Wettbewerbsstrategien und effektives Marketing

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Das Besondere an den ZAP-Seminaren: Optimaler Transfernutzen durch Anwendung und Vertiefungs-Seminar

Durchführungen

2027

Nr. ACT7317	**1. Durchführung 2027**	
1. Teil	15. – 18. März 2027, München	
2. Teil	Zurück am Arbeitsplatz, Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll	
3. Teil	5. – 6. Juli 2027, St.Gallen	
Nr. ACT7327	**2. Durchführung 2027**	
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Zürich	
2. Teil	Zurück am Arbeitsplatz, Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll	
3. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen	
Nr. ACT7337	**3. Durchführung 2027**	
1. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen	
2. Teil	Zurück am Arbeitsplatz, Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll	
3. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen	

Dauer: **4 Tage Seminar**
1 Tag Anwendung*
2 Tage Vertiefung
*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

Seminargebühr: CHF 7900.–**

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: **www.sgbs.ch/act73**

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die eine Verbindung zwischen Strategie und Marketing herstellen wollen.
2. Marketing-Verantwortliche, die Wettbewerbsposition, Wachstum, Profitabilität und Marktstellung sichern und ausbauen wollen.
3. Spezialisten aus Marketing, Kundenmanagement, Verkauf und Vertrieb, die eine systematische Weiterbildung in strategischem und operativem Marketing suchen.

Konzept

Gutes Marketing braucht klare strategische Vorgaben. Vorgaben zu den angestrebten Marktpositionen und zur gewollten Wettbewerbsposition als Teil des Marketing-Konzepts. Wie dies strategisch gekonnt gemacht wird, zeigt der erste Teil dieses Programms. Was dann folgt, ist das Handwerk des modernen Marketings: Eine systematische Reise durch das moderne und Erfolg versprechende Marketing, angefangen bei der Marketing Strategie bis zur Umsetzung der Marketing Teilkonzepte im Markt und Steuerung des Markterfolgs.

Themen

Markt, Branche, Wettbewerb

- Die Spielregeln in einer Branche verstehen
- Den relevanten Markt kennen oder kennenlernen
- Wettbewerb und Wettbewerbsverhalten heute und morgen

Kunden und Kundennutzen

- Eigene Identität und wahrgenommener Kundennutzen
- Kunden-, Konsumenten- und Zielgruppen-Segmentierung
- Erfolgreiche Geschäftsmodelle heute
- Ungelöste Kundenprobleme
- Neue Geschäftsmodelle und Entwicklungs-Perspektiven

Im Wettbewerb gewinnen

- Wettbewerbs-Strategien
- Heutige und zukünftige, rentable Marktpositionen
- Marketingstrategische Positionierungs-Möglichkeiten
- Marktdominanz und Marktführerschaft erreichen
- Alleinstellung und Differenzierung anstreben
- Mitläufertum und Profillosigkeit vermeiden

Marketing Strategie

- Aufbau und Inhalte einer guten Marketing Strategie
- Marketing Entscheidungen, die mit der Geschäftsleitung abgestimmt werden müssen
- Ausreichend ehrgeizige Marketing-Ziele bestimmen
- Die Marketing Strategie erarbeiten

Die Teilkonzepte des Marketings

- Das optimale Leistungsprogramm
- Die richtige Preis- und Konditionenpolitik
- Bestehende und neue Vertriebskanäle und Absatzpartner
- Kommunikation über bestehende und neue Medien
- Marktbearbeitung durch Verkauf und Vertrieb
- Distribution und Logistik

Spezialthemen

- Online-Marketing, E-Commerce
- Online-Shop
- Suchmaschinenmarketing
- Direktmarketing
- Neue Prioritäten bei der Verteilung des Marketing Budgets
- Marketing Controlling

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