

Sales & Verkaufsführung

Durchführungen

2025

Nr. 07125 **1. Durchführung 2025**
3. – 6. Februar 2025
Stuttgart

Nr. 07225 **2. Durchführung 2025**
19. – 22. Mai 2025
St. Gallen

Nr. 07325 **3. Durchführung 2025**
8. – 11. September 2025
Brunnen (Nähe Luzern)

Nr. 07425 **4. Durchführung 2025**
4. – 7. November 2025
Köln

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/07

Zielgruppe (w/m)

1. Verkaufs-, Vertriebs- und Business-Unit-Leiter:innen
2. Geschäftsführer:innen
3. Verkaufs- und Vertriebsverantwortliche
4. Filial- und Niederlassungsleiter:innen
5. Produkt- und Projektverantwortliche.
6. Führungs- und Fachkräfte, die zunehmend mit bedeutenderen Verkaufsaufgaben konfrontiert werden.
7. Aussen- und Innendienstmitarbeiter:innen mit Schlüsselfunktionen

Konzeption

Marketing-, Vertriebs- und Verkaufskonzepte müssen am Markt erfolgreich umgesetzt werden. Dies ist die Aufgabe der operativen Verkaufsführung. Welche Instrumente sollten genutzt werden? Wie funktioniert die Führung im Verkauf? Was ist zu tun, um den Verkauf zu einer Kernkompetenz im Wettstreit um rentable Kunden, attraktive Aufträge, Wachstum und Marktanteilsgewinn zu entwickeln?

Themen

Die Vertriebsleistung

- Wie Verkäufer:innen besser planen
- Wie Verkäufer:innen mehr leisten
- Wie Verkaufsleiter:innen besser führen
- Wie Verkaufsleiter:innen Wachstum steuern

Analysen und Facts als Basis für die Vertriebsstrategie

- Vertriebs-Kompetenzanalyse
- Kundennutzen und Wert für den Kunden
- Zielkunden-Analyse
- Vertriebskanal-Analyse
- Marktanalyse
- Vertriebs-Organisationsplan
- Kundenplan
- Verkaufsplan
- Führungs- und Leistungskonzepte

Prinzipien für Verkaufserfolg

- Fokus Resultate, Ziele und Key Actions
- Leistungskultur und ehrgeizige Ziele
- Optimierte Vertriebsprozesse
- Gezieltes Kundenmanagement
- Kontaktfrequenz und Kontaktqualität
- Prinzip der radikalen Priorisierung
- Kundenmigration steuern

Digitalisierung des Vertriebs

- Buyers-Journey
- Digital Sellers Journey
- Sinkende Kundenbindung
- Digitale Reichweite, digitaler Fussabdruck

Preise verhandeln

- Preissteigerung bei hoher Inflation
- Die Aufrüstung im Einkauf
- Ohne Daten – keine Argumentation
- Wertorientiert argumentieren
- Alleinstellungsmerkmale
- Consultative Selling

Key Account Management

- Investition in die Geschäftsbeziehung
- Das Buying Center
- Value Proposition Canvas: Individuelle Lösungen für Schlüsselkunden
- Fähigkeits-Profil des KA-Managers

Führen im Vertrieb

- Alternative Führungsansätze und situative Führung im Vertrieb
- Typologie der Vertriebsmitarbeiter:innen
- Vertriebsmitarbeiter:innen typengerecht führen
- Vertriebsresilienz als Basis für Vertriebsersfolg

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Administrative Hinweise

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80
E-Mail seminare@sgbs.ch
Internet www.sgbs.ch

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Informationen zu den Seminarhotels

Weitere Informationen zu unseren Seminarzentren und Hotels finden Sie im Internet: www.sgbs.ch/hotel

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminaranteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn werden 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/

–anpassungen und –überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 5 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwer-

fungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen durch St. Gallen Business School berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

Wir als Veranstalter haben das Recht, ein Seminar aus triftigen Gründen nach St. Gallen in unser Studienzentrum zu verlegen, ohne dass dies zur Annulation der Anmeldung berechtigt.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Seminar-Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer:innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb

Anmeldung

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung / Funktion

Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

GP 2025

Anmeldung

Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung / Funktion

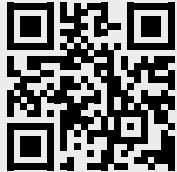
Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

GP 2025

Anmeldung



St. Galler Weiterbildungs-Pyramide



www.sgbs.ch/praxisstudium

ab 2000-heute St. Gallen Business School

Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten
 von Absolventen/-innen der MBA-, Master- & Diplomausbildungen SGBS

MBA-, Master- & Diplomausbildungen SGBS
 – Berufsbegleitend – für Führungsrollen
Master Diplome St. Gallen

www.sgbs.ch/referenzen

BOSTON
 CRACOW
 FRANKFURT
 LONDON
 HAMBURG
 COLOGNE
 LUCERNE
 MUNICH
 SHANGHAI
 ZÜRICH
 ST. GALLEN

St. Gallen Business School

St. Gallen Programs in English

www.sgbs.ch/international

Aurubis Post St. Gallen Business School

INHOUSE & CONSULTING

Corporate Programs

Customer Value

www.sgbs.ch/inhouse

