

KI für Neukunden-Akquisition nutzen

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

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

Durchführungen

2026

Nr. ACT9926 **2. Durchführung 2026**

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 18. – 19. Mai 2026, St.Gallen

Nr. ACT9936 **3. Durchführung 2026**

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 14. – 15. Sep. 2026, St.Gallen

Nr. ACT9946 **4. Durchführung 2026**

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 23. – 24. November 2026, St.Gallen

Nr. ACT9956 **5. Durchführung 2026**

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 8. – 9. Februar 2027, St.Gallen

Dauer: 1 Tag Vorbereitung*
2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

Seminargebühr:** CHF 3900.-

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und
Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/act99

Zielgruppe (w/m)

- Verkaufsdirektoren, Marketing
Direktoren, Vertriebsleiter
- Verantwortliche für Lead-
Generierung und Umsatz

Aufbau

Teil 1: Vorbereitung anhand einer Auf-
gabenstellung. Selbststudium:
1 Tag.

Teil 2: 2 Seminar-Tage in kleiner
Gruppe in St. Gallen.

Konzept

Wie wird Künstliche Intelligenz für die
Neukunden-Akquisition wirkungsvoll
genutzt? Die Teilnehmenden erhalten
wertvolle Einblicke, wie KI hilft, Kun-
denbedürfnisse frühzeitig zu erkennen,
Potenziale treffsicher zu identifizieren
und Vertriebsfolge messbar zu stei-
gern.

Themen

Einführung in KI im Vertrieb

- Grundlagen & Begriffe
- Chancen der KI
- Wie kann KI den Verkauf bei der
Neukundenakquisition wirkungsvoll
unterstützen?

Leadgenerierung automatisieren

- Predictive Analytics
- Datenquellen nutzen
- KI-gestützte Segmentierung
- Kunden mit potenziellem Bedarf mit
dem eigenen Angebot und der eige-
nen Leistungsfähigkeit in Kontakt
bringen
- Leads als Start der Verkaufsaktivi-
täten mit hoher Abschluss-Quote

KI-Tools im Sales-Prozess

- Chatbots & CRM
- Personalisierung mit KI
- Welche Instrumente helfen, den
Verkaufsprozess resp. die Neukun-
dengewinnung zu verbessern?

Kundenansprache optimieren

- Content KI-gestützt entwickeln
- Zeitpunkt & Kanalwahl
- Testing & Anpassung
- Praxisbeispiele und Anwendung

Abschlüsse steigern mit KI

- Scoring-Modelle
- Kunden-Entscheidungsprozesse
verstehen
- Die Erfolgsquote der Neukun-
den-Aktionen steigern

Datengetrieben entscheiden

- KPIs & Dashboards
- Vertriebssteuerung mit KI
- Datenschutz & Ethik

Praxis-Use-Cases & Tools

- Branchenbeispiele
- Tools live erleben

Change & Mindset im Vertrieb

- Akzeptanz für den Einsatz von KI im
Verkauf und Vertrieb schaffen
- Teams befähigen, KI-Instrumente
wirkungsvoll zu nutzen

Strategische Integration von KI

- KI in Vertriebsstrategie einbinden
- Firmenspezifische Messgrößen für
Erfolg definieren
- Vertriebsbezogene KI in das
Führungssystem integrieren

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

ZAP 2026

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