

Strategisches Management für Sales Directors

Durchführungen

2027

Nr. TA0717	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
Nr. TA0727	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
Nr. TA0737	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
Nr. TA0747	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
Nr. TA0757	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart
Nr. TA0767	6. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. Dezember 2027, St.Gallen
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 9900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta07

Zielgruppe (w/m)

1. Sales Directors, Verkaufs- und Vertriebsleiter
2. Führungskräfte mit Verantwortung für Umsatz, Marge, Key Accounts, Vertriebskanäle, Go-to-Market und Sales Performance

Aufbau

1. Teil: Strategisches Management, 4 Tage
2. Teil: Strategisches Verkaufsmanagement, 4 Tage

Konzept

Sales Directors stehen laufend vor der Aufgabe, aus strategischen Konzepten profitables Wachstum zu machen. Nicht einfach, denn Märkte verändern sich, Kunden entscheiden anders als geplant, digitale Kanäle und KI verändern die etablierte Vertriebslogik. Dieses Programm kombiniert gutes Strategisches Management mit erfolgreichem Strategischem Verkaufsmanagement. Es zeigt, wie Marktchancen erkannt, Wettbewerbsvorteile geschärft, Zielkunden priorisiert, Go-to-Market-Ansätze entwickelt und die Verkaufsorganisation leistungsfähiger geführt wird.

Themen

Strategisches Management und kommerzieller Erfolg

- Unternehmensstrategie, Geschäftsmodell und Wachstumslogik
- Marktattraktivität, Wettbewerbsvorteile und strategische Optionen

Markt, Wettbewerb und Kundenstruktur mit KI analysieren

- Marktsegmente, Kundengruppen und Potenziale erkennen
- Wettbewerbsdynamik, Disruption und neue Geschäftsmodelle beurteilen

Value Proposition und Positionierung schärfen

- Kundennutzen, Differenzierung und Zahlungsbereitschaft definieren
- Wertargumentation

Strategische Prioritäten und Ressourcenallokation

- Fokus statt Aktivismus: Ressourcen auf die besten Chancen lenken

Sales Strategy

- Verkaufsstrategie aus Unternehmens- und Marktstrategie ableiten
- Zielmärkte, Zielkunden, Kanäle und Angebotslogik definieren

Key Account Management

- Vom Lieferantenstatus zur strategischen Partnerschaft

Forecasting & Opportunity-Steuerung

- Forecast-Genauigkeit, Deal Reviews und Risikoanalyse
- KI-gestützte Opportunity-Bewertung und Next-Best-Actions

Value Selling, Pricing und Verhandlungsstrategie

- Verkauf über Wert statt über Preis
- Nutzenargumentation, Business Case für den Kunden und ROI-Logik
- Preisstrategie, Konditionen, Rabattsdisziplin und Marge

Sales Organisation, Rollen & Prozesse

- Struktur der Sales Force
- Gebietsplanung, Kundenzuordnung und Betreuungsmodelle

Sales Performance Management und Incentives

- Ziele, KPIs und Steuerungslogik
- Vergütung, Incentives und gewünschtes Verhalten
- Coaching, Feedback, Training und Leistungsentwicklung

Führung, Change und strategische Umsetzung

- Sales Directors als Change Leader
- Strategie in Verhalten, Prozesse und Routinen übersetzen

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

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung/Funktion

Geburtsdatum

Datum

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