

Strategisches Verkaufsmanagement

Durchführungen

2025

Nr. 44425 **4. Durchführung 2025**
8. – 11. Dezember 2025
Stuttgart

2026

Nr. 44126 **1. Durchführung 2026**
3. – 6. Februar 2026
Davos

Nr. 44226 **2. Durchführung 2026**
4. – 7. Mai 2026
Bregenz

Nr. 44326 **3. Durchführung 2026**
28. Sep. – 1. Okt. 2026
Stuttgart

Nr. 44426 **4. Durchführung 2026**
9. – 12. November 2026
Luzern

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine
und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/44

Zielgruppe (w/m)

1. Executives mit Verantwortung für Markterfolg
2. Verkaufsleiter, Vertriebsleiter
3. Marketing-Spezialisten
4. Key Account Manager
5. Profit Center-Verantwortliche

Konzept

Das Seminar vermittelt die Schlüsselprinzipien und die zentralen Elemente erfolgreichen Verkaufs- und Vertriebsmanagements:

- Welche strategischen und konzeptionellen Voraussetzungen sind zu schaffen, um im Verkauf heute und morgen erfolgreich sein zu können?
- Wie wird aus einer Geschäftsstrategie ein effektives Verkaufskonzept entwickelt? Welche geeigneten Verkaufsprozesse führen zum Erfolg im Markt?
- Welchen Effekt haben Digitalisierung und Industrie 4.0, Künstliche Intelligenz und technologische Innovation?

Themen

Geschäfts- und Marketingstrategie

- Strategische Leitplanken im Verkauf
- Definition des relevanten Marktes
- Verkaufsprozesse effektiv gestalten, Kundensegmentierung
- Erfassen von Kundenbedürfnissen: Digitale Innovationsideen
- Geschäfts- und Marketingstrategie als Vorgaben für Verkaufserfolg

Verkaufsstrategie, Verkaufskonzept

- Zielvorgaben bzgl. Umsatz, Ergebnis, Marktanteil, Kundenzufriedenheit
- Portfoliogestützte Produkt-/Marktstrategien und Absatzkanäle
- Entscheidungen zu Qualitäts-, Kommunikations-, Preis-Strategie und Vermarktungspolitik

Maximale Kundenorientierung

- Wachstumsfördernde Kunden-Segmentierung
- Schlüsselkunden definieren
- Ein überzeugendes Key Account Konzept entwickeln und realisieren
- Einzigartige Vorteile für spezielle Kunden
- Best Practices im Beziehungsmanagement

Vertriebskanal-Management

- Wenn traditionelle Vertriebskanäle an Wirkung verlieren
- Wenn die Vertriebskanäle «verstopft» sind
- Von der Notwendigkeit, innovativ zu verkaufen
- Strategisch richtig verkaufen beginnt beim Aufbau neuer Vertriebskanäle

Vertriebsführung und Sales Coaching

- Führungssysteme im Vertrieb
- Motivation und Incentivierung leistungsorientierter Teams
- Umgang mit Low Performern und Erfolgsdruck

Digitalisierung & moderne Sales Tools

Integration digitaler Systeme zur Effizienzsteigerung und Skalierung

- Einsatz von CRM-Systemen und Sales Analytics
- Automatisierung im Vertriebsprozess (Lead-Scoring, Funnels)
- Digitale Kundenerlebnisse: Video-Sales, Self-Service-Plattformen
- Datengetriebene Vertriebsentscheidungen (z. B. Predictive Sales)

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.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations 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