

St. Galler Digital Marketing Programm

KI für Strategisches Marketing, Verkaufsmanagement und Neukundenakquisition nutzen

Durchführungen

2027

Nr. TA7417	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	17. – 18. Mai 2027, St.Gallen
3. Teil	5. – 6. Juli 2027, St.Gallen
Nr. TA7427	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	5. – 6. Juli 2027, St.Gallen
3. Teil	13. – 14. September 2027, St.Gallen
Nr. TA7437	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
Nr. TA7447	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
3. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 + 2 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/ta74

Zielgruppe (w/m)

- Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb und Business Development
- Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Executives
- Verkaufsleiter, Key Account Manager und Marketingverantwortliche

Aufbau

Teil 1: Business Development. 4 Tage.

Teil 2: Verkauf und künstliche Intelligenz. 2 Tage.

Teil 3: Online Verkaufen mit KI. 2 Tage.

Konzept

Digitale Märkte verändern Geschäftsmodelle, Kundenverhalten und Wettbewerbsdynamiken grundlegend. Kaufentscheidungen entstehen heute entlang digitaler Customer Journeys, Märkte werden transparenter, Wettbewerber schneller und Kunden anspruchsvoller. Gleichzeitig eröffnet künstliche Intelligenz völlig neue Möglichkeiten für Marktbearbeitung, Neukundengewinnung, Kundenmanagement und Vertrieb.

Unternehmen benötigen deshalb Führungskräfte und Spezialisten, die digitale Marktmechanismen verstehen, datenba-

siert entscheiden und moderne Technologien strategisch nutzen können. Genau hier setzt das St. Galler Digital Marketing Programm an.

Das Programm vermittelt modernes Managementwissen für digitales Wachstum, marktorientierte Unternehmensentwicklung und KI-gestützte Marktbearbeitung. Im Mittelpunkt stehen Business Development, digitale Verkaufs- und Marketingstrategien, intelligente Kundenprozesse sowie der professionelle Einsatz künstlicher Intelligenz zur Verbesserung von Reichweite, Conversion, Vertriebskraft und Produktivität.

Themen

Digitales Business Development und Wachstum

- Neue Märkte, Geschäftsfelder und Wachstumspotenziale erkennen
- Digitale Geschäftsmodelle professionell analysieren
- Marktveränderungen frühzeitig verstehen und nutzen
- Strategien zur digitalen Zukunftssicherung entwickeln

Marketing und Verkauf in digitalen Märkten

- Digitale Customer Journeys professionell gestalten
- Datenbasierte Kunden- und Marktanalysen nutzen

- Kundenerlebnisse mit höherer Wirkung entwickeln

Künstliche Intelligenz in Marketing und Vertrieb

- KI zur Steigerung von Produktivität und Vertriebskraft nutzen
- KI-gestützte Marketing- und Verkaufsprozesse entwickeln
- Kundenverhalten präziser analysieren und prognostizieren

Neukunden-Akquisition mit KI

- Lead Generation und digitale Marktbearbeitung optimieren
- Kundenansprache personalisieren und automatisieren
- Conversion Rates und Vertriebs-effizienz gezielt steigern

Online verkaufen und digitale Kanäle nutzen

- Online-Marketing und Conversion optimieren
- Kundenbindung und Wiederkauf-raten stärken

Digitale Führung und Wettbewerbsfähigkeit

- KI und digitale Technologien strategisch nutzen
- Marketing und Vertrieb auf Zukunft ausrichten
- Digitale Veränderungen wirksam gestalten

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 Programmtails.

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