

# Digitale Dynamisierung und KI in Strategie & Vertrieb

## Durchführungen

### 2026

Nr. 38126	<b>1. Durchführung 2026</b>
1. Teil	23. – 25. Februar 2026, Davos
2. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
Nr. 38226	<b>2. Durchführung 2026</b>
1. Teil	22. – 24. April 2026, München
2. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
Nr. 38326	<b>3. Durchführung 2026</b>
1. Teil	26. – 28. August 2026, St.Gallen
2. Teil	28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart
Nr. 38426	<b>4. Durchführung 2026</b>
1. Teil	11. – 13. November 2026, Stuttgart
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

Dauer: 3 + 4 Tage

Seminargebühr\*: CHF 9500.–

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

## Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: [www.sgbs.ch/38](http://www.sgbs.ch/38)

## Zielgruppe (w/m)

- Executives und Führungskräfte mit dem Ziel, die Chancen der Digitalisierung im Rahmen ihrer Strategie und ihrer Verkaufs- und Vertriebskonzepte erfolgreich zu nutzen.
- Führungskräfte, Spezialisten und Leistungsträger, die ihre Kompetenz in der Ausarbeitung digitaler Konzepte, im Auf- und Ausbau digitaler Vertriebskanäle und damit in der digitalen Führung auf den aktuellen Stand bringen wollen.

## Konzept

Zwei Einflussfaktoren zwingen früher oder später zu gravierendem Handeln:

- Der Trend zur Austauschbarkeit: In reifen Branchen steigt der Druck auf die Gewinnmargen.
- Digitalisierung und technologische Disruption: Der Kundennutzen kann auf eine andere, bessere oder kostengünstigere Art erbracht werden.

Dieses Programm bringt neues Wissen und wichtige Impulse zu Führungskompetenzen in 2 Bereichen: Digitale Strategie. Digitale Vertriebskanäle.

## Themen

### Teil 1: Strategie und Digitalisierung

#### Digitalisierung als Megatrend

- Welche unserer Tätigkeiten werden durch digitale Trends stark tangiert?

#### Auswirkung auf das Geschäftsmodell

- Was wird Bestand haben, was unterliegt der Disruption?
- Wie schnell ist mit gravierenden Veränderungen zu rechnen?

#### Strategien entwickeln

- Das Geschäftsmodell der Zukunft
- Digitale Geschäftsfelder & digitale Aufbaugeschäfte
- Digitalisierung in den Funktionsbereichen und Prozessabläufen
- Der Wettstreit um die Marktpositionen der Zukunft

#### Führung neu erfinden?

- Digitalisierung und Industrie 4.0 haben grossen Einfluss auf die Art und Weise, wie Mitarbeiter geführt werden.
- Offenheit, Flexibilität, Fitness für Wandel ersetzen hierarchische Strukturen und erfordern eine neue Kultur
- Es braucht Neugier, die Fähigkeit zum Austesten und Experimentieren
- Teamarbeit über kulturelle und geografische Grenzen hinweg verdrängt das Abteilungs- & «Silo»-Denken

- Die moderne Führung sorgt für eine wirksame Nutzung des weltweit zugänglichen Wissens, ist lösungsorientiert.

### Teil 2: Kundenmanagement & Vertrieb

#### Kundenmanagement

- Kundendaten gewinnen und nutzen
- Digitale Neukundengewinnung
- Online-Kundenbeziehungs-Management

#### Digitales Vertriebsmanagement

- Digitale Verkaufssysteme konzipieren
- Marktpräsenz, Services und Distribution
- Digitale Bezahl- und Anreizsysteme

#### Plattform-Strategien und Netzwerke

- Die Wertschöpfung neu erfinden
- Vertikalisierung oder Outsourcing
- Wenn Stufen der Wertschöpfung wegfallen: Was tun?
- Plattform oder Teil einer Netzwerkstruktur werden?

# Anmeldekarte

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](http://www.sgbs.ch)**

**E-Mail [seminare@sgbs.ch](mailto:seminare@sgbs.ch)**

\_\_\_\_\_  
 Seminar-Name

\_\_\_\_\_  
 Telefon

\_\_\_\_\_  
 Seminar-Nummer, Seminar-Datum

\_\_\_\_\_  
 Telefax

\_\_\_\_\_  
 Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
 E-Mail

\_\_\_\_\_  
 Firma

\_\_\_\_\_  
 Stellung/Funktion

\_\_\_\_\_  
 Strasse, Nummer

\_\_\_\_\_  
 Geburtsdatum

\_\_\_\_\_  
 Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
 Datum

\_\_\_\_\_  
 Branche, Anzahl Beschäftigte

\_\_\_\_\_  
 Unterschrift

Sept. 2025

## Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

### 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 [www.sgbs.ch/hotel](http://www.sgbs.ch/hotel)

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

### 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.

### Zertifikat

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

### Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils 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 wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile 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 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

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

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

### Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

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](http://www.sgbs.ch/agb)**