

Wettbewerbsposition ausbauen, Marktanteile gewinnen

Im Wettstreit um Marktposition und Marktanteil gewinnen.

Durchführungen

2026

Nr. AV6116	1. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. Februar 2026, München
2. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
Nr. AV6126	2. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 19. März 2026, Luzern
2. Teil	4. – 7. Mai 2026, Bregenz
Nr. AV6136	3. Durchführung 2026
1. Teil	22. – 25. Juni 2026, Lenzerheide
2. Teil	28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart
Nr. AV6146	4. Durchführung 2026
1. Teil	21. – 24. Sep. 2026, Stuttgart
2. Teil	9. – 12. November 2026, Luzern
Nr. AV6156	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
Nr. AV6166	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 9900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av61

Zielgruppe (w/m)

1. Verantwortliche für Markterfolg und Marktpositionen
2. Leiterinnen und Leiter bedeutender Geschäftsbereiche und Business Units und Bereiche
3. Corporate Development Manager:innen
4. Verantwortliche aus Marketing, Verkauf und Vertrieb.

Seminarziele

Dieses Seminar setzt das eigene Unternehmen in einen Bezug zur relevanten Konkurrenz. Die Teilnehmenden lernen, die eigene strategische Position zu analysieren, Handlungsbedarf im Hinblick auf Chancen und Gefahren zu erkennen, darauf aufbauend die optimale Strategie zur Zukunftssicherung für das bestehende Geschäft zu entwerfen und die bestmöglichen Marktpositionen im Geschäft der Zukunft zu planen und aufzubauen.

Konzept

Jede Unternehmung versucht, attraktive Positionen in gewinnbringenden Märkten zu besetzen.

Dafür ist es nötig, sich intensiv mit dem Markt, der Branchenlogik, den Kunden und mit dem Wettbewerb auseinanderzusetzen.

Oft wird dabei vergessen, dass nicht die Mitbewerber von heute, sondern die potenziellen Wettbewerber, die oft aus einer ganz anderen Branche kommen, die wirklich relevante und gefährliche Konkurrenz darstellen. So ist oft gerade diese zukünftige Konkurrenz das Mass aller Dinge, wenn es darum geht, die richtigen Wettbewerbsstrategien für eine erfolgreiche Zukunft zu entwickeln. Dafür braucht es die richtige Strategie und einen starken Vertrieb.

Marktanteile gewinnen

Die Teilnehmenden an diesem Programm kommen aus Unternehmen mit starkem oder steigendem Wettbewerbsdruck. Sie suchen nach Impulsen, um im Wettbewerb dauerhaft erfolgreich zu bestehen.

Themen

- Die optimale Wettbewerbsstrategie
- Der Stellenwert guter Marktpositionen
- Branche und Wettbewerb
- Rentable Marktpositionen in attraktiven Märkten
- Das Portfolio des bestehenden Geschäfts
- Das Portfolio an Neugeschäften
- Was erfolgreiche Marktpositionen auszeichnet
- Welche Marktpositionen wirklich gewinnbringend sind
- Welche Marktpositionen gemieden werden sollten
- Die Unternehmens- und Geschäftsstrategien
- Instrument und Methodik zur Bestimmung der gewollten Marktpositionen
- Mit der richtigen Wettbewerbsstrategie zum Erfolg
- Die eigenen Vorteile in Verkauf und Vertrieb umsetzen
- Verkaufsmanagement
- Wirkungsvolles Kundenmanagement
- Kundenpotentiale nutzen
- Kundenverlust vermeiden
- Neue Kunden gewinnen

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.

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