

Weiterbildung Verkauf und Vertrieb

Stärke im Verkaufskonzept, in der Verkaufsführung und im Kunden-Management.

Durchführungen

2025

Nr. 54525	5. Durchführung 2025
1. Teil	4. – 7. November 2025, Köln
2. Teil	23. – 26. März 2026, Lenzerheide

2026

Nr. 54126	1. Durchführung 2026
1. Teil	3. – 6. Februar 2026, Davos
2. Teil	23. – 26. März 2026, Lenzerheide

Nr. 54226	2. Durchführung 2026
1. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
3. Teil	15. – 18. Juni 2026, Rottach-Egern

Nr. 54326	3. Durchführung 2026
1. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
2. Teil	5. – 8. Oktober 2026, Berlin

Nr. 54426	4. Durchführung 2026
1. Teil	28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart
2. Teil	7. – 10. Dezember 2026, St.Gallen

Nr. 54526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, Luzern
2. Teil	7. – 10. Dezember 2026, St.Gallen

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/54

Zielgruppe (w/m)

1. Verkaufs-Verantwortliche aus Geschäftsleitung, Geschäftssparten und bedeutenden Business Units
2. Executives, die den Erfolg am Markt verantworten
3. Key Account Verantwortliche
4. Führungskräfte mit hohem Bezug zum Kundenmanagement

Konzept

Die erfolgreichsten Unternehmen haben manchmal die besten Produkte, meistens aber den besten Verkauf. Oft ist es die herausragende Stärke im Verkauf, die den grossen Unterschied macht: Verkaufsstrategie, eine überzeugende Marktbearbeitung, Kundennähe und Kundennutzen, Kommunikation, Systeme zur Vertriebssteuerung und Vertriebsoptimierung.

Genauso wichtig: Die motivierende Führung der Verkaufs- resp. Vertriebsorganisation.

Themen

Teil 1: Strategisches Verkaufsmanagement

Strategie und Verkaufsmanagement

- Die Strategien des Unternehmens als Basis für das Verkaufs- und Vertriebsmanagement
- Analyse der Wettbewerbsposition
- Bausteine des Strategischen Verkaufsmanagements

Strategischer Verkauf & Vertrieb

- Die Voraussetzungen für Verkaufserfolg unternehmensseitig schaffen
- Die Strategische Positionierung

Teil 2: Marketing Management

Marketing Management

- Das neue Marketing
- Märkte analysieren und verstehen, Marktentwicklungen erkennen
- Marketing-Strategien in der Praxis
- Märkte schaffen, Märkte entwickeln, Marktpositionen aufbauen

Kunden- & Vertriebsmanagement

- Maximale Kundenorientierung: Wie weit sind wir bereit zu gehen?
- Kundenwert-Systeme in der Praxis

Kundenorientiertes Wachstum

- Schlüssel- und Wunschkunden in den Fokus der Verkaufsstrategie stellen
- Kunden wirklich kennen, um ihnen ein optimaler Partner zu sein
- Wachstumspotenziale erkennen
- Mehr Kundenwert, mehr Unternehmenswert

Key Account Management

- Ziele, Instrumente, Methoden
- Best Practices zum KAM
- Spitzenleistungen im Key Account Management

Vertriebsmanagement

- Die erfolgreiche Vertriebsstrategie entwickeln
- Vertrieb und Verkauf zum wichtigen Erfolgsfaktor des Unternehmens entwickeln
- Die Verkaufsorganisation führen
- Markterfolge nicht nur planen, sondern tatsächlich 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.

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