

Markterfolg und digitaler Verkauf

Durchführungen

2026

Nr. TA2216	1. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. März 2026, St.Gallen
2. Teil	18. – 19. Mai 2026, St.Gallen
Nr. TA2226	2. Durchführung 2026
1. Teil	22. – 25. Juni 2026, Bregenz
2. Teil	14. – 15. Sep. 2026, St.Gallen
Nr. TA2236	3. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 8. Oktober 2026, Berlin
2. Teil	23. – 24. November 2026, St.Gallen
Nr. TA2246	4. Durchführung 2026
1. Teil	7. – 10. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	17. – 18. Mai 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/ta22

Zielgruppe w/m

Die Weiterbildung Marketing richtet sich an Führungskräfte, Spezialisten und Fachkräfte aus renommierten Unternehmen, die für Verkauf, Vertrieb, Marketing, Business Development oder strategische Unternehmensentwicklung verantwortlich sind. Angesprochen sind Entscheider, die das Potenzial digitaler Vertriebskanäle nutzen und KI-basierte Ansätze zur gezielten Ansprache suchender Kunden im B2B- oder B2C-Umfeld implementieren möchten.

Aufbau

Teil 1: Strategisches Verkaufsmanagement. 4 Tage.

Teil 2: Digitaler Verkauf mit Fokus Kunden mit Bedarf und potentielle Neukunden. 2 Tage.

Konzept

Schon immer gab es die aggressive und die ‚vornehme‘ Form des Verkaufens: Beim aktiven Verkauf macht der Verkäufer den ersten Schritt. Der Kunde ahnt noch nicht, dass er heute einen Kauf machen wird. Die andere Form des Verkaufens beginnt mit einem Warten: Der

Kunde macht den ersten Schritt und signalisiert Bedarf oder Nachfrage. Erst danach wird der Verkäufer aktiv, oft mit einem Consultative-Selling-Ansatz oder einem Lösungsverkauf. Beide Verkaufsansätze, sowohl aktiv oder warten, sind erfolgreich, beide benötigen ganz spezifische Fähigkeiten.

Spätestens mit dem Aufkommen der Suchmaschinen wurde es möglich, diese beiden Ansätze des Verkaufens zu vereinen: Wer bei der digitalen Suche Sichtbarkeit und Relevanz erreicht, animiert viele Suchende zum Kauf, weckt Neugier generiert ‚Leads‘, Anfragen oder sogar Bestellungen. Entstanden ist ein bedeutender neuer digitaler Vertriebskanal: Der Kanal der Suchenden. Im B2C wie auch im B2B. Im digitalen Zeitalter beginnt der Verkaufsprozess oft mit einer Suche. Menschen, die nach Lösungen, Produkten oder Dienstleistungen suchen, befinden sich bereits in einem aktiven Entscheidungsprozess und bieten damit ein enormes Vertriebspotenzial.

Genau hier setzt dieses Programm an: In Teil 1 zeigen wir die aktuell wirkungsvollen Konzepte des Verkaufsmanagements, des Key Account Managements und der Verkaufsführung. In Teil 2 behandeln wir den digitalen Verkauf: Wie kann Künstliche Intelligenz helfen, diese Suchenden präzise, effizient und wirksam anzusprechen?

Themen

Teil 1

Verkaufsmanagement

- Geschäfts- und Marketingstrategie
- Verkaufsstrategie, Verkaufskonzept
- Maximale Kundenorientierung
- Vertriebskanal-Management
- Vertriebsführung und Sales Coaching
- Digitalisierung & moderne Sales Tools

Teil 2

Digitaler Verkauf

- Strategien des modernen Verkaufs
- Der Vertriebskanal der Suchenden
- Rolle der Suchmaschinen im Kaufprozess
- Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb
- Suchmaschinenoptimierung (SEO) im B2B/B2C
- Geodatenanalyse und lokale Relevanz
- Leadgenerierung durch digitale Kanäle
- Datengetriebene Personalisierung
- Timing und Taktung von Verkaufsimpulsen
- Transformation der Vertriebsorganisation

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

März 2026

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.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation 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