

Executive Leadership im Verkauf

Durchführungen

2027

Nr. TA8017	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
3. Teil	25. – 26. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. TA8027	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	7. – 8. Februar 2028, St.Gallen
Nr. TA8037	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	7. – 8. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 3 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 12000.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta80

Aufbau

Teil 1: Strategisches Verkaufsmanagement. 4 Tage.

Teil 2: Executive Sales Leadership. 3 Tage

Teil 3: Vertiefung ausgewählter Fragen zum Executive Leadership im Verkauf. Anwendung der Impulse und Erkenntnisse. 2 Tage.

Zielgruppe (w/m)

Executive Führungskräfte, CEOs, Geschäftsleitungsmitglieder, Bereichsleiter, Vertriebs- und Verkaufsverantwortliche, Business Unit Leiter, Country Manager, Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Senior Manager mit Verantwortung für Umsatz, Ergebnis, Marktanteil, Wachstum, Kundenerfolg oder kommerzielle Transformation.

Konzept

Markt- und Verkaufserfolge entstehen heute durch professionelle Verkaufsteuerung, konsequente Kundenorientierung und moderne Vertriebsführung. KI wird dabei als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung genutzt.

Das Seminar vermittelt praxiserprobte Methoden für eine wirkungsvolle Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation. Dazu gehört auch, Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung zu schulen, um Effizienz, Abschlussstärke und Kundenbindung nachhaltig zu erhöhen.

Themen

Verkauf als Executive-Aufgabe

- Umsatz, Marge und Marktanteil als Führungsauftrag
- Verkaufserfolg als Ergebnis strategischer Verkaufsführung

Strategische Verkaufsarchitektur

- Zielmärkte, Segmente, Kanäle und Prioritäten bestimmen
- Ressourcen auf profitable Marktchancen ausrichten

Commercial Excellence

- Verkaufsleistung messen, steuern und systematisch verbessern
- Pipeline, Conversion, Abschlussquote und Forecast schärfen

Leadership im Verkauf

- Richtung, Anspruchsniveau und Erfolgsdisziplin vorgeben
- Verkaufsführung als Hebel für Wachstum und Marge nutzen

Führung von Verkaufsteams

- Ambition, Disziplin und Eigenverantwortung verankern
- Verkaufsleiter zu Performance Coaches entwickeln

Resilienz im Verkauf

- Mit Rückschlägen, Preisdruck und langen Zyklen souverän umgehen
- Mentale Stärke, Ausdauer und Abschlussenergie systematisch fördern

Agilität im Verkauf

- Verkaufsansätze schnell an Markt- und Kundenveränderungen anpassen
- Chancen früh erkennen, priorisieren und konsequent nutzen

Executive Sales Culture

- Eine Kultur von Marktstärke und Abschlussorientierung schaffen
- Silodenken überwinden und kommerzielle Energie mobilisieren

Key Account Leadership

- Schlüsselkunden strategisch entwickeln
- Kundennutzen und Beziehungstiefe steigern

Preis, Marge und Verhandlungsmacht

- Wert verkaufen statt Rabatte gewähren
- Preislogik, Konditionen und Margenschutz führen

Digital Sales und KI

- Daten, KI und digitale Kanäle für Wachstum nutzen
- Neue Kunden effizienter finden, entwickeln und gewinnen

Umsetzung und Marktdurchdringung

- Verkaufsinitiativen in messbare Resultate übersetzen
- Umsetzungskraft sichern

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