

Strategisches Marketing Programm

Durchführungen

2025

Nr. 42425	4. Durchführung 2025
1. Teil	10. – 13. Nov. 2025, Stuttgart
2. Teil	8. – 10. Dezember 2025, Frankfurt
3. Teil	2. – 5. März 2026, St. Gallen

Nr. 42525	5. Durchführung 2025
1. Teil	15. – 18. Dezember 2025, St. Gallen
2. Teil	2. – 5. März 2026, St. Gallen
3. Teil	27. – 29. April 2026, St. Gallen

2026

Nr. 42126	1. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. Februar 2026, München
2. Teil	23. – 26. März 2026, Lenzerheide
3. Teil	27. – 29. April 2026, St. Gallen

Nr. 42226	2. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 19. März 2026, Luzern
2. Teil	15. – 18. Juni 2026, Rottach-Egern
3. Teil	29. Juni – 1. Juli 2026, Zürich

Nr. 42326	3. Durchführung 2026
1. Teil	22. – 25. Juni 2026, Lenzerheide
2. Teil	5. – 8. Oktober 2026, Berlin
3. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Frankfurt

Dauer: 4 + 4 + 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 11 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/42

Zielgruppe (w/m)

1. Executives und Führungskräfte, die eine umfassende strategische Marketingkompetenz benötigen
2. Verantwortliche für Strategisches Marketing

Konzept

Das Strategische Marketing Programm der SGBS kombiniert Marketing mit Strategie und finanziellem Ergebnismangement:

Es stellt das Marketing in einen Bezug zu jenen Themen, die im Sinne eines ganzheitlichen Kunden- und Marktmanagements von Bedeutung sind.

Teil 1, das 4-tägige Strategie-Seminar, zeigt, wie vorzugehen ist, um das Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Teil 2 besteht aus einem 4-tägigen Seminar zum erfolgreichen Marketing.

Teil 3 behandelt die finanzielle Führung, das Führen mit Kennzahlen und bringt das notwendige Finanz-Wissen zur Steuerung des finanziellen Erfolgs.

Themen

Teil 1: Die beste Strategie für Unternehmen und Teilbereiche entwickeln

- Kundenorientierung und Kundennutzen als Basis einer erfolgreichen Unternehmensstrategie
- Das Geschäftsmodell heute und in Zukunft
- Von der Strategischen Analyse zur bestmöglichen Strategie
- Die strategischen Gesetzmässigkeiten kennen
- Die bestmögliche Strategie bestimmen
- Veränderungsbedarf kommunizieren
- Strategien umsetzen

Teil 2: Erfolgreiches Kundenmanagement

- Das Kerngeschäft bestimmen
- Expansion: Fokus der Ressourcen auf rentable Geschäfte
- Die eigene Positionierung heute
- Der Markenkern
- Einzigartigkeit und Differenzierung als Erfolgsfaktor des guten Marketing
- Die Wettbewerbsposition: Wie ermitteln, wie steuern?
- Die Marktpräsenz: Kommunikations- und Vertriebskanäle nutzen
- Neue Geschäfte aufbauen
- Preis- und Konditionenstrategie

- Verkaufs- und Vertriebskonzept
- Bestehende und neue Vertriebskanäle
- Kundenmanagement
- Schlüsselkunden sichern und neu gewinnen
- Marketing-Kommunikation
- Kundenmanagement, Customer Relationship
- Markterfolg planen, aber auch erreichen

Teil 3: Finanzieller Erfolg

Im dritten Teil geht es um die Umsetzung in konkrete finanzielle Resultate

- Finanziellen Erfolg planen und realisieren
- Den finanziellen Erfolg planen
- Mehrwert-Konzepte für steigende Gewinnmargen
- Kostenführerschaft, Kostenflexibilität oder Premium-Preiskonzept?
- Die finanziellen Konsequenzen von Strategie und Marketing Konzept verstehen
- Führen mit Kennzahlen: Die Controlling-Aufgabe der Führungskraft
- Mit welchen Instrumenten Nicht-Finanzprofis die finanziellen Aspekte steuern können
- Ebit, Rendite und Unternehmenswert: Die Konzepte und Massnahmen, um ehrgeizige finanzielle Ziele zu erreichen

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

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

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

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