



SGMI 
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN



St. Galler Verkaufsmanagement- Seminar



St. Galler Verkaufsmanagement-Seminar

Das Seminar vermittelt modernstes Verkaufsmanagementwissen, untermauert durch viele praktische Übungen und Fallbeispiele für Führungskräfte und Stabsmitarbeiter aus Verkauf, Vertrieb, Marketing, Kunden-, Produkt- und Marktmanagement, Werbung, Marktforschung.

Konzept

Im Verkauf zeigen sich die Qualität der Strategie und die Griffigkeit des Marketingkonzeptes: Kann das, was die Geschäftsleitung will, auch tatsächlich umgesetzt werden? Greift der Kunde jene Marktleistungen, die wir für ihn erdacht haben, begeistert auf? Oder hält er uns für austauschbar und zwingt uns in einen gnadenlosen Preiskampf? Im Verkauf zeigt sich auch, ob unsere Organisationsstrukturen der Kundenlogik entsprechen und unsere Prozesse wirklich den Kunden- und Wettbewerbsanforderungen genügen.

Der Verkauf ist also die Nagelprobe für alle Konzepte: Strategien, Struktur, Prozesse, Führung, finanzielle Steuerung und Marketingkonzepte nützen nichts, wenn der Erfolg im Verkauf nicht stimmt.

Themenschwerpunkte

Verkauf als Teil der ganzheitlichen Unternehmensführung

- ▶ Die Rolle des Verkaufs im Rahmen der Unternehmensführung
- ▶ Verkauf als zentrale Funktion
- ▶ Verkauf als Philosophie
- ▶ Integration des Verkaufs als Bestandteil einer modernen Marketingkultur

Die Verkaufspolitik neu gestalten

- ▶ Vorausschauendes Bewältigen von Strukturwandel, Preiskampf, Verdrängungswettbewerb
- ▶ Entwicklung vom Produktverkäufer zum Anbieter von Servicekonzepten und Problemlösungen
- ▶ Vom Einfachen zum Komplexen
- ▶ Vom Lieferanten zum Systempartner
- ▶ Forcieren der Wertschöpfungsintensität
- ▶ Verkaufserfolg dank Orientierung am Kundennutzen

Die Verkaufsstrategie umsetzen

- ▶ Instrumente und Methoden einer Verkaufsstrategie
- ▶ Kundenbedürfnisse analysieren
- ▶ Marktsegmentierungsmodelle und ihre Bedeutung
- ▶ Portfolio-Management im Verkauf
- ▶ Zentrale Analysen, empirische Erkenntnisse
- ▶ Optionen und Varianten bei der Formulierung der Verkaufsstrategie
- ▶ Erarbeiten der Verkaufsstrategie anhand strukturierter Tools aus der Unternehmensberatungs-Praxis

Kernelemente eines Verkaufskonzeptes

- ▶ Die Potenziale bestehender Kunden besser nutzen
- ▶ Die gezielte Akquisition von Neukunden ermöglichen
- ▶ Den Verlust an Kundenbeziehungen dank Kundenzufriedenheits-Management möglichst klein halten
- ▶ Online Marketing als zusätzlichen Verkaufskanal einsetzen

Wie wird ein griffiges Verkaufskonzept erarbeitet?

- ▶ Strategische Positionierung eines Produkt-/ Marktsegmentes
- ▶ Verkaufsprozess: Von der Marktpräsenz zum Markterfolg
- ▶ Kernkompetenzen und Schlüsselfaktoren im Verkauf
- ▶ Den Verkaufserfolg konzeptionell vorspüren
- ▶ Die Bedeutung der Verkaufsschienen

Key Account Management

- ▶ Die Gesetze eines erfolgreichen Key Account Managements
- ▶ Aufgaben und Methoden des modernen Key Account Managements

Verkaufscontrolling, Verkaufsführung

- ▶ Planung, Budgetierung und Controlling im Verkauf
- ▶ Business-Plan: Das Verkaufskonzept quantifizieren
- ▶ Organisation der Verkaufs- und Vertriebsabteilung: Neue Strukturformen für mehr Schlagkraft am Markt
- ▶ Warum Verkaufskonzepte in der Praxis scheitern
- ▶ Das Implementierungsmodell

Erfolg dank Verkaufsstärke und Kommunikation

- ▶ Power Selling
- ▶ Werbekonzepte im Verkauf
- ▶ Innovative Kommunikationsstrategien

Seminarerdaten (4 Tage)

Sem.-Nr.	Ort	Datum
72124	Hallwilersee	10. - 13.06.2024
72024	Brunnen	02. - 05.09.2024
72224	St. Gallen	04. - 07.11.2024
72125	St. Gallen	19. - 22.05.2025

Seminargebühr*: CHF 4900.- (zzgl. 8.1% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/sum04

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



Corporate Programs: Auch als firmeninternes Programm (deutsch/englisch) buchbar.

Administration und Organisation

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Diplomen oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungs-Bausteins zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St.Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- ▶ die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- ▶ Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- ▶ das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht oder eine Zulassung zu einem Diplom nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminargebühr, Diplomgebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil (alle Seminar- und Diplomgebühren zzgl. 8.1% MWST). Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind. Mehrteilige Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden.

den. Die Seminar-, Diplomgebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplomdurchführung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Unsere Seminarhotels bieten unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen an. Die Zimmerreservation übernimmt das SGMI Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an seminare@sgmi.ch zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag. Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldekarten

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung. Bitte senden Sie uns den Anmeldealon per Post, Fax oder E-Mail.

SGMI Management Institut

St. Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Internet www.sgmi.ch

E-Mail seminare@sgmi.ch

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum Name Vorname

Firma

Adresse/PLZ/Ort



Telefon

E-Mail

Branche

Funktion

Datum

Unterschrift