

KI und Strategisches Verkaufsmanagement

Die Verkaufsorganisation der Zukunft entwickeln. Wachstum beschleunigen. KI gezielt für Umsatz, Profitabilität und Wettbewerbsstärke nutzen.

Durchführungen

2027

Nr. MA2817 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 12. – 15. April 2027, Berlin
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. MA2827 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2837 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 8. – 11. November 2027, Köln
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2847 4. Durchführung 2027

- 1. Teil 8. – 11. November 2027, Köln
- 2. Teil 17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 7900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma28

Zielgruppe (w/m)

Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren, Geschäftsführer, Business Development Verantwortliche sowie Führungskräfte mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung.

Konzept

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz verändern Verkauf und Vertrieb grundlegend. Kunden erwarten schnellere Reaktionszeiten, individuellere Angebote und professionellere Betreuung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Wachstum, Profitabilität und Produktivität. Viele Unternehmen investieren in digitale Systeme und KI-Anwendungen. Nur wie gelingt es, daraus nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu entwickeln?

Dieses Seminar verbindet die Wachstumslogik des Business Developments mit den Möglichkeiten moderner KI-Anwendungen im Vertrieb. Die Teilnehmenden lernen, wie Digitalisierung und KI neue Geschäftspotenziale erschliessen, die Produktivität des Vertriebs steigern und die gesamte Verkaufsorganisation erfolgreicher machen.

Aufbau

Teil 1: Strategisches Verkaufsmanagement. 4 Tage.

Teil 2: KI als Instrument zur Verbesserung von Vertriebsleistung, Kundenentwicklung und Verkaufssteuerung. 2 Tage.

Themen

Wachstum durch Digitalisierung und KI

- Die grossen Veränderungen in Verkauf und Vertrieb
- Neue Geschäftsmodelle und Umsatzquellen
- Digitalisierung als Wachstumstreiber
- KI und Sales Management als Wettbewerbsvorteil

Neue Märkte und neue Geschäftspotenziale erkennen

- Business Development im digitalen Zeitalter
- Zukunftsmärkte identifizieren
- Neue Kundensegmente erschliessen
- Wachstumspotenziale systematisch entwickeln

KI-gestützte Leadgenerierung und Neukundengewinnung

- Höhere Qualität von Leads
- Targeting, Personas und Buying Center analysieren
- Verkaufschancen früher erkennen

Personalisierte Kundenentwicklung

- Individuelle Kundenansprache mit KI
- Personalisierte Angebote und Follow-ups
- Cross-Selling und Up-Selling Potenziale erkennen
- Höhere Kundenbindung und mehr Umsatz

Forecasting, Vertriebssteuerung und Opportunity Management

- Präzisere Umsatzprognosen
- Analyse von Markt-, Kunden- und Vertriebsdaten
- Priorisierung von Chancen, Produkten und Märkten

Automatisierung und Effizienzsteigerung im Vertrieb

- Automatisierung administrativer Aufgaben
- CRM, Dokumentation und Follow-ups
- Angebots- und Auftragsmanagement
- Höhere Produktivität der Verkaufsorganisation

KI-Assistenten und intelligente Verkaufssysteme

- Conversational AI im Vertrieb
- Chatbots und digitale Verkaufsassistenten
- Qualifizierung von Leads in Echtzeit

Die Verkaufsorganisation der Zukunft

- Sales Coaching mit KI
- Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung schulen
- Neue Anforderungen an Verkaufsleiter
- Entwicklung einer leistungsstarken digitalen Vertriebsorganisation

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