

Strategisches Sales Leadership

Durchführungen

2027

Nr. TA1917 **1. Durchführung 2027**
6.–8. Juli 2027
Zürich

Nr. TA1927 **2. Durchführung 2027**
8.–10. Dezember 2027
Zürich

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta19

Zielgruppe (w/m)

- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter Heads of Sales, Regional Sales Manager
- Business Unit Leaders
- Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung
- erfahrene Führungskräfte, die Sales Leadership auf Top-Niveau weiterentwickeln und Strategischen Verkauf durch wirksame Führung absichern wollen.

Konzept

Gute Führung braucht es überall, ganz speziell aber im Verkauf und Vertrieb. Wo anspruchsvolle Ziele, hohe Dynamik und permanenter Ergebnisdruck aufeinandertreffen, entscheidet nicht allein die Verkaufskompetenz. Zusätzlich braucht es auch die Qualität der Führung. Dieses Seminar richtet den Fokus konsequent auf die Management- und Leadership-Aufgaben im Vertrieb: Orientierung geben, Leistung ermöglichen, KI nutzen, Verantwortung einfordern, Menschen entwickeln und Umsetzung absichern. Sales Leadership erlaubt es, Führungsstärke dort zu zeigen, wo Resultate entstehen: im Alltag, im Team. Strategisches Sales Leadership zeigt zusätzlich zur täglichen Führungsaufgabe, welche konzeptionellen und gestalterischen Aufgaben es gibt, um die Rahmenbedingungen für den Erfolg im Sales optimal auszugestalten.

Themen

Strategische Verantwortung und Führungsrolle im Vertrieb

- Führungsauftrag zwischen Resultat-, Kunden- und Mitarbeiterorientierung

- Präsenz, Autorität und Glaubwürdigkeit gezielt stärken
- Verantwortung übernehmen und Orientierung vermitteln

Sales Leadership: Leistung und Verhalten

- Erwartungen klar formulieren und verbindlich machen
- Führung mit Haltung, Stringenz und Verlässlichkeit prägen
- Konsequenz zeigen, ohne Energie im Team zu verlieren

Performance wirksam steuern

- Vertriebsleistung aktiv führen statt nur kontrollieren
- Ziel- und Resultatorientierung im Geschäftsalltag verankern

Menschen entwickeln, Teams stärker machen

- Unterschiedliche Leistungsprofile gezielt führen
- Potenziale erkennen und systematisch entfalten
- Leistungsträger fordern, fördern und binden
- Aus Einzelkämpfern ein starkes Team formen

Coaching als Kern wirksamer Führung

- Coaching im Führungsalltag konsequent verankern

- Verhalten durch Reflexion und Präzision verbessern
- Lern- und Entwicklungsprozesse aktiv beschleunigen

Schwierige Führungssituationen souverän meistern

- Zielverfehlungen klar und professionell ansprechen
- Widerstände früh erkennen und wirksam führen
- Anspruchsvolle Gespräche sicher und ruhig gestalten
- Unter Druck Stabilität und Fokus bewahren

Kultur, Verantwortung und Zusammenarbeit

- Verantwortung auf allen Ebenen sichtbar machen
- Vertrauenskultur mit Leistungsanspruch verbinden
- Strategischen Verkauf kulturell verankern

Sales Leadership mit nachhaltiger Wirkung

- Führungswirksamkeit messbar und sichtbar machen
- Eigene Leadership-Muster reflektieren und schärfen

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