World Class Sales

Durchführungen

2027

Nr. AV6417	**1. Durchführung 2027**
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	15. – 18. März 2027, München
3. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
Nr. AV6427	**2. Durchführung 2027**
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
3. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
Nr. AV6437	**3. Durchführung 2027**
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
3. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
Nr. AV6447	**4. Durchführung 2027**
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27. – 30. März 2028, München
3. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 11 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: **www.sgbs.ch/av64**

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit Umsatz- oder Ergebnisverantwortung aus Verkauf, Vertrieb, Marketing und Kundenmanagement
2. Leistungsträger:innen aus dem Verkauf, die vermehrte Führungsaufgaben im Verkauf oder Vertrieb wahrnehmen

Aufbau

Teil 1: Strategisches Management als Basis des Verkaufsmanagements. 4 Tage.

Teil 2: Kundenmanagement, Marketing-Strategie, Strategisches Verkaufs-Management

Teil 3: Umsetzung der Marketingkonzepte im Verkauf, Verkaufsführung

Verkäuferische Stärke

Wie werden Unternehmens- und Geschäftsfeldstrategien im Rahmen eines wirkungsvollen Verkaufsmanagements in Markterfolg umgesetzt? Wie gelingt es, eine einzigartige Wettbewerbsstellung einzunehmen und Verkaufserfolge zu erreichen?

Konzept

Die Aufgabe des Verkaufsmanagements beginnt nicht in der Schlussphase der unternehmerischen Tätigkeit, sondern steht an deren Anfang: Kunden, Kundenbedürfnisse, Kundenprobleme, Kundennutzen, Marktpotenziale und Nutzung dieser Potenziale sind von höchster strategischer Relevanz. Gutes Verkaufsmanagement muss daher entscheidende Beiträge bereits bei der Formulierung der Strategie leisten; muss die Logik des Marktes, der Kunden, Nichtkunden, der Wettbewerber, Absatzpartner, des Handels, der Vertriebskanäle im Unternehmen verankern und für deren angemessene Berücksichtigung sorgen. Gutes Verkaufsmanagement macht aus Strategien und Marketingkonzepten den gewollten Markterfolg.

Verkaufsmanagement
In vielen Unternehmen spürt man den Stolz auf die eigenen Produkte oder Dienstleistungen. Was es zusätzlich braucht: Ein starkes Verkaufsmanagement und einen starken Vertrieb. Nur die wenigsten, auch noch so guten Produkte und Services verkaufen sich von selbst! Zusätzlich stellt sich die Frage nach neuen digitalen Vertriebs- und Verkaufsansätzen: Auch der Vertrieb verändert sich dramatisch.

Themen

- Eine gute Strategie mit einer starken Wettbewerbsposition als Basis für überragenden Markterfolg
- Die Bedeutung attraktiver Märkte,- der Branchendynamik und der externen Rahmenbedingungen
- Neuer Kundennutzen und Technologische Kompetenz als strategische Erfolgsfaktoren
- Die bestmögliche Strategie als Voraussetzungen für World Class Sales
- Gesetzmässigkeiten für Wachstum und Markterfolg im Unternehmen
- Was die Vorgaben aus Strategie und Marketing für das Verkaufsmanagement bedeuten
- Aus Strategien für Geschäftsfelder die Verkaufsstrategie entwickeln
- Markt, Kunden, Bedürfnisse und Wettbewerb kennen
- Kundensegmentierung und kaufentscheidende Kriterien
- Sortiments- und Leistungs-Strategien
- Länderkonzepte und länderspezifische Weichenstellungen
- Absatzkanäle ausbauen und nutzen
- Digital Strategie, Online Marketing
- Den Verkaufsprozess optimieren
- Wettstreit um Marktanteile
- Gewinnpotenziale im Verkauf nutzen
- Die Verkaufsorganisation führen

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

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung/Funktion

Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

Anmeldung

GA 2027

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 Programmteils.

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 werden 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.

Annullation, 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 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage 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