

**„Gute Wissens-Interviews
kann keine KI führen.“**



Kann sie doch.

Vier KI-Interviewer, ein Richter – und Erfahrungswissen,
das im Unternehmen bleibt.



02

Das Problem in Unternehmen

Erfahrungswissen steckt in einzelnen Köpfen



„Schreib dein Wissen mal
auf“

reicht nicht



Gute Experteninterviews

funktionieren



Aber: zeit- und
personalintensiv

**nur begrenzt
skalierbar**

Gesucht: gutes Nachfragen, das schnell und kosteneffizient skaliert.

Kann eine KI gute Interviews führen?

Drei Studien, ein Mechanismus: dynamisches Nachfragen

Chopra & Haaland 2026

„Conducting Qualitative Interviews with AI“

KI-geführte Interviews liefern thematisch reichhaltigere Antworten als andere skalierbare Methoden. Der Vorteil entsteht vor allem durch dynamisches Nachfragen.

Sättigung schon bei kleinen Stichproben, wie bei menschlich geführten Studien.

Pickard & Roster 2020

Computers in Human Behavior

158 Personen, drei Interviewformen: Mit virtuellem Interviewer legten sie nicht weniger offen als gegenüber einem Menschen, ohne Gesicht sogar mehr.

Noch keine generative KI, sondern ein automatisiertes System.

Panfilova et al. 2026

„The AI Interviewer“, Scientific Reports

Über 2.900 Fälle, drei Psycholinguisten: Sprachmodelle entscheiden kontextabhängig, ob und wie sie nachfragen.

Die Qualität unterscheidet sich je nach Modell.

Die Studien zeigen: Adaptives Nachfragen ist möglich – und macht den Mehrwert aus.

04

Die Idee hinter firmenwissen.ai

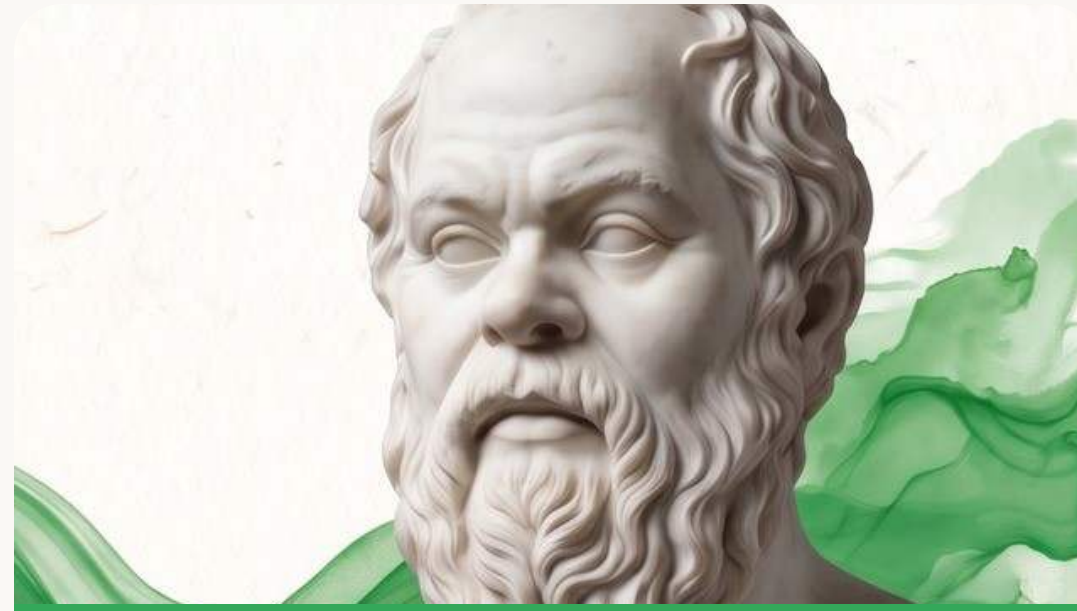
Von Laotse über Sokrates zur KI – eine Haltung, drei Stationen



DAS GRUNDAXIOM

Laotse Legende

Wissen geht mit dem Menschen – wenn **niemand fragt**. Erst weil ein Grenzwächter ihn bittet, hält Laotse seine Weisheit fest, bevor er weiterzieht.



DIE TECHNIK

Sokrates 5. Jh. v. Chr.

Wissen entsteht im Gespräch. Mit der „Hebammenkunst“ des Fragens bringt Sokrates ans Licht, was sein Gegenüber längst weiß.



DIE ADAPTION

firmenwissen.ai heute

Dynamische, strategische Interviewführung – im persönlichen Gespräch wie im KI-Interview: agentische KI auf Basis großer Sprachmodelle, mit den Skills eines Top-Interviewers.

UNSERE GRUNDWERTE

Wertschätzung **öffnet**

Empathie und Respekt öffnen das Gegenüber.

Der passende **Ton**

Sprache und Tonalität passen sich dem Menschen an.

Ergonomie

Sprechen, tippen, Unterlagen: Technik steht nie im Weg.

Kurzweilig und **effizient**

90 Minuten, die wie im Flug vergehen – so die Rückmeldungen aus unserem Lab.

05

Die vier Interviewassistenten

Vier KI-Rollen fragen nach dem echten Fall

IM GESPRÄCH

„Beim Rabatt gehe ich nach Bauchgefühl – Stammkunden bekommen mehr.“



Promoter

öffnet

„Erzählen Sie von dem Kunden, bei dem Sie diese Regel gelernt haben – was ist damals passiert?“



Kommissar

prüft

„Gilt die Rabatt-Regel auch dort, oder ist das Jahresende eine Ausnahme?“



Tiefenpsychologe

versteht

„Geht es um den Abschluss, oder darum, eine gewachsene Beziehung nicht zu gefährden?“



Wissensingenieur

formalisiert

„Ab wann ist ein Kunde für Sie Stammkunde, und in wie vielen Stufen staffeln Sie?“



FREIGELEGTE FASSUNG

Der Rabatt folgt der Kundenbindung in drei definierten Stufen – Neukunde, Bestandskunde, Schlüsselkunde.

06

Die Methode hinter den Rollen

Eine Methodenfamilie, vier Techniken, drei Prinzipien

Cognitive Task Analysis

BROWN, POWER & GORE 2025 · ORGANIZATIONAL RESEARCH METHODS

Interviewtechniken, die das Wissen hinter Expertise heben: nicht was jemand weiß, sondern wie er von Fall zu Fall entscheidet.



Öffnen

Motivational Interviewing

„Wer sich sicher fühlt, erzählt.“

Promoter



Regel oder Ausnahme

Critical Decision Method

„Jede Regel am Fall prüfen.“

Kommissar



Warum-Kette

Laddering

„Bis zum Motiv hinter der Entscheidung.“

Tiefenpsychologe



Wenn-dann

Knowledge Audit (ACTA)

„Bedingung, Schritt, Ausnahme.“

Wissensingenieur

DREI PRINZIPIEN DER GESPRÄCHSFÜHRUNG

Lückensteuerung

„Jede Frage schließt eine benannte Lücke der Wissenslandkarte.“

Anugraha, Padmakumar & Yang 2026

Sättigung

„Fragen, bis nichts Neues kommt. Nicht länger.“

Hennink & Kaiser 2022

Externalisierung

„Handlungswissen statt Rollenbeschreibung.“

Cho, Funk, Gupta & Yang 2026

Nicht: ~~Kann KI Empathie?~~

Sondern: Was braucht ein Wissensträger, um offen zu erzählen?

Warum sich Wissensträger darauf einlassen

- **Extern** nichts muss intern gerechtfertigt werden
- **Neutral** keine Hierarchie, keine Bewertung
- **Geduldig** Zeit und echtes Interesse
- **Nachvollziehbar** jede Aussage belegt, nichts ohne Freigabe
- **Jederzeit da** Termin und Ort flexibel

Warum Geschäftsführung und Personalabteilung es einsetzen

- **Effizient** wenig Aufwand pro Wissensträger
- **Standardisiert** vergleichbare Ergebnisse
- **Validierbar** Belege bis zum Originalzitat

Anschlussfähig, skalierbar, günstig: siehe unsere Thesen

VORHER

Die KI fragt, die Person gibt jede Aussage frei.



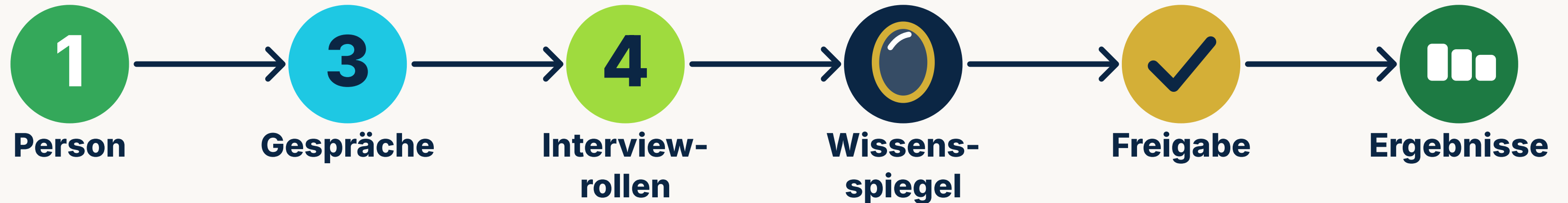
DANACH · KNOWLEDGE FACILITATION

Der Mensch öffnet Räume, stärkt den Austausch, ermöglicht gemeinsames Lernen.

08

Und daraus wird firmenwissen.ai

Von der Methode zum Angebot



Nicht: „KI ersetzt den Berater.“ Sondern: **Wir systematisieren die Logik guter qualitativer Interviews, damit sie mit KI skalierbar wird.**

FÜR WEN

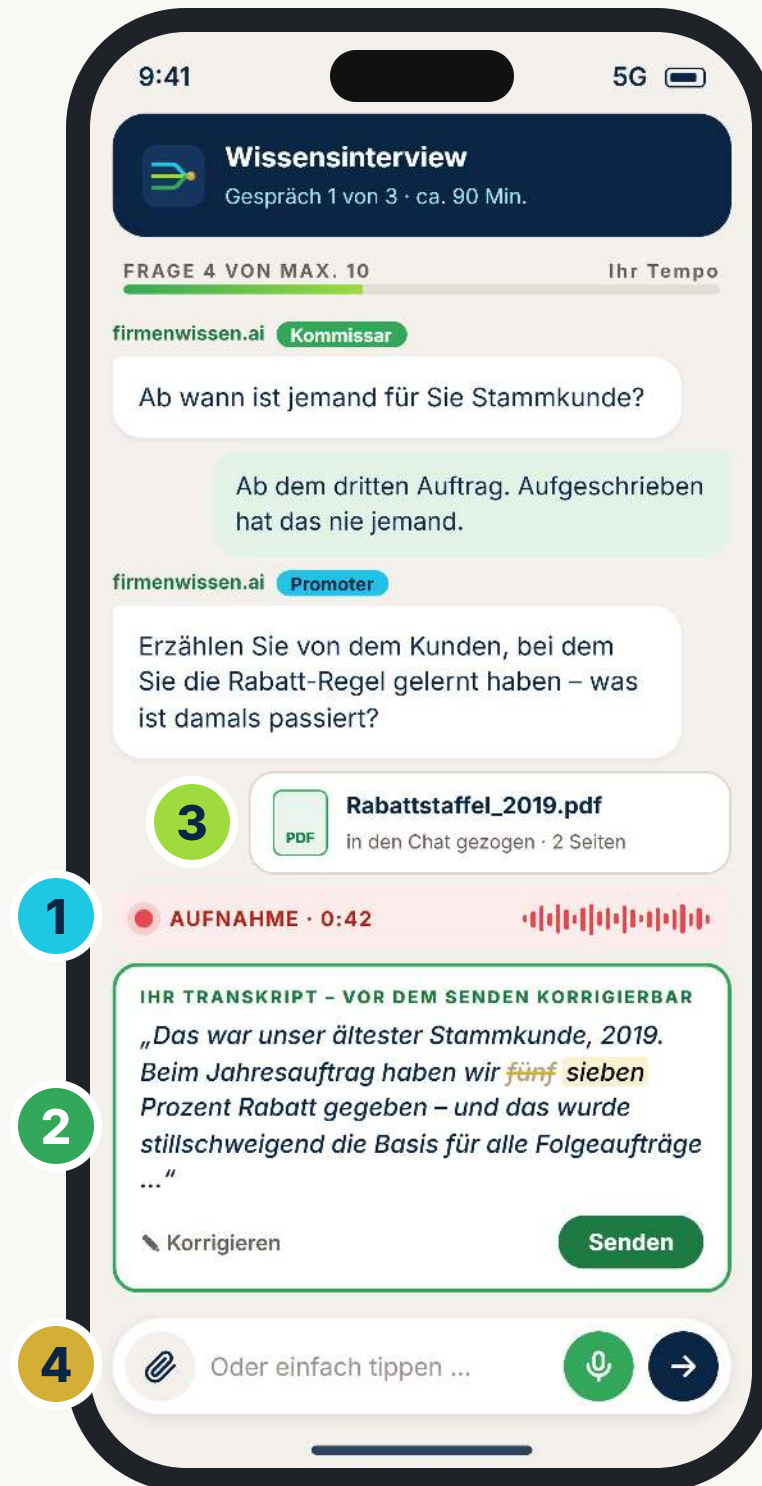
- KMU, die einzelnes Wissen bewahren wollen
- KMU, die einfach in systematische Wissenssicherung einsteigen wollen
- Personalabteilungen: Wissensspiegel für wertschätzende Personalentwicklung

ab 800 € netto

für eine Person · 3 Gespräche · 14 Tage

09 Das Interview: so leicht wie eine Sprachnachricht

Ergonomische Eingabe – sprechen, tippen, Unterlagen ergänzen



1 Einsprechen statt tippen

Frei erzählen – die KI transkribiert sofort. Keine Zeit geht ans Tippen verloren.

2 Vor dem Senden korrigieren

Das Transkript ist editierbar. Nichts geht ins Interview, was die Person so nicht gesagt haben will.

3 Unterlagen einfach hineinziehen

Checklisten, Kalkulationen, Prozessbeschreibungen – die Interviewer beziehen sich sofort darauf.

4 Tippen, wann immer es passt

Im Browser, ohne Installation. Die Person bestimmt das Tempo.

Interview-Interface von firmenwissen.ai · Darstellung nachgestellt

10

Was Sie am Ende in der Hand halten

Das Ergebnis zählt – die Methode ist der Weg dorthin

ab 800 € netto · fünf Ergebnisse fest im Paket

Wissenslandkarte (WLK) — Vertriebsleitung

Beispiel-Szenario: Sondermaschinenbau-KMU (ca. 120 Mitarbeitende) · 28 Berufsjahre, Übergabe in 14 Monaten · nach SelfCT / Simon-Muster · Demo-Fassung firmenwissen

Unternehmenskultur

Führung / Spezialwissen

Persönliches Netzwerk

Projekte

Fachwissen

Organisation der Arbeit

im Paket

Handschlagqualität bei Lieferanten
Ein zugespitzter Termin gilt — auch wenn er nicht verliert

„Ein Nein am Telefon ist besser als ein falsches Angebot im CRM“
Absagen werden aktiv eingeholt statt ausgesetzt

No-Go technische Zusagen an den Kunden ohne vorherigen Machbarkeits-Check der Konstruktion

Kein Preisnachlass ohne Gegenleistung
— jede Konzession wird an Volumen, Laufzeit oder Zahlungsplan getoppet

Angebotsbildung vollständig im CRM, Verhandlungsnotizen bildung, persönliche Handakte — erklärter Übergabepunkt

Nachkalkulation vergangener Projekte

Werte/Regeln/Normen

Verhalten/No-Gos

Umgang mit Wissen

Produkte/Dienstleistung

Leistungsdefiniert Risiko Projek

No-B

1

Wissenslandkarte

Das ganze Wissensgebiet, Lücken sichtbar.

Know-how der Vertriebsleitung

Beispiel-Szenario · Auszug: 6 von 9 Mustern (8 mehrfach bewährt) · Farbcode = Wissens-Ast der Landkarte · Methodik: Mustersprache nach GfWM-Kanon

Fachwissen

Organisation

Kultur

Führung

Netzwerk

Projekte

im Paket

M 01 FACHWISSEN

mehrfach bewährt

Risikoaufschlag nach Lastenheft-Reifegrad

Sondermaschinen-Angebote mit stark schwankender Anforderungsqualität; Nachträge durch unklare Lastenhefte ziehen die Marge auf

Wie kalkuliert man das Projektrisiko eines Unikats, ohne pauschal zu hohe oder zu niedrige Aufschläge anzusetzen?

1 Stufe jedes Lastenheft vor der Kalkulation in einen von drei Reifegraden ein.

2 Bewerte dabei, was der Kunde noch nicht entschieden hat — nicht die Anlagengröße.

3 Ordne jedem Reifegrad einen definierten Risikoaufschlag zu; keine stufenlose Schätzung.

4 Dokumentiere die Einstufung im Angebot als interne Notiz für die Nachkalkulation.

5 Gleiche nach Projektende die tatsächlichen Nachträge gegen

M 02 FACHWISSEN

mehrfach bewährt

No-Bid-Entscheidung vor Angebotsstart

Jedes Sondermaschinen-Angebot bindet Konstruktion- und Kalkulationskapazität; nicht jede Anfrage ist ein echtes Projekt

Nach welchen Kriterien entscheidet man, ein Angebot bewusst nicht zu schreiben, ohne Chancen zu verschenken?

1 Prüfe bei jeder Anfrage drei Kriterien: Lastenheft-Reifegrad, Zugang zum echten Entscheider, realistische Terminlage

2 Kläre bei fehlendem Entscheiderzugang zuerst den Zugang — nicht das Angebot.

3 Sprich die No-Bid-Entscheidung offen gegenüber dem Anfragenden aus und benenne die Bedingung für einen zweiten Anlauf.

4 Dokumentiere No-Bids mit Begründung im CRM für die Marktbeobachtung.

5 Ein offen ausgesprochenes No-Bid kann als Desinteresse missverstanden werden — die Bedingung für den zweiten

M 03 NETZWERK

mehrfach bewährt

Entscheider-Landkarte je Schlüsselkunde

Bei Investitionsgütern weicht der formale Beschaffungsweg oft vom tatsächlichen Entscheidungsweg ab; Angebote scheitern am falschen Adressaten

Wie stellt man sicher, dass ein Angebot die Person erreicht, die tatsächlich über die Investition entscheidet?

1 Erasse je Schlüsselkunde, wer formal verhandelt und wer tatsächlich entscheidet — beides kann auseinanderfallen.

2 Binde den tatsächlichen Entscheider vor Angebotsabgabe ein, auch wenn der Einkauf der formale Kanal bleibt.

3 Pflege den Eskalationsweg je Kunde: bei Terminverzögerung zuerst die Technik, dann der Einkauf.

4 Aktualisiere die Landkarte bei jedem Personalwechsel beim Kunden — sie veraltet unbemerkt.

5 Die Landkarte existiert heute überwiegend im Kopf — beim arbeits Kunden über zwei Generationen.

2

Know-how-Karten

Kontext, Schritte, Stolpersteine, Beleg.

STELLENAUSSCHREIBUNG · NACHFOLGEPROFIL · AUTOMATISCH AUS DEM WISSENSINTERVIEW ERZEUGT

Vertriebsleitung Sondermaschinenbau (m/w/d)

Verantwortung für Angebote, Preisfindung und Schlüsselkunden in einem mittelständischen Sondermaschinenbau-Unternehmen (ca. 120 Mitarbeitende) mit kundenspezifischen Montage- und Prüfanlagen

im Paket

Die Rolle

Diese Rolle verantwortet den gesamten Vertriebsprozess erklärungsbedürftiger Investitionsgüter — von der Anfragebewertung über die Kalkulation kundenspezifischer Anlagen bis zur Verhandlung und Übergabe an die Projektleitung. Jedes Angebot ist ein Unikat mit eigener Risikostruktur; entsprechend verbindet die Position kaufmännisches Urteilsvermögen mit technischem Verständnis und langfristiger Beziehungsarbeit zu Schlüsselkunden. Die Stelle führt das Vertriebsteam, berichtet direkt an die Geschäftsführung und übernimmt in den kommenden Jahren zusätzlich den strategischen Ausbau des Service- und Retrofit-Geschäfts als Puffer gegen die Zyklik des Neuanlagen-geschäfts.

Ihre Aufgaben

Bewertung eingehender Anfragen nach definierten Kriterien (Lastenheft-Reifegrad, Entscheiderzugang, Terminlage) — inklusive der bewussten Entscheidung, ein Angebot nicht abzugeben („No-Bid“), mit dokumentierter Begründung

Kalkulation kundenspezifischer Montage- und Prüfanlagen mit reifegradbasiertem Risikoaufschlag; Nachkalkulation abgeschlossener Projekte und Rückführen der Erkenntnisse in die Kalkulationslogik

3

Stellenprofil

Die echte Rolle – für die Nachfolge.

BEISPIEL-SZENARIO · PERSÖNLICHES FEEDBACK

Zum Abschluss: die Interviewer blicken zurück.

Wissen zu teilen verdient mehr als ein Dankeschön. Nach der letzten Freigabe erhält der Wissensträger ein persönliches Feedback der vier Interviewer-Rollen — eine Würdigung dessen, was du ist, und je einen konkreten, umsetzbaren Hinweis. Kein Assessment, keine Bewertung der Person.

Beispiel-Szenario: Vertriebsleitung Sondermaschinenbau · nach 3 Interviews und Gesamtfreigabe · Darstellung wie im Kunden-Wissenspiegel

im Paket

DER BENEFIT FÜR DEN WISSENSTRÄGER

WARUM DIESES MODUL TEIL JEDES PROFILS IST

Wer drei Interviews lang sein Erfahrungswissen offenlegt, bekommt etwas zurück: einen Blick von außen auf die eigene Arbeitsweise — was trägt, was nur im Kopf existiert, und wo ein kleiner Schritt viel sichern würde. Das Feedback bleibt bewusst schlank: vier Stimmen, vier Hinweise.

4

Persönliches Feedback

Würdigt den Wissensbeitrag.

Die Wissensdatei — Ihr Wissen als strukturierte Daten

Zum Abschluss erhält Ihr Unternehmen die komplette freigegebene Wissensbasis als strukturierte Datei (Excel oder CSV) — eine Zeile pro Wissensbaustein, jede mit Original-Zitat und Fundstelle. Kein PDF zum Abheften, sondern Daten zum Weiterverwenden: filtern, nachschlagen, in interne Systeme und KI-Assistenten übernehmen.

im Paket

Wissensdatei, Demo-KMU.xlsx

Auszug · 8 von 89 Bausteinen

ID	A	B	C	D	E	F	G	H	I
NR	WISSENS-AST	TYP	KURZAUSSAGE	ORIGINAL-ZITAT (BELEG)	GÜLTIGKEIT	SICHTBARKEIT	FREIGABE	FUNDSTELLE	
003	Fachwissen	Regel	Rabatt folgt der Kundenbindung in drei definierten Stufen — Neukunde, Bestandskunde, Schlüsselkunde; keine stufenlose Schätzung	„Das war unser ältester Stammkunde, 2019. Beim Jahresauftrag haben wir sieben Prozent gegeben — und das wurde stillschweigend die Basis für alle Folgeaufträge ...“	grundsätzlich	intern	✓	Interview 1, Zug 11	
007	Fachwissen	Ausnahme	Jahresgeschäft: Sonderkonditionen außerhalb der Stufenlogik — als dokumentierte Ausnahme, nicht als Preskript	„Über den Preis verkaufen wir nie ...“	saisonal (Q4)	intern	✓	Interview 1, Zug 33	
017	Fachwissen	Heuristik	Risikoaufschlag folgt dem Lastenheft-Reifegrad in drei definierten Stufen	„Ein dünnes Lastenheft ist teurer als ein dickes ...“	grundsätzlich	intern	✓	Interview 2, Zug 9	
041	Netzwerk	Beziehung	Bei Kunde K-014 entscheidet der Leiter Instandhaltung, nicht der Einkauf	„Der Einkauf verhandelt, aber der Instandhaltungsliefer entscheidet ...“	aktuell - Review 12 Mon.	vertraulich - Vertrieb	✓	Interview 1, Zug 22	
057	Organisation	Ausnahme	Öffentliche Hand: Zahlungsplan an Meilensteine koppeln, nie an Liefertermine	„Einmal nicht dran gedacht, elf Monate auf die Schlusszahlung gewartet ...“	grundsätzlich	intern	✓	Interview 2, Zug 27	
063	Organisation	Prozess	Machbarkeits-Check: kritische Positionen vor jeder Kalkulation schriftlich unterzeichnen	„Bei Notruff weiß man nie, was einen hinter der Schalterkonsole erwartet ...“	grundsätzlich	intern	✓	Interview 2, Zug 13	

5

Wissensdatei (CSV)

Jeder Baustein mit Beleg – auch für KI.

Zusatz auf Nachfrage

BEISPIEL-SZENARIO · DER WISSENSBOT

Das gesicherte Wissen — für das ganze Team, im Dialog.

Nach der Freigabe wird das Wissensprofil zur lebenden Wissensbasis. Das Team fragt in natürlicher Sprache, der Wissensbot antwortet ausschließlich aus freigegebenen Bausteinen — jede Antwort mit Herkunft, und ein ehrliches „nicht erfasst“, wo das Wissen endet.

Interaktive Demo auf Basis des Beispiel-Profiles „Vertriebsleitung Sondermaschinenbau“ · 89 freigegebene Nuggets · Antworten vorbereitet und belegt

im Paket

PROBIEREN SIE ES AUS

Stellen Sie eine Frage an das Demo-Profil — per Klick auf eine Musterfrage oder frei eingetippt. Die Demo antwortet aus den vorbereiteten Bausteinen des Beispiel-Szenarios; im echten Einsatz durchsucht der Bot die vollständige, freigegebene Wissensbasis Ihres Unternehmens.

Wissensbot - Vertrieb

89 NUGGETS · NUR FREIGEgeben

PRINZIP 1

+

Wissensbot

Antwortet nur aus Freigegebenem.

Beispiele aus dem anonymisierten Demo-Szenario „Vertriebsleitung Sondermaschinenbau“, kein Kundenprojekt. Alles live ansehen: firmenwissen.ai/ergebnisse

firmenwissen.ai

Die Ergebnisse

Sofort einsatzbereit – und jede Aussage trägt ihren Zustand

Wissenslandkarte

das ganze Wissensgebiet, Lücken sichtbar

Know-how-Karten

Kontext, Schritte, Stolpersteine, Beleg

Stellenprofil

aus dem echten Interview, nicht der Papierform

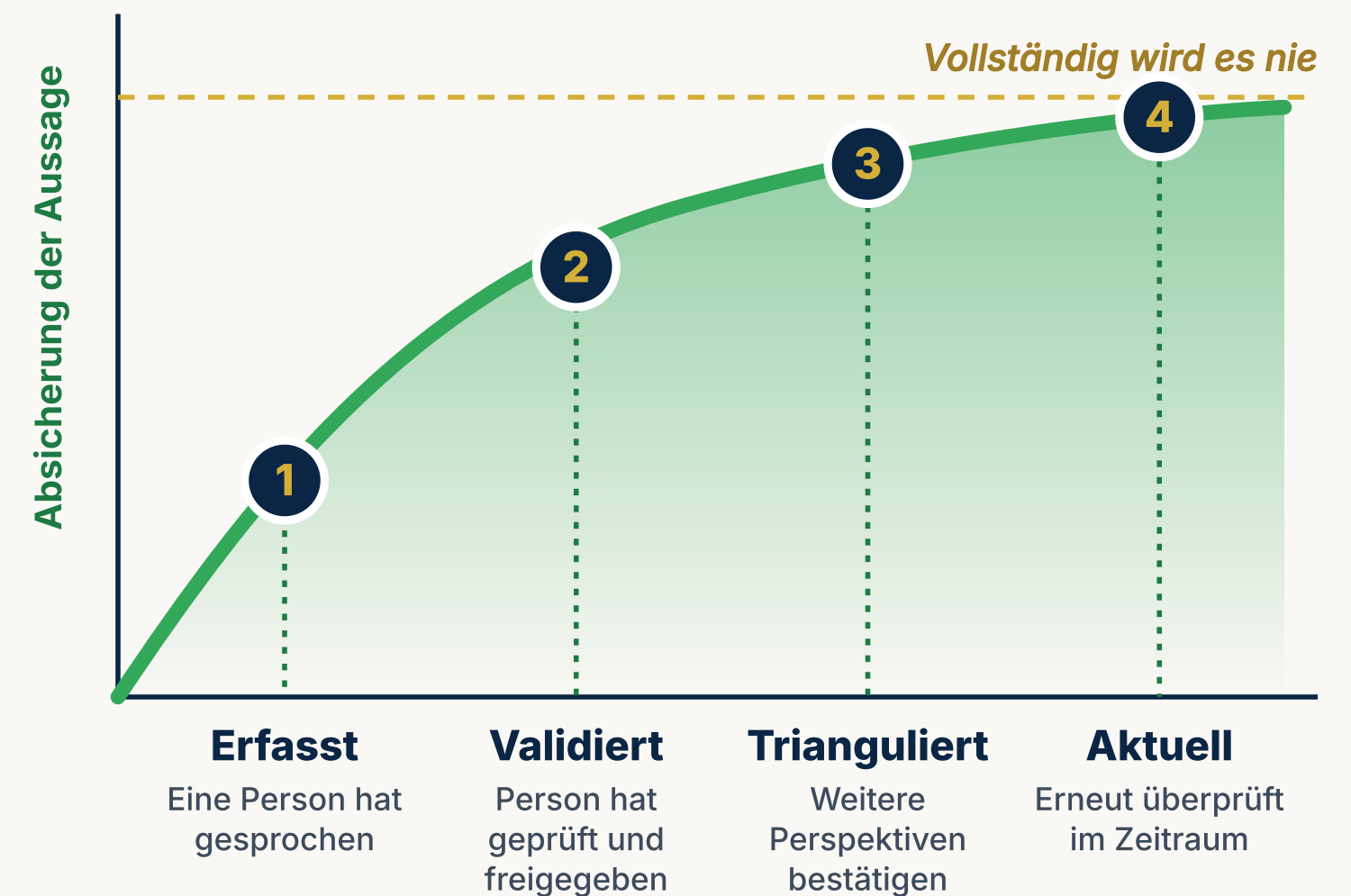
Persönliches Feedback

würdigt den Wissensbeitrag

Wissensdatei (CSV)

auch für interne KI nutzbar

Beispiele aus dem Demo-Szenario, kein Kundenprojekt. Dazu möglich: ein Wissensbot.



Einstieg und Skalierung

Entdecken, Vertiefen, Verbinden, Steuern

Entdecken

Eine Person, drei Gespräche

Vertiefen

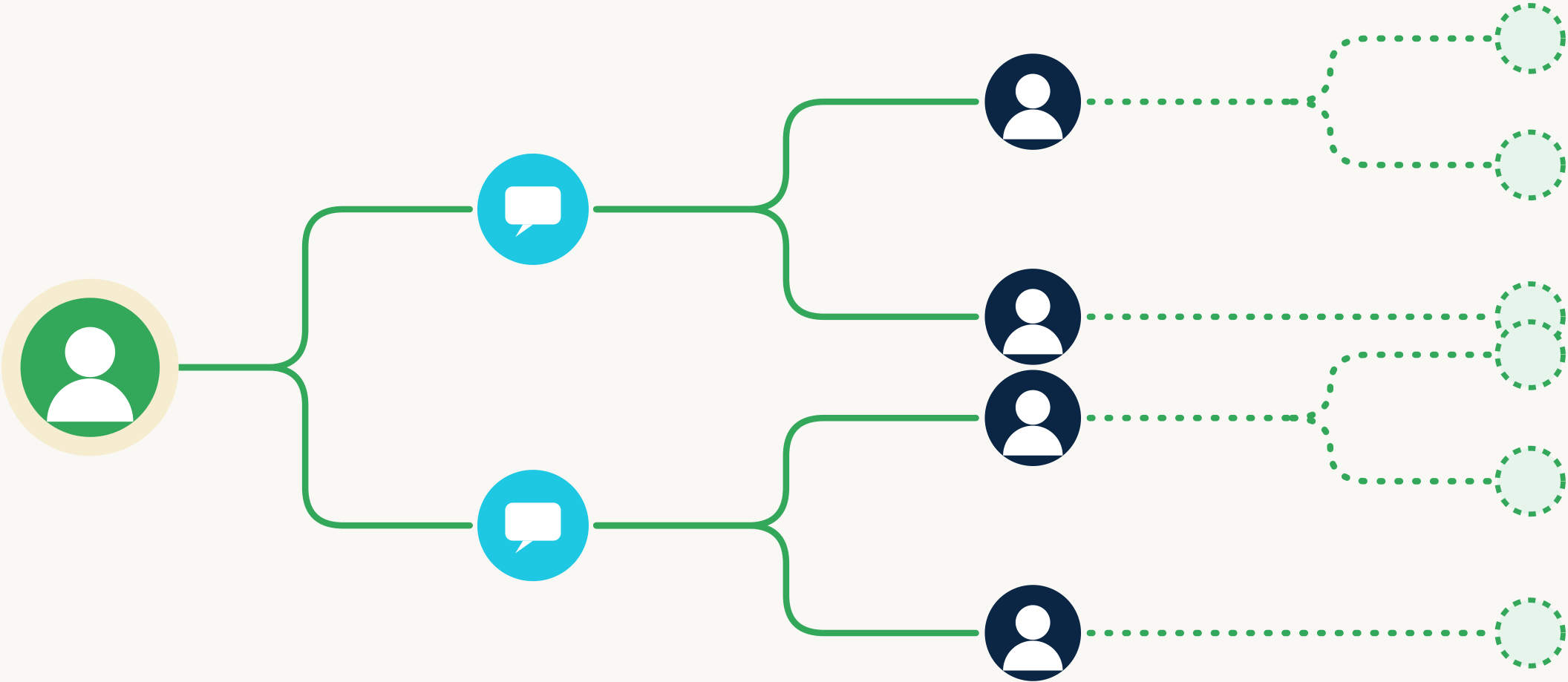
Weitere Gespräche, wo Lücken sichtbar sind

Verbinden

Weitere Personen, Perspektiven verbinden

Steuern

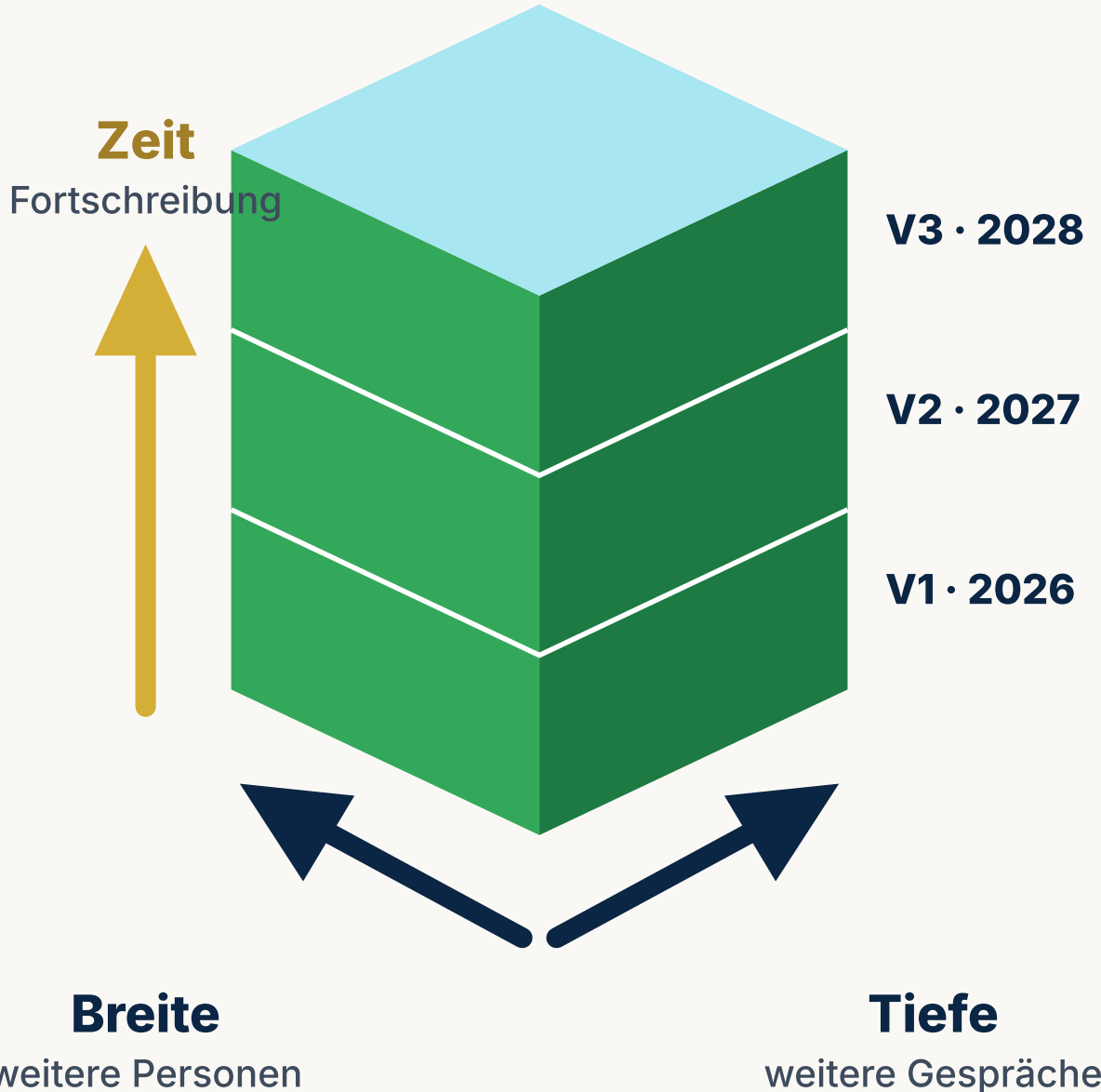
Überblick über die Organisation (Ausblick)



Starten Sie mit einer Person. Jede Stufe ist ein Angebot, keine Voraussetzung.

Unsere These

Anschlussfähig, skalierbar, günstig, zukunftsfähig



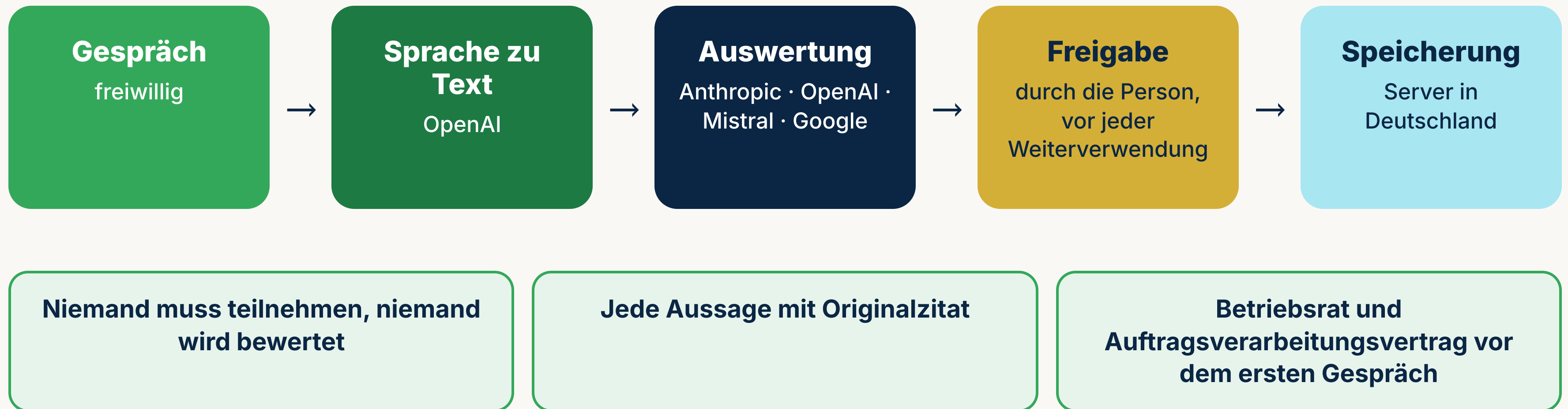
Anschlussfähig
 CSV-Wissensdatei für
 vorhandene Systeme und KI

Skalierbar
 Von einer Person bis zu
 zwanzig

Günstig
 Ab 800 € statt geschätzt
 5.000–10.000 € *(eigene
 Marktbeobachtung)*

Zukunftsfähig
 Der Spiegel wird
 fortgeschrieben, nicht neu
 erzeugt

Thesen, keine Beweise. Dafür suchen wir Pionier-Unternehmen.



Ein Teil der KI-Anbieter sitzt in den USA. In Vorbereitung: alle KI-Modelle über Microsoft Azure in EU-Rechenzentren, Anthropic folgt, sobald dort verfügbar.
Quelle: Datenschutz-Dossier, Stand 05.10.2026.

Was Wissensträger*innen im Test erleben

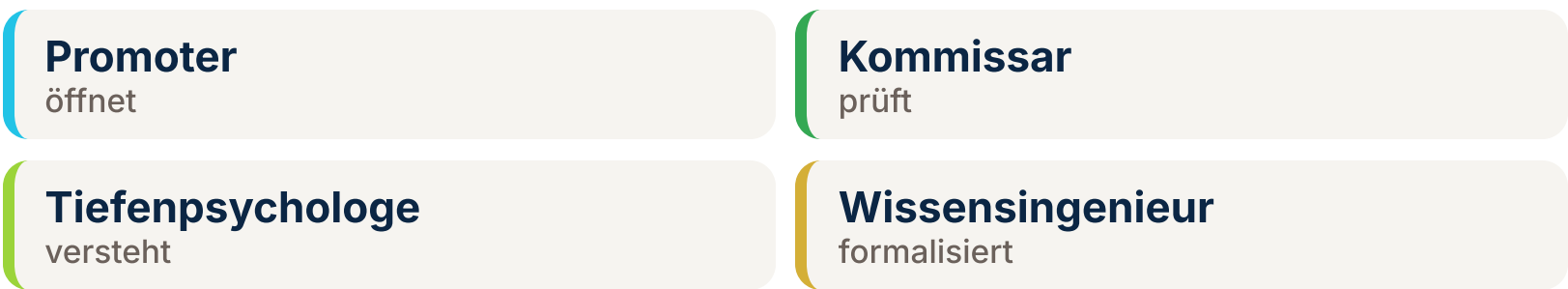
VORHER BEFÜRCHTET

~~„ein Verhör“~~ ~~„langweilig“~~

TATSÄCHLICH BERICHTET

- Spannende Fragen, die zum Nachdenken bringen
- Freude daran, das eigene Wissen zu teilen und darzustellen
- Die Erkenntnis: So genau hat noch nie jemand nachgefragt

Warum das so ist: ein dialektischer Prozess



↓ jede Rolle schlägt ihre Frage vor ↓

Der Richter wählt so unabhängig wie möglich die stärkste Frage – im Kontext, im richtigen Moment.

INDIREKTER BELEG

Selbst wer die Methode mitentwickelt hat, war im eigenen Interview überrascht, wie weit es trägt.

STAND

Methode erprobt und feingetunt

ZIEL

Serienreife

DAFÜR GESUCHT

10–20 Wissensträger*innen, kostenfrei

Qualitative Beobachtungen aus internen Testinterviews, keine Studie. Genau deshalb suchen wir weitere Perspektiven.

Wen wir suchen

Pionier-Unternehmen und Profis im Wissenstransfer



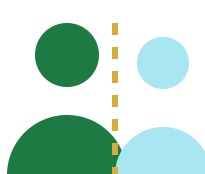
Geschäftsführer*innen

die Wissenssicherung jetzt anpacken wollen



Erfahrene Mitarbeiter*innen

die ihr Wissen neu reflektieren möchten



Profis im Wissenstransfer

die die Methode kritisch prüfen

IHR AUFWAND

rund 60 Minuten

WISSENSTRÄGER*IN

3 × 90 Minuten

GEGENLEISTUNG

Feedback + Referenz

TESTZEITRAUM

zunächst bis Ende 2026

Die Referenz stimmen wir vor dem ersten Gespräch gemeinsam ab. Veröffentlicht wird nur, was freigegeben ist.

firmenwissen.ai stellt sich vor

Zwei Köpfe, zwei Wurzeln, eine Vision

Gelebtes Wissensmanagement trifft **KI-Engineering im eigenen Haus.**



Simon Didszuweit

Wissensmanagement · Visual Facilitation

Deutsche Welle Akademie

- Zuletzt Wissensmanager der DW Akademie (Deutsche Welle)
- 15 Jahre Wissensarbeit in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit
- IHK-geprüfter Wissensmanager, Visual Facilitator, Trainer und Moderator

Bringt ein: die Wissenstransfer-Methodik – vom Interviewleitfaden bis zur Wissenslandkarte.



Marc Bergmann

KI-Engineering · Interview-Architektur

BMB Deutschland

- Geschäftsführer der BMB Deutschland (seit 1998), Mitbegründer der Servicequalitäts-Zertifizierung in Deutschland
- Seit 30 Jahren Lehrbeauftragter der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
- Zertifizierter Wissensmanager und Technischer KI-Manager

Bringt ein: die KI-Interview-Architektur – Interviewer-Rollen und Gesprächslogik.

KONTAKT

kontakt@firmenwissen.ai

WEB

firmenwissen.ai

JETZT

kostenfreier Test bis Ende 2026

Kostenlos bis Ende 2026

Sprechen Sie mich an!

Drei Gespräche, vollständiger Wissensspiegel, kein Preis.
Gegenleistung: ehrliches Feedback und eine abgestimmte Referenz.

1 Kurzer Videocall, 30 Minuten

2 Drei Gespräche mit Ihrer Wissensträger*in

3 Wissensspiegel nach 14 Tagen

Laotse
zeigt, warum wir fragen

Sokrates
zeigt, wie wir fragen

Forschung
zeigt, dass KI adaptiv fragen kann

Vier Rollen
machen daraus eine Methode



firmenwissen.ai
kontakt@firmenwissen.ai