

Leistungsbeschreibung – Train2Sale.ai

KI-gestützte Vertriebs- und Gesprächstrainingssoftware

Train2Sale.ai ist eine webbasierte Software zur realistischen Durchführung, Dokumentation und Auswertung von Vertriebs- und Gesprächstrainings.

Die Plattform ermöglicht es Unternehmen, Vertriebsmitarbeiter, Callcenter, Coaches und Verkaufsteams gezielt auf reale Gesprächssituationen vorzubereiten – **ohne Rollenspiele mit echten Personen**, dafür mit **KI-gestützten Trainingsszenarien**, Transkripten und strukturierten Ergebnissen.

Die Software wird vollständig als **Software-as-a-Service (SaaS)** bereitgestellt und ist ohne lokale Installation direkt im Browser nutzbar.

KI-gestützte Gesprächssimulationen

Mit Train2Sale.ai können realitätsnahe Verkaufsgespräche durchgeführt werden, bei denen die KI unterschiedliche Rollen übernimmt, z. B.:

- Gatekeeper
- Entscheider
- Kunde mit Einwänden
- zufällige Gesprächsverläufe

Die Gesprächsführung erfolgt **sprachbasiert oder textbasiert** und orientiert sich an echten Vertriebssituationen. Die KI reagiert dynamisch auf Aussagen des Trainingsteilnehmers.

Gesprächsprotokolle & Transkripte

Alle durchgeführten Gespräche werden automatisch dokumentiert:

- Vollständiges Gesprächstranskript
- Zeitstempel und Gesprächsdauer
- Zuordnung zu Nutzer, Tenant und Trainingsart
- Optionale Notizen und Kommentare

Die Transkripte dienen als Grundlage für Nachbesprechungen, Coachings und interne Qualitätskontrollen.

Bewertung & Auswertung

Die Software stellt strukturierte Auswertungen der Gespräche bereit, u. a.:

- Häufigkeit bestimmter Einwände
- Trainingsstatistiken auf Nutzer- und Tenant-Ebene
- Verbrauchte Einheiten / Credits

Die Bewertung erfolgt regelbasiert und konfigurierbar – **nicht als subjektives KI-Feedback**, sondern als nachvollziehbare Analyse.

Benutzer- & Tenant-Verwaltung

Train2Sale.ai ist mandantenfähig und unterstützt den Einsatz in Unternehmen mit mehreren Kunden oder Abteilungen:

- Zentrale Tenant-Verwaltung
- Benutzerrollen (z. B. Host, Admin, User)
- Aktivierung / Deaktivierung von Nutzern
- Begrenzung der Nutzeranzahl pro Tenant
- Lizenz- und Creditverwaltung

Der Host (z. B. Anbieter oder Administrator) kann alle Tenants einsehen und verwalten.

Lizenz- & Credit-System

Die Nutzung der Software erfolgt auf Basis eines **Credit-Systems**:

- Jede Gesprächseinheit verbraucht Credits
- Credits sind userbezogen
- Transparente Anzeige verbleibender Einheiten
- Automatische Begrenzung bei ausgeschöpften Kontingenten

Wichtig:

Besteht ein Training aus mehreren Gesprächsrollen innerhalb eines zusammenhängenden Calls (z. B. Gatekeeper → Weiterleitung → Entscheider), wird jede Rolle als eigenständige Gesprächseinheit gewertet.

Das bedeutet konkret:

- Ein Gatekeeper-Gespräch verbraucht einen Credit

Webmansion GmbH

Halbergstraße 4, 66121 Saarbrücken | Ust-IdNr.: DE361665640

E-Mail: info@webmansion.de | Homepage: www.webmansion.de | Telefon: +49 (0) 160 99504844

Sparkasse Saarbrücken IBAN: DE59 5905 01010067 1876 58 | BIC: SAKSDE55XXX

- Ein anschließendes Entscheider-Gespräch innerhalb desselben Calls verbraucht einen weiteren Credit
- Die Anzahl der verbrauchten Credits richtet sich somit nicht nach der Anzahl der Calls, sondern nach der Anzahl der tatsächlich durchgeführten Gesprächsrollen

Dieses Modell stellt sicher, dass die Nutzung der Software fair, transparent und leistungsgerecht abgerechnet wird – unabhängig davon, ob Gespräche einzeln oder kombiniert durchgeführt werden.

Abonnement & Zahlungsabwicklung

Die Abrechnung erfolgt über **Stripe**:

- Abonnementbasierte Nutzung
- Automatische Aktivierung nach Kauf
- Verwaltung des Abostatus
- Möglichkeit zur Kündigung direkt über die Plattform

Nach dem Kauf erhalten Nutzer sofort Zugriff auf ihr Konto.

Stand: Januar 2026