

St. Gallen Sales Directors Programm

Strategisches Verkaufs- und Vertriebsmanagement und Sales Leadership
für nachhaltiges Wachstum und Erfolg.

Durchführungen

2027

Nr. TA1317	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
Nr. TA1327	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
Nr. TA1337	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
Nr. TA1347	4. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	15. – 17. Mai 2028, München

Dauer: 4 + 3 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/ta13

Zielgruppe (w/m)

Sales Directors, Vertriebsleiter, Commercial Directors, Chief Sales Officers, Leiter Marketing & Sales, Business-Development-Verantwortliche, Key-Account-Verantwortliche mit Führungsaufgaben sowie Mitglieder der Geschäftsleitung mit Verantwortung für Wachstum, Marktleistung und Vertriebsergebnis.

Konzept

Das Programm fokussiert auf die strategische Führungsaufgabe in Verkauf und Vertrieb. Entscheidend ist eine Vertriebsorganisation, die Strategie, Kundennutzen, Technologie, Führung und Performance zu Wettbewerbsvorteilen verbindet. KI als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung wird dabei gezielt in Sales Strategy, CRM, Pipeline Management, Forecasting und Performance-Steuerung integriert. Zudem gilt es, Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung zu schulen. Das Programm besteht aus 4 Tagen Strategischem Verkaufs- und Vertriebsmanagement sowie 3 Tagen Strategischem Sales Leadership.

Themen

Sales Strategy und Priorisierung

- Vertriebsstrategie aus Unternehmensstrategie ableiten
- Wachstumsfelder, Zielmärkte und Prioritäten definieren
- Ehrgeizige Ziele in wirkungsvolle Initiativen übersetzen

Kundennutzen und Differenzierung

- Kundensegmente nach Potenzial und Wertbeitrag steuern
- Value Proposition und Kundennutzen schärfen
- Differenzierung, Relevanz und Zahlungsbereitschaft erhöhen

Vertriebskanal-Strategie

- Vertriebskanäle, Rollen und Ressourcen optimal gestalten
- Key Account Management und Neukundengewinnung ausrichten
- Omnichannel- und Partnervertrieb wirksam integrieren

Sales Excellence & Leistungssteuerung

- Verkaufsprozesse, Pipeline und Forecasts professionalisieren
- KPIs, Zielsysteme und Performance Dialoge etablieren
- Produktivität, Abschlusskraft und Margenqualität steigern

Digital Sales, CRM & Datenbasis

- CRM, Daten und KI als Führungsinstrumente nutzen
- Kundenpotenziale datenbasiert erkennen und priorisieren
- Sales Automation und digitale Touchpoints intelligent einsetzen

Strategisches Leadership in Verkauf und Vertrieb

- Die Rolle des Sales Directors wirksam ausfüllen
- Vertriebsführung zwischen Strategie, Druck und Motivation
- Klarheit, Verantwortlichkeit und Umsetzungsstärke schaffen

Hochleistungsteams aufbauen und führen

- Verkaufsleiter, Key Account Manager und Teams entwickeln
- Coaching, Feedback und Talentmanagement systematisch nutzen
- Leistungsstandards, Kultur und Commitment verankern

Transformation & Executive Impact

- Veränderungen in Vertrieb und Markt erfolgreich führen
- Marketing, Sales und Service auf gemeinsame Ziele ausrichten
- Als Sales Leader Wirkung in Geschäftsleitung und Markt erzielen

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