

Digitalisierung und KI für Strategie, Marktbearbeitung und Verkaufsmanagement

Durchführungen

2027

Nr. TA7317	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
Nr. TA7327	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
Nr. TA7337	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
Nr. TA7347	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
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/ta73

Zielgruppe (w/m)

Die Weiterbildung Digitalisierung und KI und richtet sich an Executives, Unternehmer, C-Level Führungskräfte, Verantwortliche für Strategie sowie Verantwortliche aus dem Kunden- und Marktmanagement und Vertriebs- und Marketingleiter. Besonders profitieren Führungskräfte, die ihre Organisation strategisch weiterentwickeln und neue Wachstumschancen durch digitale Technologien und künstliche Intelligenz erschliessen wollen.

Konzept

Dieses Executive-Seminar der St. Gallen Business School zeigt, wie führende Unternehmen weltweit die Transformation gestalten, welche durch KI und Digitalisierung möglich wird. Die Weiterbildung KI und Digitalisierung zeigt neue strategische Ansätze zum Aufbau starker Wettbewerbsvorteile: datenbasierte Strategieentwicklung, Plattform- und Ökosystemmodelle, KI-gestützte Marktbearbeitung sowie neue Formen des digitalen Verkaufsmanagements. Wir zeigen Best Practices: Welche Strategien international erfolgreicher Unternehmen können für das eigene Unternehmen genutzt werden? Welche nicht? Dabei

geht es um die zentrale Managementfrage: Wie lassen sich durch digitale Möglichkeiten

- Neue Wachstumsfelder erschliessen
- Märkte besser bearbeiten und
- Vertriebsorganisationen deutlich leistungsfähiger machen?

Das Seminar verbindet strategische Perspektiven mit konkreten Managementinstrumenten. Diskutiert werden neue Modelle der Unternehmensstrategie, moderne Ansätze der datengetriebenen Marktbearbeitung sowie innovative Konzepte im Verkaufsmanagement. Teil 1 besteht aus einem hochkarätigen Seminar zu Business Development und Digitalisierung. Teil 2 besteht aus einem zum Strategischen Verkaufsmanagement. Sie erhalten damit eine klare Orientierung, wie sie Strategie, Marktstrategie und Vertrieb in einer digitalen Wettbewerbswelt neu ausrichten können.

Themen

Digitalisierung in der Unternehmensstrategie

Plattform-Strategie

Unternehmen bauen digitale Plattformen, auf denen Partner, Kunden und Services integriert werden (z. B. Apple, Amazon). Plattformen ermöglichen Skaleneffekte, neue Geschäftsmodelle und Netzwerkeffekte.

Digitale Ökosysteme

Mehrere Unternehmen verbinden ihre Daten, Technologien und Services zu gemeinsamen Angeboten. Ökosysteme schaffen höhere Kundennutzen und beschleunigen Innovation.

Data-Driven Strategy

Strategische Entscheidungen basieren systematisch auf Datenanalyse und KI-gestützten Prognosen. Unternehmen nutzen Daten als zentrale Ressource für Wettbewerbsvorteile.

AI-First Strategy

Unternehmen integrieren künstliche Intelligenz in Prozesse, Produkte und Entscheidungsmodelle. KI wird zur zentralen Grundlage neuer Geschäftsmodelle und Produktivität.

Themen

Agile Strategieentwicklung

Strategien werden iterativ entwickelt und laufend angepasst. Unternehmen arbeiten mit kurzen Innovationszyklen, Experimenten und datenbasierten Entscheidungen.

Digitalisierung in der Marktbearbeitung

Omnichannel-Marktbearbeitung

Kunden werden über integrierte Kanäle (Online, Social Media, Plattformen, Vertrieb) angesprochen. Ziel ist eine konsistente Customer Experience über alle Touchpoints.

Hyperpersonalisierung

KI analysiert Kundendaten und ermöglicht individuelle Angebote und Kommunikation in Echtzeit. Dies erhöht Conversion-Rate und Kundenbindung.

Data-Driven Marketing

Marketingentscheidungen basieren auf Kunden- und Verhaltensdaten. Kampagnen werden laufend optimiert und personalisiert gesteuert.

Plattform-basierte Marktplätze

Unternehmen nutzen digitale Marktplätze oder Plattformen als Vertriebskanal (z. B. Amazon, Alibaba). Dadurch erreichen sie globale Kunden schneller.

Customer-Journey-Management

Digitale Tools analysieren sämtliche Kundenkontakte. Unternehmen optimieren systematisch alle Touchpoints entlang der gesamten Customer Journey.

Digitalisierung im Verkaufsmangement

Hybrid Sales Model

Vertrieb kombiniert persönliche Beratung mit digitalen Kanälen (Video, Plattformen, Self-Service). Dadurch steigt Reichweite und Effizienz.

Sales Automation

Routineaufgaben im Vertrieb (Lead-Qualifikation, Follow-ups, Angebotsprozesse) werden automatisiert. Verkäufer konzentrieren sich auf komplexe Abschlüsse.

KI-gestützte Verkaufsanalyse

KI analysiert Verkaufsdaten, prognostiziert Abschlüsse und unterstützt Verkäufer bei Angebotsstrategien.

Digital Sales Platforms

Digitale Verkaufsräume, CRM-Plattformen und virtuelle Präsentationen ermöglichen komplett digitale Verkaufsprozesse.

Social Selling

Vertrieb nutzt Social-Media-Plattformen zur Lead-Generierung, Kundenbeziehung und Positionierung von Expertenwissen.

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