



E-BOOK

Intelligenter arbeiten mit KI:  
**So unterstützen  
Seismic Aura AI  
Agents Ihre Arbeit**



# Starten wir mit Ihrer Rolle

Jede Rolle in Go-to-Market (GTM)-Organisationen bringt eigene Anforderungen mit sich – mit individuellen Herausforderungen, Zielen und Erfolgskennzahlen. Ob Sie Kundenbeziehungen aufbauen, ein Team führen oder eine Enablement-Strategie entwickeln – entscheidend ist, wie schnell Sie die richtigen Informationen finden, handeln und Ergebnisse erzielen.

Genau hier kommen die Aura Agents von Seismic ins Spiel. Sie agieren als intelligente Partner – direkt im Arbeitsfluss. Sie unterstützen dabei, sich besser vorzubereiten, effizienter zu coachen und mehr Wirkung zu erzielen.

Wählen Sie Ihren Fokus in dieser Übersicht und erfahren Sie, wie Aura Sie dabei unterstützt, effizienter und effektiver zu arbeiten – abgestimmt auf Ihre Rolle in der Go-to-Market-Organisation.



## Kundenorientierte Mitarbeitende

Ein wichtiges Renewal-Gespräch steht bevor – Timing, Vorbereitung und Präzision müssen stimmen. Entdecken Sie, wie Aura AI Sie dabei unterstützt, souverän und vorbereitet ins Gespräch zu starten, jederzeit informiert zu bleiben und in jeder Phase des Kundenkontakts einen Schritt voraus zu sein.



## Vertriebsmanager

Ihr Quarterly Business Review (QBR) steht an – und Transparenz ist alles. Erfahren Sie, wie Aura AI Sie dabei unterstützt, relevante Insights zu generieren, gezielt zu coachen und Ihr Team zu einer starken, konsistenten Performance zu führen.



„Wir machen Aura in der gesamten Seismic Plattform allgegenwärtig und kontextsensitiv, damit Sie in jeder Situation genau die Unterstützung erhalten, die Sie brauchen.“



**Krish Mantripagada**  
Chief Product Officer, Seismic



## Enablement-Verantwortliche

Ein großer Produktlaunch steht an – und die Verantwortung für Sales Readiness liegt bei Ihnen. Sehen Sie, wie Aura AI Sie bei der Planung, dem Launch und der Erfolgsmessung strategischer Initiativen unterstützt – damit alle informiert sind, Botschaften konsistent bleiben und der Impact messbar ist.



ROLLE

# Kundenorientierte Mitarbeitende

## Gezielt vorbereiten – Aura Prep Agent (ab 2026)

Sobald das Renewal-Meeting angesetzt ist, unterstützt der Aura Prep Agent bei der Vorbereitung: Er zieht aktuelle Account-Aktivitäten, frühere Interaktionen, Produktnutzungsdaten und passende Playbooks zusammen – und gibt Ihnen einen vollständigen Überblick über die Customer Journey.

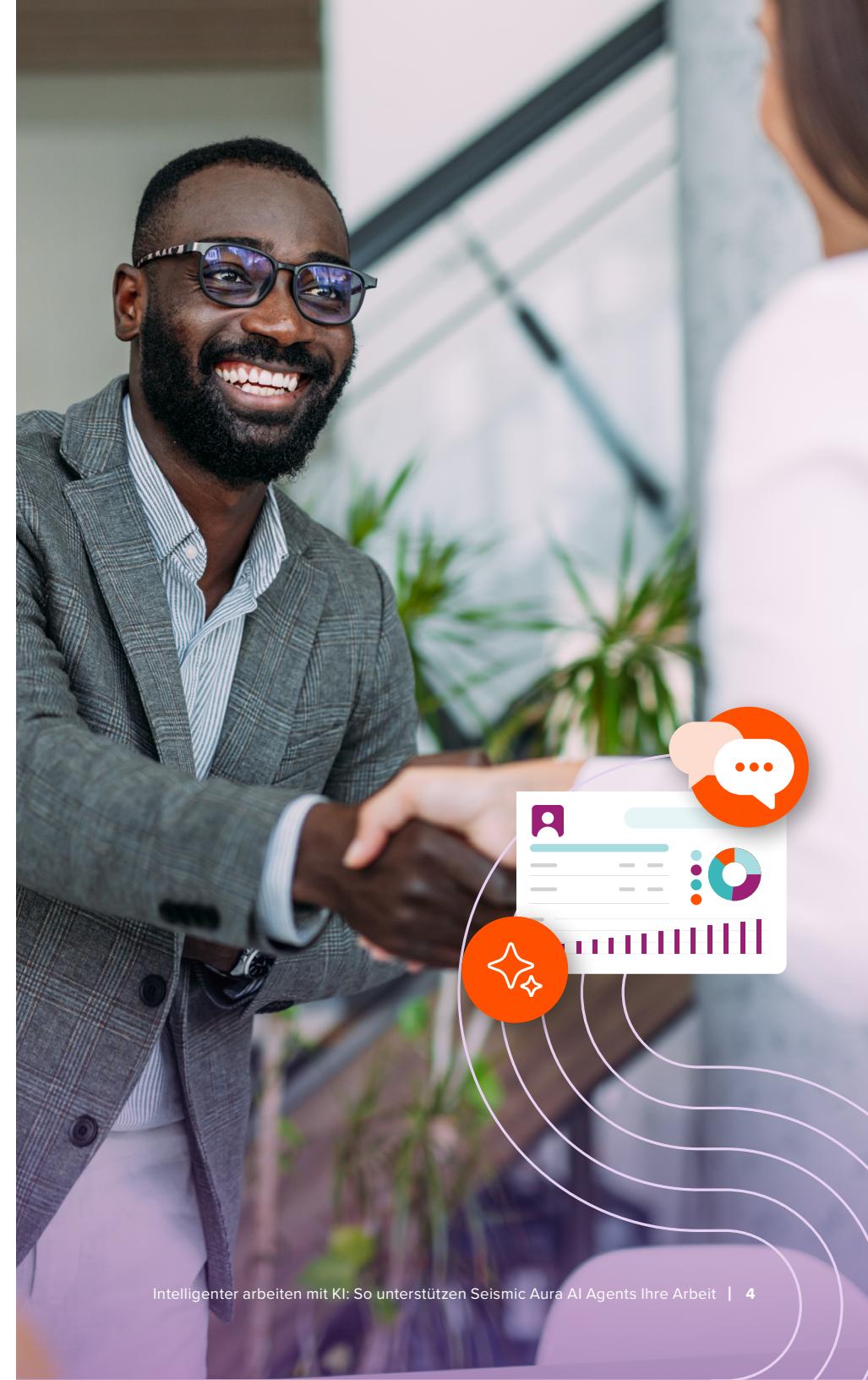
Statt sich mühsam durch E-Mails und Tools zu klicken, erhalten Sie auf einen Blick, was für Ihren Kunden relevant ist – inklusive empfohlener Gesprächspunkte und personalisierter Materialien.

## Echtzeit-Antworten erhalten – Aura Chat Agent

Während der Vorbereitung können Sie Aura Chat Agent gezielt nach Details fragen, zum Beispiel: „Gibt es eine aktuelle Case Study für den Finanzdienstleistungsbereich?“ oder „Welche Präsentation zeigt unseren ROI am überzeugendsten?“ Aura liefert die passenden Inhalte sofort – basierend auf Ihrer Seismic Content-Bibliothek. Kein Vermuten, kein langes Suchen – so gestalten Sie einen Gesprächsablauf, der auf die Ziele und Prioritäten Ihrer Kunden einzholt.

## Üben, bevor es darauf ankommt – Aura Role-Play Agent

Um vor dem Termin mehr Sicherheit zu gewinnen, unterstützt der Aura Role-Play Agent dabei, das Renewal-Gespräch realistisch zu üben. Aura simuliert mögliche Einwände Ihrer Kunden und gibt Echtzeit-Feedback zu Tonfall, Klarheit und Botschaft. So gehen Sie souverän, glaubwürdig und optimal vorbereitet in jedes Gespräch – ganz gleich, welche Fragen oder Bedenken auftauchen.





## Sicher präsentieren — Aura Presentation Agent

Zum Start des Meetings stellt der Aura Presentation Agent eine professionelle, markenkonforme und compliance-sichere Präsentation bereit – individuell zugeschnitten auf Branche und Ziele Ihres Kunden. Mit relevanten Erfolgsgeschichten von Kunden, Kennzahlen und klaren Empfehlungen für das Renewal ausgestattet, können Sie sich ganz auf das Gespräch konzentrieren – und Vertrauen aufbauen.

## Nahtlos nachfassen — Aura Follow-up Agent (ab 2026)

Nach dem Gespräch erstellt der Aura Follow-up Agent automatisch eine detaillierte Zusammenfassung mit Kundenfeedback, nächsten Schritten und zentralen Erkenntnissen. Was früher Stunden in Anspruch nahm, erledigen Sie jetzt in wenigen Minuten und halten so die Dynamik nach jedem Gespräch aufrecht.



ROLLE

# Vertriebsmanager



## Erkennen, was funktioniert — Aura Analytics Agent

In den Tagen vor dem Review öffnen Sie den Aura Analytics Agent, um einen klaren Überblick über die Team-Performance zu erhalten. Sie stellen einfach Fragen wie: „Welche Vertriebsmitarbeiter haben Schwierigkeiten in der späten Dealphase?“ oder „Wer setzt das neue Messaging effektiv ein?“ – und Aura liefert automatisch den passenden Self-Service-Report mit relevanten Trends, Nutzungsdaten und Engagement-Kennzahlen. Manuelles Reporting entfällt – und Sie gehen mit einem vollständigen Bild der Stärken und Potenziale Ihres Teams in das Meeting.

## Coaching skalieren — Aura Role-Play Agent

Im Laufe des QBR zeichnet sich ein klares Muster ab: Ihr Team hat Schwierigkeiten mit der Positionierung gegenüber Mitbewerbern. Mit dem Aura Role-Play Agent können Sie eine teamweite Übung initiieren, die typische Einwände gegen den Preis oder einen Vergleich mit einem Mitbewerber simuliert. Vertriebsmitarbeitende bearbeiten die Übung individuell und Aura liefert sofort eine Bewertung und individuelles Feedback. Am Ende der Woche haben Sie klare, messbare Erkenntnisse darüber, wer Fortschritte macht und wer gezieltes, individuelles Coaching benötigt.

## Echtzeit-Unterstützung — Aura Chat Agent

Zwischen Meetings fragen Vertriebsmitarbeitende regelmäßig nach passenden Case Studies, Argumentationshilfen oder Erfolgsstorys für ihre Deals. Statt auf Ihre Antwort zu warten, übernimmt der Aura Chat Agent diese Anfragen sofort – und liefert verifizierte Inhalte direkt aus Seismic. So gewinnen Sie Zeit für strategisch wichtigere Gespräche, während Ihr Team dennoch gezielt und zuverlässig unterstützt wird.

## Konsistent umsetzen — Aura Follow-Up Agent

Nach dem Review nutzen Sie den Aura Follow-up Agent, um Verantwortlichkeiten im Team klar zuzuordnen. Der Agent organisiert automatisch alle wichtigen To-dos – von Coaching-Plänen bis zu Deal-spezifischen nächsten Schritten – und sorgt für ein einheitliches Tracking des Fortschritts. Statt einzelnen Updates nachgehen zu müssen, öffnen Sie eine zentrale Übersicht und sehen sofort, wer bereits umsetzt und wo noch Unterstützung erforderlich ist. Das schafft Transparenz und sorgt für eine konsistente Umsetzung im gesamten Team.





ROLLE

# Enablement-Verantwortliche

## Enablement direkt im Arbeitsfluss

### — Aura Chat Agent

Kurz vor dem Launch nutzen Sie den Aura Chat Agent, um das Vertriebsteam zu informieren und vorzubereiten – mit wichtigen Updates direkt im Arbeitsfluss. So stellen Sie sicher, dass alle Vertriebsmitarbeitenden sofort Zugriff auf die aktuelle Positionierung, Kernbotschaften und relevante Wettbewerbsinformationen haben.

Wenn ein Teammitglied fragt: „Wie positionieren wir das neue Produkt?“ oder „Was ist unsere Argumentation im Vergleich zu Mitbewerbern?“, liefert Aura präzise Echtzeit-Antworten und sorgt für nahtloses Enablement im Arbeitsalltag, damit Vertriebsteams effektiv arbeiten können.

## Schulungen schneller erstellen

### — Aura Lesson Builder Agent (ab 2026)

In den letzten Tagen vor dem Launch verwandelt der Aura Lesson Builder Agent freigegebenes Messaging und Produktunterlagen in strukturierte, interaktive Trainings – in wenigen Minuten statt Stunden. Mit nur wenigen Eingaben erstellen Sie komplett Trainingsmodule und prüfen alles, bevor es veröffentlicht wird. So bringen Sie konsistentes, markenkonformes Training genau dann ins Feld, wenn es am dringendsten gebraucht wird.

## Gelerntes durch Anwendung festigen

### — Aura Role-Play Agent

Nach dem Launch wird das neue Messaging in praxisnahe Übungen übersetzt: Aura Role-Play simuliert reale Kundengespräche, in denen Vertriebsmitarbeitende das Gelernte anwenden und ihre Gesprächsführung weiter verfeinern können. Aura gibt direktes Coaching-Feedback, hebt starke Antworten hervor und zeigt konkrete Verbesserungsmöglichkeiten auf – für einen souveränen und konsistenten Auftritt im Markt.





## Messen, was zählt — Aura Analytics Agent

Nach dem Rollout unterstützt Sie der Aura Analytics Agent dabei, den Fortschritt Ihrer Programme zu verfolgen und den ROI zu steigern – indem er die Nutzung und den tatsächlichen Impact Ihrer Maßnahmen messbar macht. Sie sehen genau, welche Teams das Training abgeschlossen haben, welche Inhalte in laufenden Deals eingesetzt werden und wie diese mit den erzielten Ergebnissen korrelieren. Anstatt sich auf subjektives Feedback zu verlassen, erhalten Sie eine fundierte Datengrundlage, um dort gezielt zu unterstützen, wo es notwendig ist – damit Ihre Teams engagiert bleiben und ihr volles Potenzial entfalten.

## Content-Erstellung skalieren — Aura Page Builder Agent (ab 2026)

Wird das Produkt regional oder global ausgerollt, unterstützt der Aura Page Builder Agent Enablement-Teams dabei, automatisch lokalisierte Seismic Pages zu erstellen – für konsistente Inhalte und Botschaften über alle Regionen hinweg, ganz ohne doppelten Aufwand. Updates, die früher Wochen dauerten, sind nun in wenigen Stunden einsatzbereit. So bleiben alle Vertriebsteams informiert und aufeinander abgestimmt – unabhängig davon, wo sie arbeiten.

## Unterstützen Sie Ihre Teams direkt im Arbeitsfluss

Über alle Rollen hinweg verbinden die Seismic Aura Agents Erkenntnisse mit konkretem Handeln – und befähigen Teams, schneller zu agieren, kontinuierlich zu lernen und ihre Leistung gezielt zu steigern.

Sehen Sie Aura AI in Aktion →





## Über Seismic

Seismic ist der weltweit führende Anbieter für KI-gestütztes Enablement, der Go-to-Market-Verantwortliche dabei unterstützt, strategisches Wachstum voranzutreiben und ein erstklassiges, skalierbares Kundenerlebnis zu bieten. Die Seismic Enablement Cloud™ ist die einzige ganzheitliche, KI-gestützte Plattform, die Kundenteams mit den richtigen Kompetenzen, Inhalten, Tools und Insights ausstattet – für maximale Wirkung in jeder Kundeninteraktion und tiefere Kundenbeziehungen. Mehr als 2.000 Unternehmen weltweit vertrauen auf Seismic, um messbare Ergebnisse zu erzielen und ihr Umsatzwachstum zu beschleunigen. Seismic hat seinen Hauptsitz in San Diego und verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Europa, Asien und Australien.

Erfahren Sie mehr unter [seismic.com/de](https://seismic.com/de).