

MANAGEMENT PROGRAMM FÜR VERKAUFS- UND VERTRIEBSLEITER

Dauer: 2 × 4 Tage

Verkaufs- und Vertriebsmanagement ist eine vielfältige, oft eine der wichtigsten Aufgaben eines Unternehmens. Dieses Programm zeigt, welche Gesetzmässigkeiten in Verkauf und Vertrieb wirken und wie der Beitrag dieser Funktionen für das Gesamte optimiert werden kann.

AUFBAU

Das Programm beinhaltet jene Themen aus Strategie, Marketing und Verkauf, die für Verkaufs- und Vertriebsleiter wichtig sind, um unverzichtbarer Teil des Management Teams des Unternehmens zu sein.

Teil 1: 4-tägiges Seminar zum Strategischen Management und Marketing.

Teil 2: 4-tägiges Verkaufs- und Vertriebsmanagement Seminar. Sie vertiefen Ihr Wissen und Können in Verkaufs- und Vertriebsmanagement.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Erfolgreiche Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb
- Key Account Manager

- Leistungsträger in Verkauf oder Vertrieb
- Vertriebscontroller

THEMENSCHWERPUNKTE

Integration im System der Unternehmensführung

- Verkaufs- und Vertriebsmanagement als Teil einer umfassenden Unternehmensführung
- Erfolgsbeitrag: die zentrale Rolle für den Erfolg des Unternehmens
- Erfolgsfaktoren: Wie die Kunden- und Marktlogik alle anderen Bereiche beeinflusst

Innovation und Business Development

- Das Wissen über Märkte, Kunden und Wettbewerb in das Innovationsmanagement einbringen
- Leistungen entwickeln, die sich später gut verkaufen lassen

Leistungs- und Markt-Portfolios

- Die Steuerung der Produkt-, Dienstleistungs- und Lösungsstrategie durch Produkt- und Leistungsportfolios
- Segmentierung und Auswahl der Märkte inkl. Ressourcen-Steuerung
- Der Beitrag des Verkaufs- und Vertriebsmanagements

Kunden-Portfolios

- Kundensegmente, Kundennutzen
- Zielgruppenspezifische Strategien
- Das eigene Key Account Konzept

Moderne Verkaufs- und Vertriebsmanagement

- Kundenbedürfnisse als Dreh- und Angelpunkt des strategischen Denkens
- Marktgetriebene Vision

Vertriebskanal-Strategien

- Die Vertriebswege von heute optimieren
- Multi-Channel: Alle potenziell denkbaren Vertriebskanäle durchleuchten

Vertriebssteuerung

- Die Führungsaufgabe des Verkaufs- und Vertriebsmanagers
- Die Aussendienst- und Verkaufsmitarbeiter auf Resultate ausrichten

Optimierung der Verkaufsergebnisse

- Der Verkauf als Treiber des Wachstums
- Die Einzigartigkeit am Verkaufspunkt vermitteln
- Kundenzufriedenheit sicherstellen
- Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen

Verkaufs-Controlling

- Wie die Leistung von Verkauf und Vertrieb gemessen werden sollte
- Kennzahlen des Controllings
- Die Vorsteuerungsgrössen des Verkaufserfolgs steuern

SEMINARDATEN

4665

Teil 1: 01.–04.09.2025
Davos

Teil 2: 04.–07.11.2025
Köln, DE

4675

Teil 1: 03.–06.11.2025
Horn/St. Gallen

Teil 2: 03.–06.02.2026
Davos

4616

Teil 1: 26.–29.01.2026
Wildhaus

Teil 2: 03.–06.02.2026
Davos

4626

Teil 1: 09.–12.03.2026
Davos

Teil 2: 28.09.–01.10.2026
Stuttgart, DE

4636

Teil 1: 04.–07.05.2026
Eich

Teil 2: 28.09.–01.10.2026
Stuttgart, DE

Seminargebühr

CHF 7900.–*

(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 Semintage 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 mehrverfügbar 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