Markterfolg mit neuen Geschäften

Durchführungen

2025

Nr. 45425	**4. Durchführung 2025**
1. Teil	8. – 11. Dezember 2025, Davos
2. Teil	3. – 6. Februar 2026, Davos

2026

Nr. 45126	**1. Durchführung 2026**
1. Teil	9. – 12. Februar 2026, St. Gallen
2. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
Nr. 45226	**2. Durchführung 2026**
1. Teil	4. – 7. Mai 2026, St.Gallen
2. Teil	28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart
Nr. 45326	**3. Durchführung 2026**
1. Teil	22. – 25. Juni 2026, München
2. Teil	28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: **www.sgbs.ch/45**

Evan Luthra
Serial entrepreneur, ehemaliger Seminarteilnehmer

Zielgruppe (w/m)

1. Leistungsträger:innen aus allen Bereichen, die für den erfolgreichen Aufbau neuer Geschäfte, neuer Produkte, neuer Services oder Lösungen verantwortlich oder mitverantwortlich sind
2. Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten aus F+E, Innovation, Startup-Management
3. Verantwortliche aus Marketing, Sales und Vertrieb

Konzept

Turbulente Märkte bieten zahlreiche Chancen für Innovationen, neue Geschäfte, Start-ups oder den Ausbau bestehender Unternehmenskonzeptionen. Die Entwicklung neuer Geschäfte ist unabdingbar für langfristigen Unternehmenserfolg. Die Suche nach Wachstumsmöglichkeiten, höheren Umsätzen und Gewinnen ist allerdings mit hohen Risiken und Gefahren verbunden. Notwendig ist eine fundierte, durchdachte Vorgehensweise, in der gesicherte empirische Kenntnisse des «new business development» berücksichtigt werden.

Damit neue Geschäfte aber auch zu einem Erfolg am Markt werden, braucht es ein gekonntes Pre-Marketing und eine starke Verkaufs- und Vertriebsleistung. Verkaufsmanagement beginnt somit nicht erst am Ende des Kundenprozesses, sondern bereits in der Gestaltungsphase der Innovation.

Themen

New Business Navigator

- Der Kundennutzen als Start: Analyse der Kompetenz; Technologieprognosen: Smart Factory, Smart Products, Smart Operations, Data-driven Services
- Den Strategierahmen für neue Geschäfte setzen: Innovation – Neue Märkte – Diversifikation – Value Chain Intelligence – Digital Biz

Das Management der Vorphase

- Marktpioniere handeln erst nach dem Denken: Think Big, start small
- Wie aus Ideen Innovationen entstehen, die überzeugen

Markterfolg

- Vom Start-up zum profitablen Geschäft
- Die Gesetzmässigkeiten für Erfolg am Markt

Das ideale Finanzkonzept

- Die Investitionen bis zum Break-Even planen und finanzieren
- Finanzielle Planung des Neugeschäfts

Führung, Strukturen und Prozesse

- Das Kreativitätsklima: Ideen der Mitarbeitenden nutzen
- Neue Organisationsformen: Lernen von virtuellen Pionierunternehmen, Netzwerkpools und Allianzen

Umsetzung am Markt

- Pre-Marketing: Wie erst die «Genialität des Marketings und Vertriebs» die schöpferische Leistung der Entwicklung in nachhaltigen Markterfolg überführt
- Kommunikation, Marktpräsenz und Vertriebs-Dominanz. Die Möglichkeiten klassischer und digitaler Kanäle nutzen, um Märkte optimal zu durchdringen

Verkaufs- und Vertriebsmanagement

- Die Rolle des Verkaufsmanagements beim Transfer innovativer Leistungen in konkreten Markterfolg
- Value-basierte Sales-Konzepte
- World Class in Sales werden: Wie vorgehen?
- Key Account Management

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

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 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