

KI und Vertriebssteuerung

Durchführungen

2027

Nr. MA2217 **1. Durchführung 2027**

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

Nr. MA2227 **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/ma22

Zielgruppe (w/m)

Executives, Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren sowie Führungskräfte mit Verantwortung für Umsatz, Ergebnis und Vertrieb.

Aufbau

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

Teil 2: Executive Private Coaching zu KI und Key Account Management. Executive Private Coaching, 1 Tag, online, ca. 4 Wochen nach

dem Seminar. Im individuellen Coaching werden die Erkenntnisse aus dem Seminar auf die Herausforderungen des eigenen Unternehmens übertragen. Gemeinsam werden konkrete Verbesserungsmöglichkeiten für die Vertriebssteuerung, die Verkaufsorganisation und die Führungsarbeit entwickelt. Der Termin wird individuell vereinbart.

Konzept

Vertrieb ist heute eine der wichtigsten Wertschöpfungsfunktionen eines Unternehmens. Gleichzeitig stehen Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren und Geschäftsführer unter zunehmendem Druck, Wachstum, Profitabilität und Planungssicherheit gleichzeitig sicherzustellen. Viele Unternehmen verfügen über enorme Mengen an Kunden-, Markt- und Vertriebsdaten, nutzen diese jedoch nur teilweise für die operative und strategische Steuerung ihres Verkaufs.

Künstliche Intelligenz verändert die Möglichkeiten der Vertriebssteuerung grundlegend. Erfolgreiche Unternehmen setzen KI heute ein, um Umsatzentwicklungen vorherzusagen, Verkaufschancen systematisch zu bewerten, Vertriebsaktivitäten

gezielt zu steuern und die Produktivität ihrer Verkaufsorganisation kontinuierlich zu verbessern.

Das Seminar zeigt, wie KI für das Sales Management genutzt werden kann, um Transparenz, Steuerbarkeit und Wirkungskraft im Vertrieb deutlich zu erhöhen. Die Teilnehmenden lernen moderne Instrumente der datenbasierten Vertriebsführung kennen und entwickeln konkrete Ansätze für die Optimierung ihrer eigenen Verkaufsorganisation.

Themen

Die neue Generation der Vertriebssteuerung

- Wie KI und Sales Management die Vertriebsführung verändern
- Von Erfahrungswerten zu datenbasierten Entscheidungen
- Die Verkaufsorganisation als steuerbares System
- Erfolgsfaktoren moderner Vertriebssteuerung

Die richtigen Kennzahlen für die Vertriebsführung

- Welche Kennzahlen wirklich relevant sind
- Umsatz, Marge und Kundenwert im Fokus
- Frühindikatoren für zukünftige Entwicklungen

- Entwicklung wirksamer KPI-Systeme

Forecasting und Umsatzprognosen

- KI-gestützte Umsatzvorhersagen
- Planungssicherheit erhöhen
- Risiken und Chancen frühzeitig erkennen
- Bessere Entscheidungen durch präzisere Prognosen

Vertriebsleistung sichtbar machen

- Analyse von Verkaufsaktivitäten
- Identifikation von Leistungstreibern
- Erkennen von Engpässen und Schwachstellen
- Produktivität gezielt steigern

Steuerung von Verkaufschancen

- Bewertung von Opportunities mit KI
- Priorisierung von Vertriebsressourcen
- Erfolgswahrscheinlichkeiten berechnen
- Effizienz im Verkauf erhöhen

Vertriebscontrolling neu gedacht

- Moderne Instrumente des Vertriebscontrollings
- Management Cockpits und Dashboards
- Echtzeitinformationen für Führungskräfte
- Transparenz als Erfolgsfaktor

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