

Corporate Marketing Programm

Durchführungen

2027

Nr. TA8417	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	15. – 18. März 2027, München
Nr. TA8427	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. TA8437	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. TA8447	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27. – 30. März 2028, München

Dauer: 4 + 4 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/ta84

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Spezialisten, die massgeblich zur Positionierung des Unternehmens und seiner Leistungen am Markt beitragen
2. Marketingspezialisten mit ausführender Verantwortung für Marketing Strategie, Corporate Identity, Marke, Reputation, Kommunikation
3. Executives mit Verantwortung für Divisions, Geschäftsbereiche, bedeutende Business Units
4. Geschäftsführer, Leiter von Tochtergesellschaften
5. Marketingleiter, Verkaufs- und Vertriebsleiter, Produktmanager

Konzept

Operatives Marketing machen die Spezialisten des Marketings. Strategisches Marketing hingegen ist oberste Chefsache: Die Positionierung des Unternehmens, die Kommunikation zentraler Botschaften nach aussen sowie Markenstrategie und Corporate Identity sind Themenbereiche, zu denen das oberste Management Stellung beziehen muss. In diesem Programm vermitteln hochkarätige Dozenten wertvolle Impulse, Ideen, Best Practices.

Themen

Teil 1: Strategie als Fundament

Im ersten Teil des Seminars legen wir den Fokus auf das Fundament erfolgreicher Unternehmensführung: die Strategie. Ziel ist es, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit zentralen strategischen Denk- und Analyseansätzen vertraut zu machen und ihnen die Fähigkeit zu vermitteln, strategische Entscheidungen als Basis für Marketing- und Verkaufsstrategie fundiert zu treffen.

Themen

- Wo steht das Unternehmen aktuell?
- Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus dem Markt- und Wettbewerbsumfeld?
- Welche Strategieansätze sind die Antwort auf die geopolitischen Veränderungen?
- Welche neuen Geschäftsmöglichkeiten entstehen durch neue Technologien und Künstliche Intelligenz?
- Welcher strategische Handlungsbedarf entsteht daraus?
- Wie kann ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil geschaffen werden?
- Welche strategischen Optionen bestehen? Wie wählt man die richtige?
- Wie KI das Finden der bestmöglichen Strategie massgeblich unterstützt?
- Wie wird die neue Strategie formuliert, wie kommuniziert?

Teil 2: Strategie umsetzen – durch wirkungsvolles Marketing und starken Vertrieb

- Die Kundennutzen-getriebene Unternehmung: Geschäftsmodelle designen
- Die Technologie-getriebene Unternehmung als Basis für Marketing- und Verkaufsstrategie
- Die Finanz-getriebene Unternehmung: Investitionen in Marketing und Verkauf müssen sein.
- Die Visions-getriebene Unternehmung: Wie aus Utopien wertsteigernde Realität wird
- Die Kompetenz-getriebene Unternehmung: Wie aus Kompetenzen neues Wachstum entsteht
- Die Leadership-getriebene Unternehmung: Wie die Verkaufs- und Vertriebsorganisation wirkungsvoll geführt wird
- Die Verkaufs-getriebene Unternehmung: Warum es so wichtig ist, die Verkaufs- und Vertriebsstärke zu optimieren
- Integration aller Ansätze: Die Steuerung des Markterfolgs

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