

MARKTERFOLG SICHERN

Dauer: 2 × 4 Tage

Die Aufgabe des Marketings im Unternehmen ist es, alle Aktivitäten auf das auszurichten, was als einziges zu nachhaltiger Prosperität des Unternehmens führt: auf den Kunden.

Marketing ist somit das interne Kompetenzzentrum für alle Themen, die sich mit dem Kunden, seinen Bedürfnissen, dem Kundennutzen, der Kundenzufriedenheit, der Potenzialnutzung, der Kundenbindung, der Preisbildung, Marktbearbeitung, Kommunikation, dem Verkauf und Vertrieb beschäftigen. Im Zentrum des Marketings steht der Markterfolg. In diesem Seminar lernen Sie, wie die wirkungsvolle Steuerung des Markterfolgs in der Praxis funktioniert.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Jüngere Führungskräfte, Stabstelleninhaber(innen) und Spezialist(inn)en aus allen Bereichen, die Schritt für Schritt die Grundlagen für die Steuerung des Erfolgs am Markt erlernen wollen.
- Junior Manager aus Abteilungen wie Marketing, Kundenmanagement, Produktmanagement, Marketing-Services, Verkauf, Vertrieb, Research.

- Zukünftige Leader, die ihre Kompetenz im Marketing und in der Steuerung des Markterfolgs steigern wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Das marktorientierte Geschäftsmodell

- Die ganzheitliche Steuerung des Markterfolgs
- Marketing als Interessensvertreter des Kunden im Unternehmen
- Marketing als Basis für rentables Wachstum

Treiber für rentable Marktpositionen

- Die Markterfolgs-Konzeption
- Strategische Positionierung
- Tools: Anwendung der Instrumente zur Planung und zum Aufbau einer lebensfähigen, rentablen Marktposition

Marketing-Analysen

- Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen
- Internet als Quelle von Informationen
- Consumer Insights
- Marktforschung

Einzigartigkeit als Ziel

- Das einzigartige Marktmodell
- Geschäftsverständnis und Identität
- Differenzierung als permanente Herausforderung

Kundensegmentierung

- Funktion und Techniken der Segmentierung
- Kundensegmentierung als Basis für das Zielgruppen-Marketing
- Leistungs-Differenzierung
- Preisstrategien und Preisdifferenzierung

Die überzeugende Strategie

- Wachstums-Strategien im Kerngeschäft
- Rentabilitäts- und Wertsteigerungs-Strategien
- Kampf um Marktanteile
- Innovations-Strategien
- Bessere Nutzung der Kundenpotenziale
- Gekonnte Neukunden-Akquisition
- Globalisierung und Aufbau neuer Ländermärkte
- Einstieg in neue Geschäftsmodelle

Wirkungsvoller Einsatz der Marketing-Instrumente

- Produkt-, Service- und Sortiments-Gestaltung
- Preis- und Konditionenpolitik
- Werbung und Kommunikation
- Verkauf, Verkaufskanäle, Vertrieb
- Handelsmarketing
- Direktmarketing
- Verkauf im B2B- und Service-geschäft
- Verkauf im Dienstleistungs-Geschäft

SEMINARDATEN

8865

Teil 1: 01.–04.09.2025
Davos
Teil 2: 27.–30.10.2025
St. Gallen

8875

Teil 1: 03.–06.11.2025
Horn/St. Gallen
Teil 2: 26.–29.01.2026
Davos

8816

Teil 1: 26.–29.01.2026
Wildhaus
Teil 2: 02.–05.03.2026
St. Gallen

8836

Teil 1: 09.–12.03.2026
Davos
Teil 2: 22.–25.06.2026
Bregenz

8846

Teil 1: 04.–07.05.2026
Eich
Teil 2: 22.–25.06.2026
Bregenz

Seminargebühr

CHF 7900.–*
(zzgl. 8.1% MWST)

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

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 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