

# St. Galler Inhouse Marketing Programm

**Firmenspezifische Marketing Weiterbildung.**

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH800

**Dauer:** 6 Tage, nur firmenspezifisch

**Ort, Termin:** zu vereinbaren

**Sprache:** wahlweise Deutsch oder Englisch

**Projektanfrage:** Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: [www.sgbs.ch/inh4800](http://www.sgbs.ch/inh4800)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Zielgruppe

Das Programm wird auf jede Zielgruppe individuell zugeschnitten. Es kann für Spezialisten aus Marketing und kunden-nahen Bereichen mit Vorkenntnissen und Spezialistenwissen, oder alternativ als Intensiv-Einführungsprogramm für Führungskräfte und Fachkräfte ohne Marketing-Wissen veranstaltet werden.

## Aufbau

2 Teile zu je 3 Tagen. Wahlweise kann auch eine einzige Durchführung mit 5 Tagen Dauer gebucht werden.

## Nutzen

In der Planungsphase dieses Programms können Sie spezifische Themenwünsche einbringen. Beispiele dazu:

- Luxus: Von der Ein- zur Mehrmarken-Strategie
- B2B: Eintritt in und Aufbau von neuen Ländermärkten
- Consumer: Online Marketing und Internet als neuer Vertriebskanal
- Handel: Partnermodelle und Category Management im Handelsmarketing
- Dienstleistung: Management der Erwartungshaltungen bei professionellen Dienstleistungen

## Konzept

Das 2x3 tägige St. Galler Inhouse Marketing Programm vermittelt das Marketing Wissen in verdichteter und gut strukturierter Form: von der Marketing Strategie zum Marketing Konzept zur Umsetzung in Produkt- und Marktpolitik, im Branding, in der Preisbildung, der Kommunikation, Marktbearbeitung und Distribution bis hin zum Erfolg am Point of Sales. Dank der Inhouse-Durchführung kann vom Auftraggeber eine firmenspezifische Fokussierung vorgegeben werden, zum Beispiel: Consumer Marketing, Luxusmarketing, Investitionsgütermarketing, Dienstleistungsmarketing, Online-Marketing u.a.m.

Die Abbildung «Powerful Marketing» zeigt die wesentlichen Themen des Programms:

- Marketing Research
- Marketing-Strategie
- Kommunikation
- Sales, Verkauf
- Folgegeschäft, Kundenpotenzial nutzen

Auf Wunsch können weitere, für Ihr Unternehmen besonders wichtige Themen eingebaut werden.



## Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

## Wir sind für Sie da!



**Christian Abegglen**  
Dr. oec. HSG  
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



**Andreas Rippberger**  
Dipl. Betr.-Wirt.  
Director Consulting  
Spezialist für Strategie und Umsetzung



**Markus Müllner**  
Dr. oec. HSG  
Director Corporate Programs  
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



**Robert Neumann**  
ao. Univ. Prof. Dr.  
Wissenschaftliche Leitung  
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

## Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.  
Anfrageformular im Internet: [www.sgbs.ch/inhouse-anfrage](http://www.sgbs.ch/inhouse-anfrage)

### Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

### Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

## Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



**WITTENSTEIN**

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»

**ALTANA**

Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»

**HEIDELBERG**

Robert Crooker,  
Senior Vice President Product Strategy  
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»

**Microsoft**

Andrea Fichtelmann,  
Field Readiness Managerin BMO  
Microsoft Deutschland GmbH

