

Strategisches Key Account Management Programm

Die umfassende Key Account Manager Weiterbildung

Durchführungen

2026

Nr. AV4716	1. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. Februar 2026, München
2. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
3. Teil	14. – 17. Sep. 2026, St.Gallen
Nr. AV4726	2. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 19. März 2026, Luzern
4. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
3. Teil	14. – 17. Sep. 2026, St.Gallen
Nr. AV4736	3. Durchführung 2026
1. Teil	22. – 25. Juni 2026, Lenzerheide
2. Teil	28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart
3. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart
Nr. AV4746	4. Durchführung 2026
1. Teil	21. – 24. Sep. 2026, Stuttgart
2. Teil	9. – 12. November 2026, Luzern
3. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart
Nr. AV4756	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
3. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 12 000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av47

Zielgruppe (w/m)

- Verkaufsdirektoren, Key Account-Verantwortliche
- Verantwortliche für Akquisition und Betreuung von Schlüsselkunden
- Spezialisten der Marktbearbeitung
- Vertriebsexperten mit Koordinationsaufgaben zum Produktmanagement
- Verantwortliche für bedeutende Marktsegmente

Konzept

Key Account Management Weiterbildung ist entscheidend für nachhaltiges Wachstum, stärkt die Kundenbindung, erhöht den Umsatz und verbessert die Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden. Sie vermittelt moderne Verhandlungs- und Analysekompetenzen, um komplexe Kundenbeziehungen erfolgreich zu steuern. Auch interne Prozesse werden effizienter. So bleiben Unternehmen wettbewerbsfähig und handlungsstark.

Teil 1: Strategische Positionierung

Teil 2: Verkaufs- & Kundenmanagement

Teil 3: Soziale Kompetenzen und Verhandlungsführung

Themen

Teil 1: Gute Strategische Positionierung

Wer Aufgaben im Key Account Management wahrnimmt, hat eine grosse Verantwortung für das ganze Unternehmen: Die Gestaltung vertrauensvoller, rentabler und nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu jenen Kunden, ohne die das Unternehmen schnell einmal in Schieflage geraten kann. Key Account Manager sind dabei immer nur so gut, wie es die strategische Wettbewerbspositionierung des Unternehmens zulässt: Ein erfolgreiches Key Account Management beginnt bei der Strategischen Positionierung des Unternehmens und seiner einzelnen Geschäftsfelder und Business Units. Der erste Teil dieses Programms besteht daher aus einem 4-tägigen Strategie-Seminar.

Teil 2: Gekonntes Vertriebs-, Verkaufs- und Kundenmanagement

Der zweite Teil des Programms behandelt die Themen «Vertriebs- und Kundenmanagement», also jene Bereiche, in denen es dank höchstem Kundennutzen, einer starken Vertriebsstrategie und einer ausserordentlichen Verkaufsleistung gelingen muss, die Kompetenz des Unternehmens in Marktanteile, Aufträge und rentable Kundenbeziehungen zu transformieren, speziell auch bei den Key Accounts.

Teil 3: Persönliche Kompetenzen

Welche persönlichen Kompetenzen benötigen die Key Account Verantwortlichen dazu? Ein hohes Mass an Sozialkompetenz; Verhandlungsgeschick; motivierende Kommunikation; Überzeugungs- und Durchsetzungsvermögen. Aber auch Führungsstärke, Teamfähigkeit und Motivationskraft. Als Schnittstelle zwischen Kunde und vielen Bereichen des Unternehmens sind diese sozialen Fähigkeiten besonders wichtig.

Einklang von Strategie, Vertriebs- und Verhandlungskompetenz

Die Key Account Management Weiterbildung bringt diese 3 Themenbereiche in Einklang. Wer

- über eine überzeugende Strategie mit Wettbewerbsvorteilen verfügt,
- wer hohen Kundennutzen schafft,
- wer diesen dank überzeugendem Vertriebskonzept in eine hervorragende Markt- und Kundenbearbeitung überführt und wer zudem über soziale Kompetenz und Verhandlungsstärke im Umgang mit Kunden, Einkäufern und Lead Buyer verfügt,
- der ist für den Erfolg im Key Account Management bestens gewappnet.

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

JP 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 Programnteils.

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 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 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