

GANZHEITLICHES VERKAUFS- MANAGEMENT PROGRAMM

Dauer: 4 Tage und 3 Tage

82

Praxisbezogenes Programm in 2 Teilen. Teilnehmende sind Führungskräfte, Spezialisten und Stabsmitarbeiter aus Verkauf, Vertrieb, Account Management, Service, Marketing, Produktmanagement, aber auch Nachwuchsmanager und Führungskräfte aus Bereichen und Funktionen, die den Verkaufserfolg wesentlich mitbeeinflussen.

Erfolgreiche Unternehmen wissen, dass der Erfolg am Markt letztlich nur durch einen herausragenden Verkauf bewirkt werden kann. Forschung muss sein. Innovation auch. Beschaffung, Produktion, Human Resources, Führungsinstrumente – all dies braucht es. Letztlich entscheidet sich der Erfolg jedoch im Markt. Und damit am Verkaufspunkt.

Diese Erkenntnis ist in den meisten Firmen vorhanden. Nur: Nimmt der Verkauf auch tatsächlich jenen Stellenwert ein, der ihm zukommen sollte? Was kann verbessert, was anders gemacht werden, um noch mehr Verkaufsstärke zu entwickeln? Was kann optimiert werden, um all die guten Strategien und Konzepte dort, wo es wirklich darauf ankommt, kraftvoll umzusetzen?

Ziel der Unternehmung muss es sein, im Verkauf Wettbewerbsvorteile gezielt zum Einsatz zu bringen. Der bessere Verkauf ist meist wirkungsvoller als das bessere Produkt. Darum ist verkäuferische Einzigartigkeit das Ziel eines guten Verkaufsmanagements. Welche Möglichkeiten es gibt, im Wettbewerb dank eines einzigartigen Verkaufsmanagements erfolgreich zu sein, dies zeigen Top-Dozenten im Verlauf des St. Galler Verkaufsmanagement Programms.

TEIL 1: ST.GALLER VERKAUFSMANAGEMENT- SEMINAR

Im ersten Seminarteil lernen die Teilnehmenden, modernes Wissen über Verkauf, Verkaufsmanagement und Verkaufsunterstützung im eigenen Bereich kompetent anzuwenden.

- Verkauf als Teil der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Die Verkaufspolitik neu gestalten
- Die Verkaufsstrategie
- Erarbeitung eines Verkaufskonzeptes, um
- Wie wird ein griffiges Verkaufskonzept erarbeitet?
- Verkaufserfolg
- Key-Account-Management
- Verkaufscontrolling, Verkaufsführung
- Erfolg dank Verkaufsstärke

TEIL 2: VERHANDLUNGSTECHNIK ALS KERNKOMPETENZ IM VERKAUF

Im zweiten Seminarteil treten Sie selbst in Aktion: Sie steigern Ihr erkäuferisches Bewusstsein, Ihren inneren Antrieb, Geschäfte für das Unternehmen aufzuspüren und abzuschliessen, unabhängig davon, ob Verkauf direkt zu Ihrer Funktion gehört oder nicht.

- Kommunikation als Grundlage
- Argumentationskompetenz und Rhetorik
- Verhandlungstechnik
- Überzeugungskraft

SEMINARDATEN

9535

Teil 1: 08.–11.09.2025
Brunnen
Teil 2: 03.–05.11.2025
Hallwilersee

9545

Teil 1: 04.–07.11.2025
Köln, DE
Teil 2: 23.–25.03.2026
Hallwilersee

9516

Teil 1: 03.–06.02.2026
Davos
Teil 2: 23.–25.03.2026
Hallwilersee

9526

Teil 1: 03.–06.02.2026
Davos
Teil 2: 06.–08.07.2026
Eich

Seminargebühr

CHF 8500.–*

(zzgl. 8.1% MWST)**

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs).

** länderspezifische MWST für Seminare ausserhalb der Schweiz.

ADMINISTRATION, ORGANISATION UND ANMELDUNG

Unser oberstes Ziel ist es, Ihnen aktuelles Management-Wissen in praxisnaher Form zu vermitteln. Inhalt und Ablauf der Seminare werden dabei so weit als möglich an die spezifischen Anforderungen der Teilnehmenden angepasst, um eine Umsetzung der Konzepte und Methoden in der eigenen Praxis zu begünstigen.

Unser Weiterbildungsangebot ist dazu in Module gegliedert, welche jeweils in sich geschlossen, zugleich aber themenspezifisch kombinierbar sind. Dadurch ist es möglich, auch umfassende Programme durch geeignete Kombination der Module sehr individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen.

Gerne erläutern wir Ihnen die Vorzüge dieses Konzeptes oder beraten Sie bei der Auswahl des für Sie optimalen Angebots.

Die nachfolgenden administrativen Hinweise ermöglichen Ihnen einen reibungslosen Ablauf Ihrer Anmeldung. Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung

Bestätigung/Zertifikat

Nach Eingang Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie die Rechnung für die Seminar-/Studiengebühr zu. Über den Besuch des Kurses erhalten Sie nach Abschluss des letzten Programmtails eine Teilnahmebescheinigung bzw. ein Zertifikat.

Seminar-/Studiengebühr/Euro/MWST

Die Seminar-/Studiengebühr beinhaltet das Kurshonorar (zzgl. 8.1% MWST) sowie umfassende Kursunterlagen. Bei Durchführung ausserhalb der Schweiz gelten die MWST-Sätze des entsprechenden Landes. Unterkunft und Verpflegung sowie Tagespauschale sind in der Studiengebühr nicht enthalten und müssen individuell vor Ort beglichen werden. Werden nur Teile eines Seminars besucht, so können die versäumten Seminartage nicht nachgeholt werden. Es besteht auch kein Anspruch auf Rückerstattung der Seminargebühr. Rechnungsstellung in Euro möglich.

Umbuchungen/Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplombuchung 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. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SGM I Management Institut St. Gallen AG, die Sie im Internet unter www.smp.ch/agb finden.

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

Hotel

Seminare werden in der Regel in Hotels durchgeführt. Sie profitieren dabei von einer preisgünstigen Seminarpauschale. Es steht Ihnen selbstverständlich frei, eine andere Unterkunft zu wählen. In jedem Fall ist aber eine Tagespauschale direkt an das Hotel zu entrichten.

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie detaillierte Hotelinformationen sowie ein Zimmerreservationsblatt, welches Sie bitte umgehend ausgefüllt an uns retournieren. Wir übernehmen dann in Ihrem Auftrag die Hotelreservation. Das Hotel stellt Ihnen dann bei Abreise individuell Rechnung.

ANMELDUNG

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Bitte melden Sie sich per Anmeldeformular auf der entsprechenden Produktwebseite auf www.smp.ch an oder per E-Mail an seminare@smp.ch mit Angabe der entsprechenden Produktinformation. Besten Dank.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Sollten für ein Seminar keine freien Plätze mehr verfügbar sein, so werden Sie unverzüglich darüber informiert. Ein teilweiser Besuch mehrteiliger Programme ist im Einzelfall nach individueller Abklärung möglich.

Kleinere Programmänderungen bleiben vorbehalten, sofern sie den Seminarerfolg begünstigen

SMP
Management Programm St. Gallen
Haggenpark, Oberstrasse 275
CH-9014 St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
seminare@smp.ch
www.smp.ch