

St. Galler Marketing Manager Programm

Strategie. Business Development. Finanzielle Führung.

Durchführungen

2027

Nr. KS2017	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, München
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
3. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Stuttgart
4. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. KS2027	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Zürich
2. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
3. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
4. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen
Nr. KS2037	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Bregenz
2. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
3. Teil	21. – 24. Februar 2028, Davos
4. Teil	19. – 20. Juni 2028, St.Gallen
Nr. KS2047	4. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz
2. Teil	21. – 24. Februar 2028, München
3. Teil	19. – 22. Juni 2028, St.Gallen
4. Teil	9. – 10. November 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 + 4 + 2 Tage

Seminargebühr: EUR 14900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ks20

Zielgruppe (w/m)

Marketing Manager, Marketingleiter/in-nen, Brand Manager, Product Manager, Verantwortliche für Marktmanagement, Kommunikation, Customer Experience, Digital Marketing, Business Development sowie Leistungsträger, die eine Marketing-Management-Funktion übernehmen wollen. Das Programm eignet sich für Verantwortliche, die Marketing bereits führen oder künftig führen werden und ihre strategische, unternehmerische und finanzielle Kompetenz gezielt ausbauen wollen.

Konzept

Marketing Manager denken vom Markt her: Kunden, Wettbewerb, Positionierung, Nutzenversprechen, Marke, Kommunikation und Markterfolg. Damit daraus nachhaltiger Unternehmenserfolg entsteht, braucht es zusätzlich eine klare strategische, unternehmerische und finanzielle Perspektive. Die Teilnehmenden lernen,

- strategische Entscheidungen und ihre Bedeutung für das Marketing zu verstehen
- neue Geschäftsmöglichkeiten und Geschäftsmodelle systematisch zu entwickeln

- Business Cases und Wachstumsvorhaben finanziell zu beurteilen
- Marketingwirkung, Ergebnisbeitrag und Ressourceneinsatz besser zu steuern
- als Marketing Manager strategischer, unternehmerischer und zahlenorientierter zu agieren

Teil 1: Strateg. Management, 4 Tage

Teil 2: Business Development, 4 Tage

Teil 3: Finanzielle Führung, 4 Tage

Teil 4: Anwendung im Verkaufsmanagement, 2 Tage

Themen

Strategisches Denken im Marketing

- Digitale Herausforderungen und Wandel
- Marketing in die Gesamtstrategie einbinden

Strategieentwicklung in der Praxis

- Strategische Ausgangslage analysieren
- Optionen für Positionierung und Wachstum
- Kundennutzen und Wettbewerbsfähigkeit
- Strategie in konkrete Prioritäten übersetzen

Marketing und Geschäftsmodell

- Geschäftsmodelllogik verstehen
- Nutzenversprechen und Ertragslogik

Business Development als Zukunftsaufgabe

- Notwendigkeit neuer Geschäfte erkennen
- Chancen aus Technologien und Megatrends
- Wachstumfelder systematisch identifizieren

Neue Geschäftsideen entwickeln

- Geschäftsideen strukturieren und konkretisieren
- Potenziale erkennen und Ungeeignetes ausfiltern

Innovation und neue Geschäftsmodelle

- Business Development gestalten
- Begeisterung für neue Geschäftsmodelle schaffen

Finanzmanagement für Marketing

- Finanzielle Resultate planen und erreichen
- Finanzielle Konsequenzen strategischer Entscheidungen erkennen

Business Cases und Wertsteigerung

- Wachstumsvorhaben finanziell bewerten
- Business Development und Unternehmenswert verbinden
- Investitionen überzeugend begründen

Verkaufsmanagement

Der Marketing Manager als Enabler für den Verkaufserfolg. Anwendungsseminar.

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 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