

KI und Neukundengewinnung

Durchführungen

2027

Nr. MA2317 **1. Durchführung 2027**

- 1. Teil 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. MA2327 **2. Durchführung 2027**

- 1. Teil 13. – 14. September 2027, St.Gallen
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2337 **3. Durchführung 2027**

- 1. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen
- 2. Teil 17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 2 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma23

Zielgruppe (w/m)

Executives, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Business Development Manager, Key Account Manager sowie Führungskräfte mit Verantwortung für Wachstum, Neukunden und Umsatz.

Aufbau

Teil 1: Online Verkaufen mit KI, 2 Tage

Teil 2: Verkauf und Künstliche Intelligenz, 2 Tage

Konzept

Neukundengewinnung gehört zu den wichtigsten Herausforderungen im Vertrieb. Gleichzeitig wird es immer schwieriger, Aufmerksamkeit zu gewinnen, die richtigen Zielkunden anzusprechen und neue Geschäftsmöglichkeiten erfolgreich in Umsatz umzuwandeln.

Künstliche Intelligenz verändert die Neukundengewinnung grundlegend. Erfolgreiche Unternehmen nutzen KI heute, um Märkte präziser zu analysieren, Zielkunden gezielter zu identifizieren, Verkaufschancen früher zu erkennen und Vertriebsaktivitäten wirksamer zu steuern. Dadurch entstehen neue Möglichkeiten für Wachstum, Marktanteilsgewinne und eine höhere Effizienz im Vertrieb.

Das Seminar zeigt, wie KI und Sales Management eingesetzt werden können, um die Neukundengewinnung auf eine neue Stufe zu heben. Im Mittelpunkt stehen moderne Methoden der digitalen Kundengewinnung, intelligente Leadge-

nerierung, datenbasierte Vertriebsprozesse sowie die erfolgreiche Nutzung von KI entlang der gesamten Neukunden-Pipeline.

Themen

Die Zukunft der Neukundengewinnung

- Wie KI und Sales Management den Verkauf verändern
- Neue Erfolgsfaktoren in der Kundenakquisition
- Von Zufall zu systematischer Neukundengewinnung
- Die digitale Verkaufsorganisation der Zukunft

Zielkunden präziser identifizieren

- Attraktive Kundensegmente erkennen
- Marktpotenziale analysieren
- Kaufwahrscheinlichkeiten bewerten
- Fokus auf die richtigen Zielkunden

Leadgenerierung mit KI

- Moderne Instrumente der Lead-Digitale Touchpoints erfolgreich nutzen
- Aufbau leistungsfähiger Lead-Pipelines
- Höhere Qualität der Verkaufschancen

Online Verkaufen mit KI

- Neue Möglichkeiten der digitalen Kundengewinnung

- Intelligente Nutzung digitaler Vertriebskanäle
- Automatisierung von Verkaufsprozessen
- Effizienzsteigerung im Neukundengeschäft

Verkaufschancen systematisch entwickeln

- Bewertung von Leads mit KI
- Priorisierung von Verkaufsaktivitäten
- Entwicklung erfolgreicher Sales Funnels
- Höhere Conversion Rates erzielen

KI im modernen Verkaufsmanagement

- KI als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung
- Datenbasierte Vertriebsentscheidungen
- Erfolgreiche Anwendungen aus der Praxis
- KI und Sales Management als Wachstumstreiber

Die Wachstums-Roadmap für das eigene Unternehmen

- Bewertung des heutigen Reifegrades
- Identifikation der grössten Hebel
- Entwicklung konkreter Umsetzungspläne
- KI und Sales Management nachhaltig verankern

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