

Business Development gegen Stagnation

Durchführungen

2027

Nr. MA5417	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	online, Terminvereinbarung
Nr. MA5427	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	online, Terminvereinbarung
Nr. MA5437	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	online, Terminvereinbarung
Nr. MA5447	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	online, Terminvereinbarung

Dauer: 4 + 4h Online-Coaching

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/ma54

Zielgruppe (w/m)

- Executives und Führungskräfte mit Verantwortung für Strategie, Wachstum und neue Geschäftsfelder

Aufbau

Teil 1: Vier Tage intensives Seminar zum Thema Business Development. Entwicklung neuer Geschäftsideen, Nutzung von KI und Digitalisierung.

Teil 2: Individuelles Executive Coaching (4 Stunden, online) rund vier Wochen nach dem Seminar. Vertiefung eines für Sie besonders wichtigen Themas.

Konzept

Irgendwann kommt jeder Markt in die Stagnation. Dann wird es auch für die Besten schwieriger, erfolgreich zu bleiben. Die Umsätze stagnieren, die Gewinnmargen schwinden, die Kosten steigen dennoch. Stagnation hat unterschiedliche Ursachen: Märkte verändern sich, Technologien entstehen neu, Kundenverhalten verschiebt sich. Was gestern erfolgreich war, reicht nicht mehr für eine erfolgreiche Zukunft. Es braucht neue Ideen und neue Geschäfte.

Themen

Neue Geschäftsideen systematisch entwickeln

- Methoden zur Suche nach neuen Märkten
- Ideenquellen für Wachstum statt Stagnation
- Trends früh erkennen und nutzen
- Bewertung neuer Geschäftsideen

Business Development als Führungsaufgabe

- Rolle der Führung im Wachstum
- Steuerung neuer Geschäftsinitiativen
- Kultur für erfolgreiches Wachstum

Chancen der Digitalisierung nutzen

- Digitale Geschäftsmodelle entwickeln
- Plattformökonomie verstehen
- Digitalisierung bestehender Angebote
- Neue digitale Kundenschnittstellen

KI als Werkzeug für Business Development

- KI zur Analyse neuer Marktchancen
- Nutzung von Daten für Strategie
- KI in Marketing und Vertrieb
- KI für Produkt- und Serviceideen

Aufbau neuer Geschäfte und Märkte

- Markteintrittsstrategien entwickeln
- Pilotprojekte erfolgreich starten
- Skalierung neuer Geschäftsmodelle
- Aufbau neuer Umsatzquellen

Modernes Kunden- und Vertriebsmanagement

- Aufbau digitaler Vertriebskanäle
- Omnichannel im Vertrieb nutzen
- Kundenbeziehungen strategisch entwickeln
- Vertrieb als Wachstumstreiber

Wachstum trotz stagnierendem Kerngeschäft: Individuelles Executive Coaching

Viele Unternehmen befinden sich oder kommen bald in Märkte, die kaum noch wachsen. Dennoch ist erfolgreiches Wachstum möglich, wenn Führungskräfte bereit sind, das bestehende Geschäftsmodell zu erweitern. Entscheidend ist die Kombination aus neuen Geschäftsfeldern, digital erweiterten Angeboten und innovativen Vertriebskanälen. Business Development bedeutet, systematisch neue Umsatzquellen zu erschliessen und gleichzeitig das bestehende Geschäft zu stärken. So entsteht Wachstum statt Stagnation – auch in reifen Märkten.

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