

Executive Sales Leadership und KI im Verkaufsmanagement

Durchführungen

2027

Nr. MA2517 **1. Durchführung 2027**

- 1. Teil 6.–8. Juli 2027, Zürich
- 2. Teil 22.–23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2527 **2. Durchführung 2027**

- 1. Teil 8.–10. Dezember 2027, Zürich
- 2. Teil 17.–18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 3 + 2 Tage

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/ma25

Zielgruppe (w/m)

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

Konzept

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur den Verkauf. Sie verändert die Rolle der Führungskraft. Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren und Mitglieder der Geschäftsleitung stehen vor der Herausforderung, neue Technologien einzuführen, die Leistungsfähigkeit ihrer Teams weiterzuentwickeln und gleichzeitig Umsatz, Profitabilität und Kundenbindung zu steigern.

Die Zukunft erfolgreicher Verkaufsorganisationen wird nicht allein durch Technologie entschieden. Entscheidend ist die Fähigkeit der Führung, die Chancen von KI gezielt zu nutzen, Mitarbeitende mitzunehmen, neue Kompetenzen aufzubauen und die Organisation konsequent auf Wachstum auszurichten.

Aufbau

Teil 1: Seminar «Executive Sales Leadership», 3 Tage.

Teil 2: Vertiefungsseminar zur Nutzung von KI im Sales Management. 2 Tage.

Themen

Die Zukunft der Verkaufsorganisation

- Wie KI und Sales Management den Vertrieb verändern
- Die Verkaufsorganisation der nächsten Generation
- Neue Anforderungen an Führungskräfte

Executive Sales Leadership im KI-Zeitalter

- Die neue Rolle des Verkaufsleiters
- Führung zwischen Mensch, Daten und Technologie
- Leadership als Wettbewerbsvorteil

Die richtigen Vertriebsstrategien entwickeln

- Auswirkungen von KI auf Markt und Wettbewerb
- Strategische Positionierung der Verkaufsorganisation
- Neue Vertriebsmodelle und Go-to-Market-Ansätze
- Wachstumsstrategien für die Zukunft

Hochleistungsorganisation Vertrieb

- Merkmale erfolgreicher Verkaufsorganisationen
- Leistungskultur entwickeln
- Produktivität und Wirkungskraft erhöhen
- KI und Sales Management als Erfolgsfaktor

Mitarbeitende erfolgreich führen und entwickeln

- Neue Kompetenzprofile im Vertrieb
- Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung schulen
- Coaching und Entwicklung von Leistungsträgern
- Motivation und Engagement in Zeiten des Wandels

Veränderungsmanagement im Vertrieb

- Widerstände erkennen und überwinden
- Akzeptanz für neue Technologien schaffen
- Veränderungsprozesse erfolgreich begleiten
- Transformation nachhaltig verankern

Führung mit Daten und KI

- Neue Entscheidungsgrundlagen für Executives
- Transparenz und Steuerbarkeit erhöhen
- Datenbasierte Führung der Verkaufsorganisation
- KI und Sales Management als Führungsinstrument

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