Digitale Dynamisierung und KI in Strategie & Vertrieb

Durchführungen

2027

Nr. 38127	**1. Durchführung 2027**
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
Nr. 38227	**2. Durchführung 2027**
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
Nr. 38327	**3. Durchführung 2027**
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
Nr. 38427	**4. Durchführung 2027**
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
Nr. 38527	**5. Durchführung 2027**
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart
Nr. 38627	**6. Durchführung 2027**
1. Teil	13. – 16. Dezember 2027, St.Gallen
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 9900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: **www.sgbs.ch/38**

Zielgruppe (w/m)

1. Executives und Führungskräfte mit dem Ziel, die Chancen der Digitalisierung im Rahmen ihrer Strategie und ihrer Verkaufs- und Vertriebskonzepte erfolgreich zu nutzen.
2. 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**
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

Anmeldung

GA 2027

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**

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 Programmteils.

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 werden 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.

Annullation, Rücktritt, Stornierung
Eine Annullation 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 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
Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen
Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: 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