

Neue Vertriebskanäle und Kundenmanagement

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH857

Dauer: 5 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/inh857

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

1. Führungskräfte mit Verantwortung für Umsatz, Ergebnis, Marktanteil und Marktposition
2. Führungskräfte, Spezialisten und Fachkräfte mit wichtigen Aufgaben für den Vertrieb oder Verkauf mit neuen Absatzkanälen
3. Leistungsträger, die durch neue Vertriebskanäle kannibalisiert werden
4. Führungskräfte, die ihr Geschäftsmodell neu ausrichten oder um digitale Kanäle erweitern wollen

Nutzen

Die Teilnehmenden lernen, das eigene Vertriebskanal-Management im Hinblick auf neue Technologien und Trends zu überprüfen und neue, gewinnende Absatzkanal-Konzepte und digitale Verkaufsprozesse zu entwickeln.

Konzept

Internet und Online-Marketing bieten die Möglichkeit, die eigenen Kunden auf eine ganz andere Art zu erreichen und Nicht-Kunden resp. Wunsch-Kunden auf komplett neue Art anzusprechen und zu gewinnen. Dies weiss auch der Wettbewerb, der an neuen Konzepten arbeitet, um Marktanteile zu gewinnen. Um bestehendes Kerngeschäft zu sichern und neue Kundenpotenziale zu nutzen, braucht es Klarheit über die Vertriebskanäle der Zukunft.

Digitalisierung, Internet und Online-Marketing sind aus Sicht des Managements Herausforderungen, die eine Überprüfung der eigenen Absatzkanäle erfordern. Ziel dieses Seminars ist es, aufzuzeigen, wie diese Führungsaufgabe erfolgreich bewältigt werden kann.

Themen

Die Strategische Bedeutung der Verkaufskanäle

- Absatzkanäle als Strategischer Erfolgsfaktor
- Stärke in der Vermarktung
- Den Markterfolg steuern
- Analyseinstrument: Die eigene Wettbewerbsposition erkennen

Vertriebskanäle und Geschäftsmodelle

- Bestehende Vertriebskanäle als Teil des Geschäftsmodells
- Kanal-Optionen: Wie kommen unsere Leistungen zum Kunden?
- Digitale Vertriebskanäle neu «erfinden»
- Neue Vertriebskanäle dank neuen Technologien erschaffen

Multi-Channel und Omni-Channel Konzepte

- Die Auswahl der best geeigneten Vertriebskanäle
- Das Vertriebskanal-Portfolio
- Das Problem der Verdrängung
- Wenn neue Kanäle eigene altbewährte verdrängen
- Umgang mit interner Kannibalisierung

Vertriebskanal-Strategie

- Die Ausarbeitung einer Vertriebsstrategie pro Kanal
- Integration dieser Kanal-Strategien in das Strategie-System des Unternehmens oder Geschäftsbereichs

Neue Verkaufsprozesse für neue Vertriebskanäle

- Methodik, um Verkaufsprozesse für neue Vertriebskanäle zu entwerfen
- Digitale Verkaufsprozesse entwerfen

Private Coaching

Private Coaching ist ein individueller Vertiefungstag, unter 4 Augen, in unserem Coaching Center am Zürichsee. 24 Wochen nach dem Seminar haben Sie die Gelegenheit, mit einem Top Consultant der Swiss Executive School das VertriebskanalManagement Ihres Verantwortungsbereichs zu besprechen. Rund um den Themenbereich «Omni Channeling» werden genau die Themen behandelt, die für Sie und Ihre Unternehmung von Bedeutung sind.

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.»



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.»



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.»



Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

