

St. Galler Vertriebsleiter & Sales Manager Programm

Verkaufsstrategie. Sales Leadership. Verkaufen mit KI.

Durchführungen

2027

Nr. KS2517	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
3. Teil	13. – 14. Sep. 2027, St.Gallen
4. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. KS2527	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
4. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen
Nr. KS2537	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
4. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 3 + 2 + 2 Tage

Seminargebühr: EUR 14000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ks25

Zielgruppe (w/m)

Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Heads of Sales, Regional Sales Manager, Key Account Manager, Business Development Manager, Geschäftsführer/innen mit Vertriebsverantwortung, Profit-Center-Verantwortliche sowie erfahrene Sales Professionals, die den nächsten Karriereschritt in Richtung Vertriebsführung und strategisches Sales Management anstreben.

Konzept

Vertriebsleiter/innen und Sales Manager stehen vor der Aufgabe, ambitionierte Wachstums- und Ergebnisziele in zunehmend anspruchsvollen Märkten zu erreichen. Kunden sind besser informiert, Kaufprozesse komplexer, Vertriebskanäle vielfältiger, Margen unter Druck. Gleichzeitig eröffnen Digitalisierung, Daten und Künstliche Intelligenz neue Möglichkeiten für wirksame Marktbearbeitung, effiziente Verkaufsprozesse und bessere Kundenbindung. Dieses Programm vermittelt das notwendige Rüstzeug, um Verkauf und Vertrieb strategisch auszurichten, Verkaufsteams wirksam zu führen und moderne Technologien gezielt für mehr Vertriebs Erfolg einzusetzen.

Teil 1: Strategisches Verkaufsmanagement

Teil 2: Strategisches Sales Leadership

Teil 3: Verkaufen mit KI

Teil 4: Anwendung im Strategischen Verkaufsmanagement

Themen

Verkaufsstrategie und Markterfolg

- Strategische Leitplanken für den Vertrieb
- Relevante Märkte und Zielkunden definieren
- Verkaufsziele, Wachstum und Ergebnisbeitrag

Kundenorientierung und Segmentierung

- Kundenbedürfnisse heute und morgen verstehen
- Kundensegmente und Potenziale priorisieren
- Schlüsselkunden und Key Accounts entwickeln
- Nutzenversprechen und Differenzierung schärfen

Vertriebskanäle und Verkaufsprozesse

- Klassische und digitale Kanäle integrieren
- Verkaufsprozesse effizient gestalten
- Lead-Management und Pipeline-Steuerung verbessern

Vertriebssteuerung und Performance

- Umsatz, Marge & Marktanteil steuern
- Vertriebs-KPIs sinnvoll einsetzen
- Forecasting, Reporting und Follow-up verbessern

Sales Leadership und Führungskultur

- Führungsrolle im Vertrieb klären
- Verantwortung, Leistung und Lernen fördern
- Vertriebsteams konsequent und motivierend führen

Sales Coaching und Teamentwicklung

- Potenziale im Team erkennen
- Low Performance professionell ansprechen
- Feedback in Fortschritt und Verhalten übersetzen

Verkaufen mit KI und Daten

- Kundenpotenziale datenbasiert erkennen
- CRM, Sales Analytics und Automatisierung nutzen
- Verkaufsaktivitäten gezielter priorisieren

Umsetzung und Zukunft des Vertriebs

- Digitale Schlagkraft im Vertrieb erhöhen
- Widerstände und Veränderung professionell führen
- Vertrieb als lernfähiges System entwickeln

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