

# Online Verkaufen mit KI

## Durchführungen

2027

Nr. TA8617 **1. Durchführung 2027**  
17. – 18. Mai 2027  
St.Gallen

Nr. TA8627 **2. Durchführung 2027**  
13. – 14. September 2027  
St.Gallen

Nr. TA8637 **3. Durchführung 2027**  
22. – 23. November 2027  
St.Gallen

**Dauer: 2 Tage**

**Seminargebühr\*: CHF 2900.–**

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

## Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: [www.sgbs.ch/ta86](http://www.sgbs.ch/ta86)

## Zielgruppe (w/m)

Dieses Seminar richtet sich an Verantwortliche aus Verkauf, Sales, Marketing und Kundenmanagement grosser und mittelständischer Unternehmen.

## Konzept

Die Suche im Internet ist seit über zwanzig Jahren einer der mächtigsten Vertriebskanäle – im B2C wie im B2B. Sie ist oft der erste Berührungspunkt zwischen einem potenziellen Kunden und einem Anbieter. Wer es schafft, in diesem Moment der Suche sichtbar, relevant und überzeugend zu sein, hat einen entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb.

Neben der klassischen, keyword-basierten Suche tritt heute die dialogbasierte Suche, ermöglicht durch KI-gestützte Systeme wie ChatGPT, Bing Chat, Perplexity AI Overviews und AI Mode. Diese neue Form verändert nicht nur den Zugang zu Informationen, sondern auch den Weg, wie Kaufentscheidungen vorbereitet und getroffen werden. Wer es versteht, nicht nur die alte, sondern auch die neue Form der KI-basierten Suche für sich zu nutzen, profitiert von bedeutenden Vorteilen:

- Präzise Erreichbarkeit von Kunden mit hoher Kaufabsicht
- Skalierbare Reichweite bei gleichzeitig hoher Zielgenauigkeit
- Messbarkeit und Optimierbarkeit
- Langfristiger Markenaufbau
- Vertrauensvorschuss durch Sichtbarkeit

Dieses Seminar gibt Führungskräften das Wissen und die Werkzeuge, um beide Suchwelten parallel zu beherrschen – und das Segment der Suchenden systematisch zu gewinnen.

## Themen

### Das Segment der Suchenden – Wer sie sind und wie sie entscheiden

Suchende sind potenzielle Kunden, die sich aktiv – meist digital – auf die Suche nach Lösungen, Produkten oder Dienstleistungen begeben. Sie sind in der Regel bereits problem- oder lösungsorientiert motiviert, aber noch nicht an einen Anbieter gebunden. Merkmale dieser Suchenden sind meist:

- Hohe Kaufabsicht, aber variabler Entscheidungsgrad (Informations-, Vergleichs- oder Abschlussphase)
- Informationsfokussiert: suchen präzise, aber oft ungeduldig
- Kanaloffenheit: Suchmaschinen, Marktplätze, soziale Medien, inzwi-

schen auch Chatbots und Sprachassistenten

### Klassische, keyword-basierte Suche Regeln, Taktiken, Chancen

Die klassische Suche – dominiert von Google & Co. – basiert auf Keywords, Rankings und Content-Relevanz. Der Wettbewerb um Sichtbarkeit ist hoch, aber die Mechanismen sind bekannt. Was braucht es, um diese klassischen Suchmaschinen optimal für den eigenen Verkauf nutzen zu können?

### Keyword-Strategie

- Suchintention (informational, transactional, navigational) analysieren
- Long-Tail-Keywords für spezifische Zielgruppen nutzen

### Content-Optimierung

- Fachlich fundierte, leicht konsumierbare Inhalte
- Struktur mit klaren Überschriften, Listen und prägnanten Call-to-Actions

### Conversion-Optimierung

- Direkte Handlungsoptionen (Kontakt, Demo, Angebot) am Punkt der Entscheidung
- Schnelle Ladezeiten, mobile Optimierung

# 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](http://www.sgbs.ch)

**E-Mail** [seminare@sgbs.ch](mailto: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](http://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](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://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](http://www.sgbs.ch/agb)**