

KI und Key Account Management

Durchführungen

2027

Nr. MA2117 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 5.–6. Juli 2027, St.Gallen
- 2. Teil 1 Tag Private Coaching

Nr. MA2127 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 22.–23. November 2027, St.Gallen
- 2. Teil 1 Tag Private Coaching

Dauer: 2 + 1 Tag Private Coaching

Seminargebühr: CHF 6900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma21

Zielgruppe (w/m)

Executives, Verkaufsleiter, Key Account Manager, Vertriebsleiter sowie Führungskräfte mit Verantwortung für strategische Kunden, Umsatz und Ergebnis.

Konzept

In vielen Unternehmen wird der überwiegende Teil des Umsatzes mit einer vergleichsweise kleinen Zahl strategisch bedeutender Kunden erzielt. Gleichzeitig steigen die Erwartungen dieser Schlüsselskunden kontinuierlich. Sie erwarten individuelle Lösungen, hohe Reaktionsgeschwindigkeit, fundierte Marktkenntnisse und einen echten Beitrag zur eigenen Wertschöpfung.

Künstliche Intelligenz eröffnet dem Key Account Management neue Möglichkeiten. Erfolgreiche Unternehmen nutzen KI, um Kundenpotenziale besser zu erkennen, Kaufverhalten präziser zu analysieren, Risiken frühzeitig sichtbar zu machen und Vertriebsaktivitäten gezielter zu steuern. Dadurch entstehen neue Chancen für Umsatzwachstum, stärkere Kundenbindung und profitablere Kundenbeziehungen.

Das Seminar zeigt, wie KI und Sales Management im Umfeld strategischer Kunden eingesetzt werden können. Die Teilnehmenden lernen erfolgreiche Anwendungen kennen und entwickeln konkrete Ansätze für die Weiterentwicklung ihrer eigenen Schlüsselskunden.

Aufbau

Teil 1: Seminar «KI und Sales Management», 2 Tage.

Teil 2: Executive Private Coaching zu KI und Key Account Management.
1 Tag, online, ca. 4 Wochen nach dem Seminar. Im individuellen Coaching werden konkrete Umsetzungsansätze für das eigene Key Account Management entwickelt. Der Termin wird individuell vereinbart.

Themen

Die Zukunft des Key Account Managements

- Wie KI und Sales Management das Schlüsselkundengeschäft verändern
- Neue Anforderungen an Key Account Manager
- Strategische Bedeutung der wichtigsten Kunden
- Daten als Grundlage erfolgreicher Kundenentwicklung

Kundenpotenziale erkennen

- Analyse von Umsatz- und Ertragspotenzialen
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Priorisierung attraktiver Kundenfelder
- Potenziale frühzeitig sichtbar machen

Kunden besser verstehen als je zuvor

- Identifikation zukünftiger Kundenbedürfnisse
- Entwicklung kundenspezifischer Strategien
- KI-gestützte Customer Intelligence

Cross-Selling und Up-Selling mit KI

- Kaufwahrscheinlichkeiten erkennen
- Entwicklung individueller Angebotsstrategien
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen

Kundenverluste vermeiden

- Frühwarnsysteme für gefährdete Kunden
- Gegenmassnahmen rechtzeitig einleiten
- Kundenbindung nachhaltig stärken

Strategische Account-Pläne

- KI-gestützte Account-Planung
- Wachstumsstrategien für Schlüsselskunden
- Priorisierung von Initiativen
- Steuerung komplexer Kundenbeziehungen

Die KI-Roadmap für das eigene Unternehmen

- Bewertung des heutigen Reifegrades
- Identifikation der grössten Hebel
- Entwicklung eines Umsetzungsplans
- Nachhaltige Verankerung in der Organisation

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