

Erfolgreiches Marktmanagement

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH808

Dauer: 7 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/inh808

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Konzept

«Erfolgreiches Marktmanagement» ist ein gut strukturiertes Programm für all jene, die eine intensive, praxisnahe Ausbildung in den Bereichen Marketing, Marktmanagement, Business Development, Start-up's und Digitalisierung suchen.

Teil 1: Marketing

Teil 2: Business Development

Themen

Entwicklungsstufen des Marketing

- Vom Verkäufer- zum Käufermarkt
- Vom Produkt- zum Servicegeschäft
- Erlebnisse und Erlebnisverkauf
- Relationship-Marketing und neue Trends
- Von Produkten hin zu Lösungen
- Von klassischer Kommunikation zu New and Social Media
- Internet-Präsenz als Wettbewerbsvorteil
- Von bestehenden Vertriebssystemen hin zu Online Marketing und Internet Business

Märkte analysieren, Märkte schaffen?

- Methoden der Marktanalyse
- Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen
- Vom Wettbewerb lernen
- Marktpotenziale erkennen
- Märkte schaffen
- Online-Business entwickeln

Erfolgreiches Marktmanagement

- Gutes Marketing-Informationssystem

- Eine klare Corporate Identity
 - Ein Segmentierungs-Modell, das Zielgruppen-Bearbeitung ermöglicht
 - Wettbewerbsvorteile, die am Markt auch umgesetzt werden
 - Eine bewusste Differenzierung zu Wettbewerbern und Nachahmern
 - Eine sinnvolle Innovations- und Sortimentserneuerungs-Kadenz
 - Das ständige Bemühen um gesteigerten Kundennutzen
 - Der Ausbau der Kundenbindung, Kundenzufriedenheit und Kundenzufriedenheit und Kundenzufriedenheit
 - Eine an strategischen Zielen orientierte Preis- und Konditionenpolitik
 - Die Nutzung aller sinnvoller Vertriebskanäle im Sinne eines «Multi-Channelings»
 - Die Unterstützung oder Führung einer schlagkräftigen Verkaufsorganisation
 - Die Kommunikation der zentralen Botschaften
 - Relative Stärke der Internet-Präsenz
- ### Das Marketing-Konzept
- Aufbau, Struktur und Inhalt eines erfolgversprechenden Marketing-Konzepts
 - Bausteine eines Marketing-Konzepts
 - Beispiele aus der Praxis
 - B2B-Marketing, E-Marketing

Marketing-Konzepte für bestehende Geschäfte

- Marktanalysen, Marketingziele
- Marktpotenziale erkennen
- Die rentable Marktposition bestimmen
- Zielgruppen- und Kundensegmentierung
- Positionierung und Differenzierung
- Marktanteile sichern und gewinnen
- Produkt-, Service-, System- und Erlebnis-Konzepte
- Preisstrategien
- Verkaufs- und Vertriebsstrategien
- Kommunikationspolitik

Business Development

- Business Development in der Praxis
- Wachstum mit Innovationen
- Markteintritts-Strategien

Markterfolg

- Markterfolg planen
- Marktanteile halten und gewinnen
- Neue Geschäfte aufbauen
- Neue Marktsegmente besetzen
- Neue Länder bearbeiten
- Internet und Online-Business

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

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

