

Leadership und Resilienz in Verkauf und Vertrieb

Führen, leisten und wirksam bleiben in anspruchsvollen Märkten

Durchführungen

2027

Nr. TA7817 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 6.–8. Juli 2027, Zürich
- 2. Teil 18.–19. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. TA7827 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 8.–10. Dezember 2027, Zürich
- 2. Teil 14.–15. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 3 + 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/ta78

Zielgruppe (w/m)

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

Aufbau

Teil 1: Leadership in Verkauf und Vertrieb. 3 Tage

Teil 2: Resilienz ausbauen. 2 Tage.

Konzept

Das Seminar vermittelt praxisorientierte Methoden für eine wirkungsvolle Führung von Vertriebseinheiten und leistungsstarken Verkaufsteams.

Die Teilnehmenden stärken ihre persönliche Führungswirkung, schärfen ihren strategischen Fokus und lernen, mit Druck, Unsicherheit und Rückschlägen souverän umzugehen. Sie erfahren, wie eine leistungsorientierte Verkaufskultur entsteht, ohne Teams dauerhaft zu überfordern. Zugleich entwickeln sie konkrete Ansätze, um Resilienz, Eigenverantwortung, Zusammenhalt und nachhaltige Leistungsfähigkeit im Vertrieb gezielt zu fördern.

Themen

Leadership im Verkauf und Vertrieb

Im ersten Teil steht die Führungsleistung im Mittelpunkt.

- Leadership in anspruchsvollen Markt- und Ergebnissituationen
- Die Rolle der Führungskraft
- Selbstführung: Fokus, Prioritäten, Belastbarkeit und innere Stabilität
- Umgang mit Druck, Unsicherheit, Rückschlägen und Zielverfehlungen
- Kommunikation in schwierigen Führungssituationen: klar, wertschätzend, konsequent
- Vertrauen schaffen, Verbindlichkeit einfordern, Verantwortung stärken
- Führung zwischen Empathie und Ergebnisorientierung
- Persönliche Resilienz als Voraussetzung nachhaltiger Führungswirkung

Strategic Sales Leadership

Die gekonnte Führung der Verkaufsorganisation:

- Strategische Führung von Verkauf und Vertrieb in volatilen Märkten
- Vom Unternehmensziel zur Sales Leadership Agenda
- Zusammenarbeit von Verkauf, Marketing, Service und Geschäftsleitung
- Führungskultur als Wettbewerbsvorteil
- Organisationale Lernfähigkeit: aus Niederlagen, Einwänden und Marktveränderungen besser werden

Resilienz in Verkauf und Vertrieb

Teil 2 ist ein Anwendungs- und Vertiefungsseminar zum Thema Resilienz. Im Zentrum steht die Frage, wie Teams, Strukturen und Führungskultur so gestaltet werden, dass sie auch unter hoher Belastung leistungsfähig bleiben. Resilienz bedeutet dabei nicht, Druck zu vermeiden. Resilienz bedeutet, Druck zu verstehen, Energie richtig zu lenken, Rückschläge produktiv zu verarbeiten und schneller wieder in Wirksamkeit zu kommen.

- Resiliente Organisationen: Merkmale, Prinzipien und Führungslogik
- Leistungskultur ohne Überforderung: Ambition, Energie und Nachhaltigkeit verbinden
- Umgang mit Ablehnung, Preisdruck, Kundenverlusten und schwierigen Verhandlungen
- Führung bei Zielabweichungen und Marktrückschlägen
- Mentale Stärke: Zuversicht, Disziplin und Durchhaltefähigkeit fördern
- Psychologische Sicherheit und Leistungsanspruch in Balance bringen
- Resilienz im Team: Zusammenhalt, Lernfähigkeit und kollektive Energie stärken
- Führung von Top Performern, belasteten Mitarbeitenden

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