

KI, Preismanagement und Added Value Konzepte

Differenzierung schaffen. Preisdruck überwinden. Margen nachhaltig steigern.

Durchführungen

2027

Nr. MA2417 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 15. – 18. März 2027, München
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. MA2427 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 14. – 17. Juni 2027, Zürich
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. MA2437 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2447 4. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 25. November 2027, St.Gallen
- 2. Teil 17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 7500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma24

Zielgruppe (w/m)

Executives, Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Marketingleiter, Produktmanager und Führungskräfte mit Verantwortung für Positionierung, Preisstrategie und Profitabilität.

Konzept

KI hilft bei der Ausarbeitung der best-möglichen Added Value Strategie. KI findet die einzigartige Positionierung. KI hilft bei einer klaren Differenzierung und einem präzise definierten Kundennutzen. Die Künstliche Intelligenz bringt neue Möglichkeiten für das Strategische Marketing. KI analysiert Märkte, Wettbewerber, Kundenbedürfnisse, Kaufmotive und Werttreiber mit einer bisher unerreichten Tiefe. Dadurch entstehen neue Erkenntnisse darüber, welche Leistungen für Kunden tatsächlich relevant sind, welche Differenzierungsmerkmale relevante Wettbewerbsvorteile schaffen und welche Preisstrategie den höchsten Wertbeitrag ermöglicht.

Die Teilnehmenden lernen, wie sie unverwechselbare Positionierungen entwickeln, Added Value Konzepte aufbauen und daraus Preisstrategien ableiten, die zu höherem Umsatz, besseren Margen und stärkerer Kundenbindung führen.

Aufbau

Teil 1: Marketing und Kundenmanagement. 4 Tage.

Teil 2: Verkauf und Künstliche Intelligenz. 2 Tage.

Themen

Die strategische Positionierung im Zeitalter von KI

- Warum Positionierung über Preis oder Profit entscheidet
- Die Ursachen von Preisdruck und Austauschbarkeit
- Strategische Differenzierung als Wettbewerbsvorteil
- KI zur Analyse von Märkten und Wettbewerbern nutzen

Kundennutzen neu verstehen

- Die wirklichen Kaufmotive von Kunden erkennen
- Werttreiber und Nutzenkomponenten identifizieren
- Kundenbedürfnisse präziser analysieren
- KI-gestützte Customer Insights gewinnen

Added Value Konzepte entwickeln

- Zusätzlichen Nutzen systematisch schaffen
- Service, Beratung und Leistungen als Werttreiber nutzen
- Leistungsbündel mit hoher Attraktivität entwickeln
- Wahrgenommenen Kundennutzen steigern

Die optimale Preisstrategie entwickeln

- Preisbereitschaften unterschiedlicher Kundengruppen erkennen
- KI-gestützte Preisanalysen durchführen
- Preiselastizitäten verstehen
- Wertorientierte Preisstrategien entwickeln

Preisprämien erfolgreich durchsetzen

- Höhere Preise argumentieren und begründen
- Vom Preisverkauf zum Nutzenverkauf wechseln
- Preisgespräche professionell führen
- Margen nachhaltig verbessern

KI im modernen Verkaufsmanagement

- KI als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung
- Kundensegmente und Potenziale präziser bewerten
- KI und Sales Management als Erfolgsfaktor nutzen

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