder Training. INtem® kombiniert beides.

**Mit mehr als 35 Jahren Methode im Rücken und KI als Übungspartner, der niemals schläft.**



Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

„Mal eine direkte Frage: Wie oft üben Ihre Verkäufer ein komplettes Kundengespräch bevor sie es mit einem echten Kunden führen?

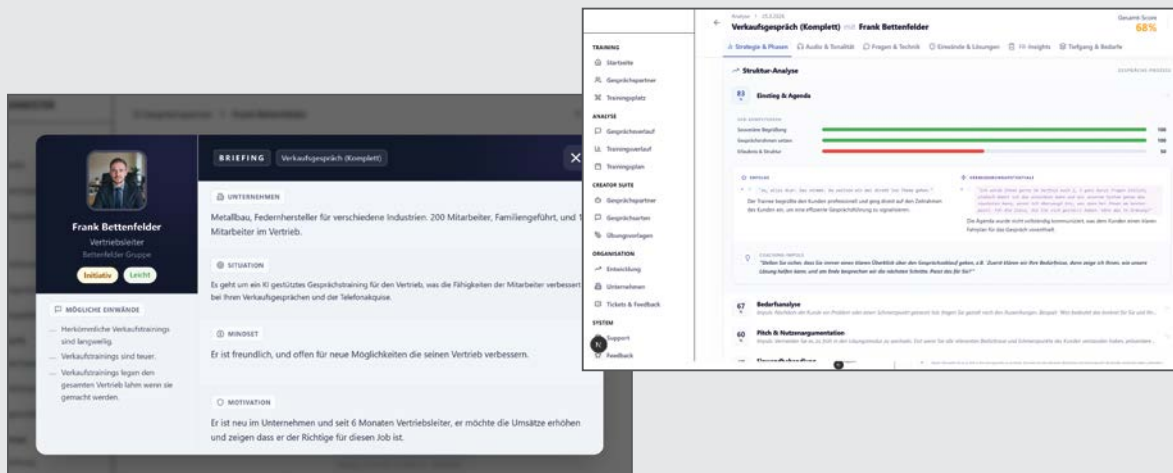
Kaum oder gar nicht?

Genau das ist das Problem. Und genau da setzen wir an.“

Die meisten Vertriebsteams lernen im echten Gespräch — auf Kosten des Kunden und der Abschlussquote. Klassische Trainings geben die Methode, aber der Verkäufer übt zu wenig. KI-Tools simulieren Gespräche, aber ohne bewährte Lernmethodik dahinter. Beides alleine reicht nicht.“

## Die Lösung

INtem® kombiniert das Beste aus beiden Welten. Wir liefern seit mehr als 35 Jahren die Methode — strukturiertes Intervalltraining, das nachweislich Abschlussquoten steigert. Ab sofort gibt es nun auch eine von den INtem®-Experten erstellte KI: realistische Verkaufsgespräch-Simulationen, die Ihr Team jederzeit und beliebig oft üben kann — ohne echte Kunden zu riskieren. Der Verkäufer trainiert mit der KI. Der Trainer gibt auf Wunsch das Feedback. Und das Ergebnis sehen Sie in den Zahlen.



## Methode + KI = nachhaltiger Vertriebserfolg

### INtem® — Die Methode

Seit über 35 Jahren entwickeln wir Verkäufer, die wirklich verkaufen. Unsere Intervallmethode stellt sicher, dass Gelerntes nicht im Seminarordner verstaubt — sondern ab dem ersten Tag im Alltag angewendet wird. Messbar an harten Zahlen. Begleitet von 100 Experten europaweit.

Verbindungssatz in der Mitte:

Zusammen bilden sie das erste vollständige System für nachhaltigen Vertriebs-erfolg — von der Strategie bis zur Praxis – aus digital wird real.

### INtem®-KI - Die KI-Praxis

Unsere KI gibt Ihrem Team einen Übungspartner, der niemals schläft. Realistische Verkaufsgespräch-Simulationen — vollständig, individuell, jederzeit verfügbar. Ihr Verkäufer übt das komplette Gespräch, bekommt Feedback und wird besser. Ohne echte Kunden zu riskieren.

## SO FUNKTIONIERT ES

In 4 Schritten zu einem Vertriebsteam, das liefert

- 1. Standortanalyse** — Wo steht Ihr Team heute? INtem® analysiert Potenziale und Lücken.
- 2. Training mit System** — Die INtem® Intervallmethode vermittelt Strategie, Gesprächsführung und Abschlusstechnik.
- 3. Üben mit KI** die simuliert echte Kundengespräche — unbegrenzt, realistisch, mit sofortigem Feedback.
- 4. Messen & Skalieren** — Fortschritt wird sichtbar: Abschlussquoten, Gesprächsqualität, Teamentwicklung in Zahlen.

## FÜR WEN ?

# Das System für jeden, der Vertrieb ernst nimmt



### Geschäftsführer

Sie wollen Vertrieb nicht dem Zufall überlassen. Sie wollen ein System, das skaliert — und Ergebnisse, die Sie messen können.

### Vertriebsleiter

Sie wissen, wie gut Ihr Team sein könnte. Wir geben Ihnen die Methode und das Werkzeug, um dieses Potenzial zu heben.



### Verkäufer

Sie wollen besser werden — aber brauchen mehr Übung als Seminare bieten. INtem®-KI ist Ihr persönlicher Übungspartner, der immer Zeit hat.

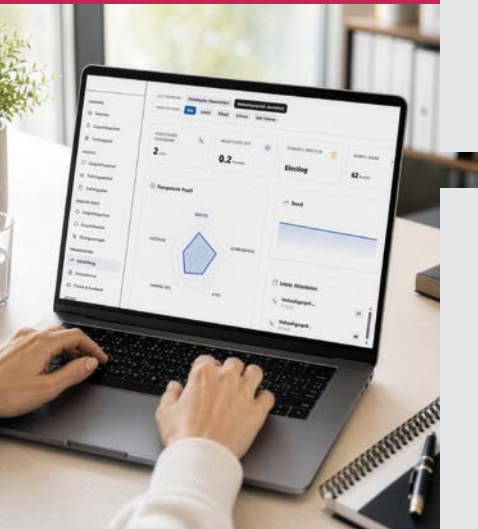
# Das grundlegende Problem mit reinen KI-Anbietern

Die meisten KI-Sales sind Technologie ohne Methode — sie analysieren Gespräche oder simulieren Dialoge, aber sie wissen nicht, wie nachhaltiges Lernen im Vertrieb wirklich funktioniert.

## Die 3 echten Unterschiede



**1.** Methode + KI - nicht KI statt Methode INtem® bringt 35 Jahre bewährte Intervallmethode mit: Wissen wird nicht einmal gelernt, sondern dauerhaft in den Alltag integriert — ab dem ersten Tag. Talkmeister ist das Übungswerkzeug dazu. Andere KI-Anbieter haben keine Lernmethodik dahinter — nur Software.



**2.** Menschliche Trainer + KI - kein Entweder-oder Ein 100-köpfiges Expertennetzwerk begleitet den Prozess. KI ersetzt hier nicht den Trainer, sondern gibt dem Verkäufer unbegrenzte, risikofreie Übungsmöglichkeiten zwischen den Trainingseinheiten. Das ist ein fundamentaler Unterschied zu reinen SaaS-Plattformen ohne menschliche Begleitung.

**3.** Messbar an harten Zahlen - nicht nur „Engagement-Metriken“ INtem® arbeitet seit 35 Jahren mit messbaren Vertriebsergebnissen (Umsatz, Abschlussquote, Kundenzufriedenheit) — nicht mit Tool-internen KPIs wie „Gesprächsminuten“ oder „AI-Score“, die viele reine KI-Anbieter als Erfolgsnachweis verkaufen. Die INtem® KI liefert die richtigen Parameter und Stellschrauben für die Weiterentwicklung Ihres Vertriebs.

## Bereit, Ihren Vertrieb auf das nächste Level zu bringen?

Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Erstgespräch — wir zeigen Ihnen live, wie das System für Ihr Team funktioniert.



INtem® Trainergruppe Seßler & Partner GmbH  
L 9, 11 - 68161 Mannheim  
Telefon: +49 621 43876-0  
E-Mail: [info@intem.de](mailto:info@intem.de)  
Web: [www.intem.de](http://www.intem.de)



Jetzt Videos anschauen  
INtem® Verkaufstraining  
auf Youtube



Jetzt mehr erfahren  
auf [www.intem.de](http://www.intem.de),  
wir freuen uns auf Sie