

Management Lehrgang für Produktmanager mit Ergebnisverantwortung

Strategie. Marktdurchdringung. Leadership und Resultate.

Durchführungen

2027

Nr. KS1017	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, München
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
3. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
4. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. KS1027	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Zürich
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
3. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
4. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen
Nr. KS1037	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Bregenz
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
3. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
4. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen
Nr. KS1047	4. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart
3. Teil	15. – 17. Mai 2028, München
4. Teil	19. – 20. Juni 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 + 3 + 2 Tage

Seminargebühr: EUR 15900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ks10

Zielgruppe (w/m)

Produktmanager Product Line Manager, Business Unit Manager, Category Manager, Portfolio Manager, Marketing- und Sales-Verantwortliche mit Produktverantwortung sowie Spezialisten, die künftig eine Produktgruppe, Produktlinie oder ein Produktgeschäft mit Ergebnisverantwortung führen werden.

Konzept

Produktmanager/innen mit Ergebnisverantwortung steuern den Erfolg eines Produktes oder einer Produktlinie. Ihre Aufgabe geht weit über die fachliche Unterstützung von Verkauf, Marketing oder Entwicklung hinaus. Sie beeinflussen Strategie, Marktleistung, internationale Marktdurchdringung, Leadership in Linien- oder Matrix-Strukturen und finanzielle Resultate.

Dafür benötigen sie ein breites Managementverständnis: Strategisches Management, strategisches Verkaufsmanagement und Sales Leadership.

Teil 1: Strategisches Management, 4 Tage

Strategische Entscheidungen verstehen und vorbereiten. Erfolgsfaktoren und strategische Optionen analysieren. Produktstrategie aus Unternehmens- und Geschäftsstrategie ableiten.

Teil 2: Strategisches Verkaufsmanagement, 4 Tage

Verkaufsstrategie, Marktbearbeitung und Kundenzugang professionell gestalten. Internationale Verkaufsorganisationen nutzen, Verkaufsprozesse steuern.

Teil 3: Strategisches Sales Leadership, 3 Tage

Vertriebsteams und internationale Verkaufsorganisationen für Produktziele gewinnen. Führung über Linien, Länder und Matrix-Strukturen hinweg.

Teil 4: Anwendung, 2 Tage

Wie das PM den Verkauf und Vertrieb wirkungsvoll unterstützt und zum Verkaufserfolg beiträgt.

Themen

Produktstrategie

- Unternehmens- und Geschäftsstrategie verstehen
- Produktstrategie aus Markt- und Wettbewerbslogik ableiten

Markt, Wettbewerb

- Kunden, Märkte und Wettbewerber systematisch analysieren
- Differenzierung, Nutzenversprechen und Marktstellung schärfen

Strategische Produktsteuerung

- Produktportfolio und Prioritäten
- Strategie in Programme, Massnahmen und Resultate übersetzen

Strategisches Verkaufsmanagement

- Verkaufsstrategie für Produkt und Produktlinie entwickeln
- Verkaufsprozesse und Marktbearbeitung wirksam ausrichten

Marktdurchdringung und Key Accounts

- Marktpotenziale systematisch erschliessen
- Internationale Verkaufsorganisationen gezielt nutzen
- Key Accounts und strategische Kundenbeziehungen entwickeln

Zusammenarbeit mit Vertrieb und Marketing

- Marketing, Sales und Business Development verbinden
- Länder, Regionen und Vertriebspartner auf gemeinsame Ziele ausrichten

Strategisches Sales Leadership

- Zentrale Führung dezentraler Verkaufsorganisationen
- Internationale Teams und Matrix-Strukturen steuern

Unternehmerische Rolle des Produktmanagers

- Produktmanagement als Ergebnisverantwortung verstehen

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

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 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