

# Marketing & Verkauf optimieren

## Durchführungen

### 2025

Nr. AV4545 **4. Durchführung 2025**  
1. Teil 15. – 18. Dezember 2025, Köln  
2. Teil 3. – 6. Februar 2026, Davos

### 2026

Nr. AV4516 **1. Durchführung 2026**  
1. Teil 2. – 5. März 2026, St.Gallen  
2. Teil 4. – 7. Mai 2026, Bregenz

Nr. AV4526 **2. Durchführung 2026**  
1. Teil 22. – 25. Juni 2026, Bregenz  
2. Teil 28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart

Nr. AV4536 **3. Durchführung 2026**  
1. Teil 27. – 30. Oktober 2025, Stuttgart  
2. Teil 4. – 7. November 2025, Köln

Nr. AV4546 **4. Durchführung 2026**  
1. Teil 1. – 4. Dezember 2026, Stuttgart  
2. Teil 12. – 15. April 2027, Berlin

**Dauer: 4 + 4 Tage**

**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/av45](http://www.sgbs.ch/av45)

## Zielgruppe (m/w)

Für Führungskräfte und Spezialist:innen die den Erfolg des Unternehmens am Markt weiter steigern wollen, dank überzeugendem Marketing und schlagkräftigem Mehr-Kanal-Verkauf.

## Vom Wissen zum Können

In Marketing und Vertrieb stecken grosse Optimierungsmöglichkeiten. Etwa dann, wenn es gelingt, dank neuem Kundennutzen sich von der Konkurrenz zu unterscheiden. Oder dort, wo bestehende Kundenbeziehungen vertieft und die Potenziale des Kunden besser genutzt werden können. Oder dann, wenn es gelingt, durch den Aufbau neuer digitaler Vertriebskanäle neue Kunden oder Nicht-Kunden erstmals zum Kauf zu bewegen. Wie macht man dies konkret?

## Sie lernen

Sie lernen, Marketing und Vertrieb zu einer starken Waffe im Wettstreit um Markterfolg zu nutzen. Gutes Marketing setzt klare Ziele zu Qualitäts- und Marktführerschaft, Imagepositionierung, Kundenzufriedenheit, Wachstum, Produkt- und Kundenrentabilität. Damit diese Ziele erreichbar sind, braucht es das richtige Vermarktungs-Konzept und Stärke im Vertrieb. Ob Direktverkauf, Aussendienst, Digital Sales, Verkauf über Plattformen oder Absatzpartner oder aber Consultative Selling: Die Gestaltung eines wirkungsvollen Verkaufs entscheidet letztlich über den Erfolg am Markt.

## Konzept

Marketing ist die intensive Beschäftigung mit dem Kunden, seinen Bedürfnissen und Wünschen, seinen ungelösten Problemen und seiner Bereitschaft, durch die Einführung neuer Technologien und Marktleistungen neue Märkte entstehen zu lassen. Marketing richtet alle Prozesse, richtet das Denken und Handeln einer Organisation auf Kunden und Kundennutzen aus. Dafür braucht es Konzepte, Instrumente, Systeme. Es braucht eine kundenorientierte Unternehmenskultur. Und es braucht jede Menge an Instrumenten, um Marketing dank gekonntem Verkauf oder Vertrieb auch tatsächlich erfolgreich umsetzen zu können: Dieses Seminar bietet eine systematische Reise durch die Welt des Marketings.

## Themen

1. Der Kunde im Fokus: Kundenbedürfnisse und ungelöste Kundenprobleme finden
2. Den Markt verstehen: Die neuen Möglichkeiten der digitalen Marktanalysen nutzen
3. Wettbewerb und Wettbewerbsposition
4. Marketing-Ziele richtig planen
5. Die Marketing-Strategie bestimmen
6. Differenzierung, Einzigartigkeit und überzeugender Kundennutzen
7. Preisstrategie und Konditionenpolitik
8. Emotionalität und Marken-Management
9. Online-Marketing
10. Das Marketing-Konzept erarbeiten
11. Vom Marketing zum Verkauf und Vertrieb
12. Bausteine einer erfolgreichen Vertriebsstrategie
13. Klassische und digitale Vertriebswege
14. Vertriebs-Innovationen für B2B und B2C
15. Das Erfinden wirkungsvoller Verkaufs- und Vertriebsprozesse
16. Key Account Management für Erfolg mit Schlüsselkunden
17. Vorsteuerung anhand der richtigen Verkaufs-Kennzahlen
18. Motivation dank Führung – enorm wichtig im Verkauf

# 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](http://www.sgbs.ch)**

**E-Mail [seminare@sgbs.ch](mailto: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

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](http://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](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://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](http://www.sgbs.ch/agb)**