

Strategic Sales – die grossen Herausforderungen

Durchführungen

2027

Nr. TA1817	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	5. – 6. Juli 2027, St.Gallen
Nr. TA1827	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. TA1837	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta18

Zielgruppe (w/m)

- Sales Directors
- Marketing Directors
- Business Development Directors
- Leiter Vertrieb, Leiter Marketing
- Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer

Konzept

Das Programm zeigt, welche wichtigen Aufgaben Sales Directors, Marketing Directors und Vertriebsverantwortliche bedeutender Unternehmen heute bewältigen müssen, um Wachstum nachhaltig abzusichern. Im Fokus stehen die wirksame Ausrichtung von Sales und Marketing, der produktive Einsatz von KI, höhere Verkäuferproduktivität, Omnichannel-Steuerung, präzisere Segmentierung, stärkere Führung sowie die erfolgreiche Verankerung von Transformation im Vertrieb. Wie Vertriebsorganisationen leistungsfähiger, kundenwirksamer und zukunftssicher aufgestellt werden.

Teil 1: Strategisches Sales Management, 4 Tage

Teil 2: Vertiefung auf die für Ihr Unternehmen und ihre Führungsrolle besonders wichtigen Themen. 2 Tage.

Themen

KI und Digitalisierung als Wachstumstreiber

- KI zur Steigerung von Vertriebseffizienz und Verkaufsleistung nutzen
- Verkaufsprozesse automatisieren und Produktivität erhöhen
- Datenbasierte Vertriebssteuerung und Predictive Sales

Strategische Neukundengewinnung und Markterschliessung

- Neue Kundengruppen und Marktpotenziale identifizieren
- Moderne Lead-Generierung und Omnichannel-Vertrieb
- Wachstumsmärkte frühzeitig erkennen und nutzen
- Vertriebssysteme für nachhaltiges Neukundengeschäft entwickeln

Das veränderte Kaufverhalten erfolgreich managen

- Die Customer Journey der Zukunft verstehen
- Digitale und persönliche Verkaufskanäle optimal kombinieren
- Kundenbedürfnisse früher erkennen und gezielt adressieren
- Vom Produktverkauf zur kundenorientierten Lösungsberatung

Hochleistungsorganisation Vertrieb entwickeln

- Vertriebsorganisationen strategisch ausrichten
- Verkaufsteams zu Spitzenleistungen führen
- Vertriebskultur, Motivation und Umsetzungsstärke

Preismanagement und Ertrags-sicherung

- Preis- und Margendruck erfolgreich begegnen
- Nutzenargumentation statt Preisdiskussion
- Profitabilität von Kunden und Kundensegmenten

Beitrag zu Business Development leisten

- Disruptive Veränderungen und neue Wettbewerber früh erkennen
- Auswirkungen von KI und Digitalisierung auf Geschäftsmodelle beurteilen
- Chancen neuer Vertriebs- und Plattformmodelle nutzen
- Die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Vertriebs sichern

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