

St. Galler Führungsprogramm für Verkaufsleiter

Führungspersönlichkeit, Sales Leadership und strategische Wirkung

Durchführungen

2027

Nr. TA7717 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 8. – 11. März 2027, Köln
- 2. Teil 6. – 8. Juli 2027, Zürich

Nr. TA7727 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 21. – 24. Juni 2027, Brunnen
- 2. Teil 6. – 8. Juli 2027, Zürich

Nr. TA7737 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 20. – 23. September 2027, Bregenz
- 2. Teil 8. – 10. Dezember 2027, Zürich

Nr. TA7747 4. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 25. Nov. 2027, München
- 2. Teil 8. – 10. Dezember 2027, Zürich

Nr. TA7757 5. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 25. Nov. 2027, München
- 2. Teil 15. – 17. Mai 2028, München

Dauer: 4 + 3 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/ta77

Zielgruppe (w/m)

- Vertriebs- und Verkaufsleiter, Sales Directors, Marketing Directors und Leiter Key Account Management
- Führungskräfte aus Verkauf, Vertrieb, Service, Customer Success und Marktbearbeitung

Konzept

Dieses Programm stärkt Verkaufsleiter darin, ihre Führungswirkung gezielt einzusetzen und eine Leistungskultur zu prägen. Es hilft dabei, die Verkaufsorganisation konsequent auf Wachstum, Profitabilität und Markterfolg auszurichten. Es befähigt Sales Leader, nicht nur Ziele zu setzen, sondern Sinn, Richtung und Energie zu vermitteln; nicht nur Ergebnisse einzufordern, sondern Leistungskultur zu schaffen; nicht nur Verkaufsaktivitäten zu steuern, sondern eine Organisation zu führen, die auch unter anspruchsvollen Marktbedingungen gemeinsam Höchstleistung erbringt.

Themen

Teil 1: Leadership – wirksame Führung in anspruchsvollen Situationen

Im ersten Teil stehen Führung und Führungskompetenzen im Mittelpunkt. Die Teilnehmenden reflektieren ihr Führungsverständnis, ihre Wirkung auf andere und ihre Fähigkeit, Menschen in anspruchsvollen Situationen Orientierung, Sicherheit und Leistungsenergie zu geben.

- Die Rolle der Führungskraft: Orientierung geben, Wirkung erzielen, Verantwortung schaffen
- Persönliche Leadership-Kompetenz
- Führungsstile und Führungswirkung: situativ, reflektiert und wirksam führen
- Kommunikation als Führungsinstrument
- Motivation und Leistungsbereitschaft: Menschen gewinnen, fördern und fordern
- Umgang mit Druck, Unsicherheit und Widerstand
- Vertrauen, Verbindlichkeit und psychologische Sicherheit
- Selbstführung: Energie, Fokus, Resilienz und persönliche Wirkung unter Belastung
- Führungskultur: Anspruch, Zusammenarbeit, Verantwortung und Ergebnisorientierung

Teil 2: Strategic Sales Leadership – Verkaufsorganisationen strategisch führen

Wie werden Richtung, Kultur, Ambition, Kundennutzen und Marktleistung so verbunden, dass nachhaltiger Erfolg entsteht?

- Besonderheiten von Leadership im Verkauf: klare Ziele, hohe Sichtbarkeit, messbare Resultate
- Vom Unternehmensziel zur Sales Leadership Agenda
- Anspruchsvolle Zielbilder entwickeln und glaubwürdig vermitteln
- Leistungskultur im Verkauf: Ambition, Disziplin, Verantwortung und Motivation
- Führung von Verkaufsorganisationen im Spannungsfeld von kurzfristigem Ergebnisdruk und langfristiger Marktentwicklung
- Grosskunden, Marktmacht und Verhandlungsdruck als strategische Führungsherausforderung
- Zusammenarbeit von Verkauf, Marketing, Service, Produktmanagement und Geschäftsleitung als Leadership-Aufgabe
- Führung von Top Performern, Schlüsselpersonen und anspruchsvollen Vertriebspersönlichkeiten
- Der Sales Leader als Architekt von Orientierung, Kultur und Markterfolg

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