Customer Value, Marketing und Vertriebsstrategie

Durchführungen

2025

Nr. AV6045	4. Durchführung 2025
1. Teil	15. – 18. Dezember 2025, Köln
2. Teil	9. – 12. Februar 2026, St.Gallen

2026

Nr. AV6016	1. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. März 2026, Lenzerheide
2. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz

Nr. AV6026	2. Durchführung 2026
1. Teil	15. – 18. Juni 2026, Rottach-Egern
2. Teil	28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart

Nr. AV6036	3. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 8. Oktober 2026, Berlin
2. Teil	9. – 12. November 2026, Luzern

Nr. AV6046	4. Durchführung 2026
1. Teil	7. – 10. Dezember 2026, St.Gallen
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/av60

Zielgruppe (w/m)

1. Führungs- und Fachkräfte sowie Spezialist:innen, die einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens am Markt leisten
2. Mitarbeitende mit Kundenfokus, die in Marketing- und Verkaufsprozesse wichtige Aufgaben wahrnehmen.

Seminarziele

Das Seminar zeigt, wie erfolgreiche Unternehmen vorgehen, um immer wieder neuen Kundennutzen zu bieten und wie sie dadurch ihre Wettbewerbsstellung sichern und ausbauen. Es zeigt zudem, wie der Fokus auf «Customer Value» im Rahmen der Vertriebsstrategie und Vertriebssteuerung verankert wird.

Aufbau

Teil 1: Kundenmanagement

Teil 2: Der wirkungsvolle Vertrieb, Digitaler Vertrieb und neue Vertriebs-Konstellationen

Konzept

Nachhaltiger Erfolg eines Unternehmens bedingt, den Kundennutzen oder Customer Value immer wieder neu zu erfinden. So werden durch neuen Customer Value neue Märkte geschaffen, entstehen Räume für neues Wachstum und neue Rentabilität. Überbringer des Kundennutzens ist der Vertrieb. Er bildet das Scharnier zwischen den internen Bereichen des Unternehmens und der Welt der Kunden. Er hat den Puls am Wettbewerb und weiss, wo die eigene Differenzierung und Einzigartigkeit relativ die grösste Wirkung erzielen. Der Vertrieb setzt um. Steuert den «Point of Sales». Macht aus Konzepten Resultate. Eine gute Unternehmung braucht daher einen exzellenten Vertrieb. Aufgabe der Vertriebsstrategie ist es, diese Exzellenz zu planen und in erstklassige Resultate am Markt zu transferieren.

Vertriebsstrategie

Stärke im Vertrieb ist eine besonders wirkungsvolle «Waffe» im Bemühen um Erfolg am Markt. Ziel der Vertriebsstrategie muss es daher sein, besser als andere Kaufentscheidungsprozesse zu unterstützen, den Kauf zu bewirken, rentable Aufträge zu gewinnen. Dies erfolgt zunehmend in neuen Wertschöpfungs-Netzwerken und mit digitalen Plattform-Ansätzen.

Themen

- Marketing als Instrument des Kunden-Managements
- Wie erfolgreiche Firmen kunden-zentriert vorgehen
- Wie entsteht einzigartiger Kundennutzen?
- Wie richte ich mein Produkt- und Serviceportfolio auf die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden aus?
- Wie steigern ich den Nutzen meiner Kunden?
- Welche Kundengruppen kann ich mit meinem Angebot noch zusätzlich erreichen?
- Kundenpotenzial erkennen: Wie vorgehen?
- Potenzialnutzung, Potenzialabdeckung durch Wettbewerb, freies Potenzial
- Wie segmentiere ich potentialgesteuert?
- Optionen und neue Ideen zur verbesserten Potenzialnutzung entwickeln
- Erfolg messbar machen
- Gekonnte Implementierung
- Vertriebsmitarbeiter dynamisieren
- Führungsinstrumente zur Steuerung
- Schaffen von Voraussetzungen: IT und Kommunikation
- Schulung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

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.

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