

KI und Sales Forecasting

**Umsatzentwicklungen früher erkennen. Chancen präziser bewerten.
Vertrieb erfolgreicher steuern.**

Durchführungen

2027

Nr. MA2717 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 23. April 2027, St.Gallen
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. MA2727 2. Durchführung 2027

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

Nr. MA2737 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 2. – 3. Dezember 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/ma27

Zielgruppe (w/m)

Executives, Geschäftsführer, Verkaufs-
leiter, Vertriebsdirektoren, Business De-
velopment Verantwortliche sowie Füh-
rungskräfte mit Verantwortung für
Wachstum, Umsatz und Ergebnis.

Konzept

Unternehmen investieren enorme Res-
ourcen in Vertrieb, Verkauf und Business
Development. Gleichzeitig fehlt oft die
notwendige Transparenz darüber, welche
Umsatzentwicklungen tatsächlich zu er-
warten sind, welche Chancen entstehen
und wo Risiken drohen.

Erfolgreiche Unternehmen nutzen heute
KI, Foresight, Szenarien und datenba-
sierte Analysen, um zukünftige Entwick-
lungen besser einschätzen zu können. Sie
verbinden Zukunftsbilder, Marktanalysen
und Vertriebsdaten mit modernen Instru-
menten des Forecastings. Dadurch steigt
die Qualität strategischer und operativer
Entscheidungen deutlich.

Die Teilnehmenden lernen, wie Marktver-
änderungen, Kundenentwicklungen, Ver-
kaufschancen und Umsatzpotenziale
frühzeitig erkannt werden können. Im
Mittelpunkt stehen die Frage nach den
bestmöglichen Zukunftsszenarien und
deren Auswirkungen auf Wachstum, Ver-
trieb, Kundenentwicklung und Verkaufs-
strategie.

Aufbau

Teil 1: Foresight. Trends und Szenarien.
2 Tage.

Teil 2: Verkauf und Künstliche Intelli-
genz. 2 Tage.

Themen

Die Zukunft des Sales Forecasting

- Warum klassische Forecasts oft
unzureichend sind
- Die Grenzen traditioneller Vertriebs-
planung
- Neue Möglichkeiten durch KI und
Foresight
- Zukunftsbilder als Grundlage
besserer Entscheidungen

Trends, Veränderungen und Markt- verschiebungen erkennen

- Relevante Entwicklungen frühzeitig
identifizieren
- Veränderungen im Kundenverhalten
erkennen
- Neue Wettbewerber und Geschäfts-
modelle analysieren
- Auswirkungen auf Vertrieb und
Wachstum bewerten

Zukunftsszenarien für Verkauf und Markt

- Best-Case-, Real-Case- und Worst-
Case-Szenarien
- Entwicklung alternativer Zukunfts-
bilder
- Bewertung strategischer Optionen

KI-gestützte Umsatzprognosen

- Prognosemodelle für Umsatz und
Nachfrage

- Erkennen zukünftiger Geschäfts-
potenziale
- Höhere Qualität der Vertriebsplanung

Forecasting von Verkaufschancen

- Bewertung von Leads und Oppor-
tunities
- Priorisierung von Verkaufsaktivitäten
- Höhere Transparenz in der Vertriebs-
pipeline

Frühwarnsysteme für Umsatz und Vertrieb

- Rückgänge rechtzeitig erkennen
- Kritische Entwicklungen früh
identifizieren
- Gegenmassnahmen gezielt einleiten

KI im modernen Verkaufsmanagement

- KI als wertvolles Instrument zur
Steigerung der Vertriebsleistung
- Erfolgreiche Anwendungen aus der
Praxis

Die Zukunft der Vertriebsorganisation

- Vertriebsteams im souveränen Um-
gang mit KI-Tools und datengetrie-
bener Vertriebssteuerung
- Neue Anforderungen an Verkaufs-
leiter
- Forecasting als Teil der Führungs-
arbeit

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