

St. Galler KI Sales Management Programm

Durchführungen

2027

Nr. MA2017	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
3. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. MA2027	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen
Nr. MA2037	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 3 + 2 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/ma20

Zielgruppe (w/m)

Executives, Führungskräfte und Leistungsträger mit Verantwortung für Umsatz, Ergebnis, Kundenentwicklung, Vertrieb und Verkauf.

Konzept

Verkauf und Vertrieb stehen vor einer grundlegenden Transformation. Künstliche Intelligenz verändert die Art und Weise, wie Kunden gewonnen, betreut und entwickelt werden. Führende Unternehmen nutzen KI heute nicht mehr nur zur Effizienzsteigerung, sondern als strategisches Instrument zur Verbesserung von Umsatz, Marge und Kundenwert.

Das Seminar «KI und Sales Management» zeigt, wie moderne Unternehmen KI gezielt im Verkaufsmanagement einsetzen. Im Mittelpunkt stehen konkrete Anwendungen entlang des gesamten Vertriebsprozesses: von der Markt- und Kundenanalyse über Lead Management und Vertriebssteuerung bis hin zu Forecasting, Preisgestaltung und Führung der Vertriebs- oder Verkaufsorganisation dank Sales Leadership.

Die Teilnehmenden erhalten einen fundierten Überblick über erfolgreiche Praxisbeispiele und lernen, wie KI, Sales Management und Sales Leadership zu einem wirkungsvollen Führungsinstrument werden können. Ziel ist es, Chancen frühzeitig zu erkennen, Risiken zu vermeiden und die eigene Verkaufsorganisation auf die nächste Entwicklungsstufe zu führen.

Aufbau

Teil 1: Sales Management mit KI

Teil 2: Strategic Sales Leadership

Teil 3: Seminar «KI und Sales Management», 2 Tage. Vertiefung und Anwendung in Kleingruppe.

Themen

KI und Sales Management als strategischer Erfolgsfaktor

- Die neue Rolle von KI im modernen Verkaufsmanagement
- Umsatzwachstum durch datenbasierte Entscheidungen
- Wettbewerbsvorteile durch intelligente Vertriebssteuerung
- KI und Sales Management als Führungsaufgabe

Markt-, Kunden- und Potenzialanalysen mit KI

- Kundenpotenziale präziser erkennen
- Kaufwahrscheinlichkeiten vorhersagen
- Attraktive Zielsegmente identifizieren
- Priorisierung von Märkten und Kundengruppen

Lead Management und Neukundengewinnung

- KI-gestützte Leadgenerierung
- Automatisierte Vertriebsprozesse

Vertriebssteuerung und Performance

- Steuerung der Verkaufsaktivitäten mit KI
- Frühzeitiges Erkennen von Abweichungen
- Verbesserung der Verkaufseffizienz

Forecasting und Umsatzprognosen

- KI-basierte Absatz- und Umsatzprognosen
- Verbesserte Entscheidungsgrundlagen

Preismanagement und Margenoptimierung

- Intelligente Preisstrategien
- KI-gestützte Preisanalysen
- Optimierung von Deckungsbeiträgen
- Balance zwischen Wachstum und Profitabilität

Führung von Verkaufsteams im KI-Zeitalter

- Neue Anforderungen an Sales Leadership
- Leistungssteigerung durch Transparenz und Daten
- Veränderungsprozesse erfolgreich begleiten

Die KI-Roadmap für das eigene Unternehmen

- Bewertung des heutigen Reifegrades
- Priorisierung von KI-Initiativen
- Entwicklung einer Umsetzungsstrategie

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 Programnteils.

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