

Marketing, Sales & Controlling

Von der Marketing Strategie zur Umsetzung am Markt.

Durchführungen

2025

Nr. AV6245 4. Durchführung 2025

- 1. Teil 15. – 18. Dezember 2025, Köln
- 2. Teil 3. – 6. Februar 2026, Davos
- 3. Teil 27. – 29. April 2026, St. Gallen

2026

Nr. AV6216 1. Durchführung 2026

- 1. Teil 2.. – 5. März 2026, St.Gallen
- 2. Teil 4. – 7. Mai 2026, Bregenz
- 3. Teil 29. Juni – 1. Juli 2026, Zürich

Nr. AV6226 2. Durchführung 2026

- 1. Teil 22. – 25. Juni 2026, Bregenz
- 2. Teil 28. Sep. – 1. Okt. 2026, Stuttgart
- 3. Teil 14. – 16. Dezember 2026, Frankfurt

Nr. AV6236 3. Durchführung 2026

- 1. Teil 5. – 8. Oktober 2026, Berlin
- 2. Teil 9. – 12. November 2026, Luzern
- 3. Teil 14. – 16. Dezember 2026, Frankfurt

Nr. AV6246 4. Durchführung 2026

- 1. Teil 7. – 10. Dezember 2026, St.Gallen
- 2. Teil 12. – 15. April 2027, Berlin
- 3. Teil 26. – 28. April 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 + 3 Tage

Seminargebühr: CHF 11000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av62

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Spezialist:innen aus allen Bereichen
2. Verantwortliche für Markt, Kunden, Umsatz
3. Leitende aus Marketing, Verkauf und Vertrieb
4. Führungskräfte, die neues Wissen über den Prozess des Marketings erwerben wollen: Von der Marketing-Strategie bis zum Verkaufserfolg

Seminarziele

Marketing umfasst alles, was mit Kundenbedürfnissen, Innovation, Leistungsangebot, Marken, Wettbewerb, Qualität, Preisen, Kommunikation, Verkauf u.v.m. zu tun hat. Was aber soll es wirklich bewirken?

Aufbau

Teil 1: Marketingstrategie, die Digitale Wettbewerbsposition, Marketingkonzept, Markterfolg und finanziellen Erfolg

Teil 2: Umsetzung dank starkem Verkaufs- und Vertriebsmanagement

Teil 3: Wirkungsvolles Controlling. Finanzielle Ergebnisse erreichen.

Themen

Die Erfolgsfaktoren des modernen Marketings

- Marketing schafft Märkte
- Marketing will einzigartigen Kundennutzen
- Marketing schafft Bindung
- Marketing schafft Präferenz

Märkte kennen

- Von Wenigen Vieles wissen: möglich im B2B
- Von Vielen immer mehr wissen: Anzustreben im B2C
- Professionelle Analyse von Märkten

Kunden verstehen

- Das Kundensystem verstehen
- Was Kunden wollen

Marketingziele setzen

- Die Vorgabe von Marketingzielen
- Richtige Ziele – gewollte Entwicklung

Strategisches Marketing

- Verteidigung eigener Positionen, Marktanteil gewinnen
- Wachstum in attraktiven Märkten
- Stärkung der relativen Wettbewerbsposition

Innovation und Leistungsgestaltung

- Innovationsstrategie
- Markteintritt mit Startup's
- Aufbaustrategien für neue Geschäfte

Preis- und Konditionenstrategie

- Preisstrategien, Preiswettbewerb
- Preis- und Konditionenstrategie

Vertriebs- und Distributionskonzept

- Die Vertriebsstrategie
- Stärke im Verkauf
- Digitale Vertriebskanäle

Kommunikation und Social Media

- Die Kommunikationsstrategie
- Social Media

Fokus Kunde und Kundenbeziehung

- Exzellenz in Kundenorientierung und Kundenloyalität
- Konzepte zur Potenzialnutzung
- Kundensicherung, Kundengewinnung

Fokus finanzielle Ergebnisse

- Strategische Pläne und Konzepte in Budgets und Masterprogramme überführen
- Mit wenigen Kennzahlen die finanzielle Entwicklung steuern: Wirkungsvolles Controlling

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 Annullations 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