

Persönliche Leaderqualitäten als Sales Director

Durchführungen

2027

Nr. TA8117 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 6.–8. Juli 2027, Zürich
- 2. Teil 13.–15. September 2027, Brunnen
- 3. Teil 18.–19. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. TA8127 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 8.–10. Dezember 2027, Zürich
- 2. Teil 21.–23. März 2028, Zürich
- 3. Teil 22.–23. Juni 2028, St.Gallen

Dauer: 3 + 3 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 11000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta81

Zielgruppe (w/m)

Sales Directors, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Key Account Verantwortliche, Business Development Executives, Commercial Directors sowie Führungskräfte aus kundennahen Funktionen.

Konzept

Dieses Seminar stärkt Sales Directors in der Führung anspruchsvoller Verkaufsorganisationen. Im Fokus steht Executive Sales Leadership: High Performance Teams führen und Verkaufsleistung gezielt steigern.

Die Teilnehmenden stärken ihre Kommunikationskompetenz in Kunden-, Team- und Führungsgesprächen.

Sie trainieren Deal Making, Verhandeln und überzeugendes Auftreten in entscheidenden Verkaufssituationen.

Aufbau

Teil 1: Executive Leadership im Verkauf

Teil 2: Kommunikation, Verhandeln und Deal-Making

Teil 3: Vertiefung: Erfolg dank Resilienz

Themen

Führungsrolle als Sales Director

- Vom Verkaufschef zur unternehmerischen Führungspersönlichkeit

Executive Leadership im Verkauf

- Orientierung geben in anspruchsvollen Marktsituationen
- Ambition, Disziplin und Leistungswillen im Team verankern
- Verkaufserfolg als Führungsleistung

High Performance Sales Teams führen

- Talente erkennen, entwickeln und zu Höchstleistung bringen
- Motivation, Energie und Abschlussorientierung dauerhaft sichern

Führung in Druck- und Veränderungssituationen

- Teams durch Unsicherheit, Preisdruck und Wettbewerb führen
- Widerstände erkennen, adressieren und produktiv nutzen
- Auch bei Zielkonflikten klar, fair und entscheidungsstark bleiben

Kommunikation mit Führungswirkung

- Klarheit, Autorität und Vertrauen in jeder Situation erzeugen
- Schwierige Botschaften überzeugend und wirksam vermitteln
- Teams, Kunden und interne Stakeholder gezielt gewinnen

Executive Präsenz im Kundengespräch

- Auftritt, Sprache und Haltung auf Top-Entscheider ausrichten

- Komplexe Nutzenargumentationen einfach und kraftvoll vermitteln
- In kritischen Gesprächen souverän und lösungsorientiert bleiben

Verhandlungsführung und Durchsetzungskompetenz

- Preise, Konditionen und Wertbeiträge konsequent durchsetzen
- Macht, Interessen und Alternativen professionell steuern
- Rabattdruck reduzieren und Wert statt Preis verankern

Deal-Making mit strategischen Kunden

- Buying Center, Entscheiderlogiken und Einflussnetzwerke verstehen
- Komplexe Deals strukturieren, priorisieren und vorantreiben
- Abschlusskraft erhöhen, ohne Beziehung und Marge zu gefährden

Resilienz als Führungsressource

- Unter Druck ruhig, klar und entscheidungsfähig bleiben
- Rückschläge, verlorene Deals und Zielverfehlungen produktiv nutzen

Selbstführung und persönliche Weiterentwicklung

- Eigene Führungsmuster, Wirkung und blinde Flecken erkennen
- Prioritäten setzen zwischen Kunden, Team, Strategie und Ergebnisdruck
- Persönlichen Entwicklungsplan für Sales Leadership definieren

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