

Marktbearbeitung mit KI und Digitalisierung

Durchführungen

2027

Nr. MA5917	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	online, Terminvereinbarung
Nr. MA5927	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	online, Terminvereinbarung
Nr. MA5937	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	online, Terminvereinbarung
Nr. MA5947	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/ma59

Zielgruppe (w/m)

- Executives aus Vertrieb, Marketing, Kunden-, Key-Accounts- und Marktverantwortung
- Führungskräfte mit Verantwortung für Märkte, Regionen und Business Units

- Verantwortliche für Potenzialnutzung, Neukundenakquisition, Kunden-Rückholaktionen und Key Account-Bearbeitung

Aufbau

Teil 1: Executive Seminar (3 Tage)

Strategien, Instrumente und KI-basierte Methoden für moderne Marktbearbeitung, Wachstum und digitale Vertriebskanäle.

Teil 2: Individuelles Executive Coaching (4 Stunden, online)

Vier Wochen nach dem Seminar werden konkrete Umsetzungsfragen individuell besprochen und weiterentwickelt.

Konzept

Die Möglichkeiten von KI und Digitalisierung verändern die Marktbearbeitung grundlegend: Während Unternehmen früher Märkte oft mit standardisierten Vertriebsprozessen bearbeiteten, eröffnen neue Technologien heute eine präzisere, schnellere und deutlich wirkungsvollere Form der Marktbearbeitung. Märkte können granular analysiert, Kundenbedürfnisse früh erkannt und Verkaufschancen systematisch entwickelt werden.

Zusätzlich zum Seminar entwickeln Sie in Teil 2 konkrete Ideen für Ihr eigenes Unternehmen: Im Rahmen eines individuellen Online-Coaching besprechen Sie mit dem Dozenten Ihre Ideen und Konzepte für eine weitere Digitalisierung und KI-Unterstützung für ihre Marktbearbeitung.

Themen

Business Development und digitale Marktbearbeitung

- KI-gestützte Marktanalyse und Potenzialerkennung
- Datenbasierte Priorisierung von Marktsegmenten

Mehr Umsatz mit bestehenden Kunden

- Identifikation verborgener Kundenpotenziale
- Personalisierte Angebote für Schlüsselkunden

Erfolgreichere Neukundenakquisition

- Attraktive Zielkunden dank KI automatisch erkennen
- Digitale Leadgenerierung und Leadscoring

Kundenabwanderung verhindern und Kunden zurückgewinnen

- Abwanderungsrisiken mit KI frühzeitig erkennen

- Früherkennung kritischer Kundensignale

Digitale Vertriebskanäle und neue Geschäftsmodelle

- Aufbau digitaler Verkaufskanäle
- Nutzung von Plattformen und digitalen Märkten

Verkaufsinendienst als Umsatzmotor

- Bisherige Verkaufsadministration für aktiven Verkauf nutzen
- KI-gestützte Verkaufsunterstützung
- Automatisierte Angebotsprozesse

Wie KI eine neue Qualität der Marktbearbeitung ermöglicht

Eine deutlich bessere Marktbearbeitung entsteht dann, wenn KI und Digitalisierung systematisch in die Marktstrategie integriert werden. Entscheidend ist die Kombination aus Datenanalyse, klarer Marktsegmentierung und intelligent gesteuerten Verkaufsprozessen. Unternehmen müssen Kundenverhalten verstehen, Marktpotenziale datenbasiert bewerten und Verkaufsaktivitäten gezielt priorisieren. KI unterstützt dabei, Chancen früh zu erkennen, Ressourcen optimal einzusetzen und Kunden individueller zu betreuen. So entsteht eine Marktbearbeitung, die nicht nur effizienter ist, sondern auch deutlich mehr Umsatzpotenziale erschliesst.

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