STRATEGISCHES MARKTMANAGEMENT

Dauer: 2 × 4 Tage

Strategisches Marktmanagement ist ein 2-teiliges Programm für Führungskräfte mit Verantwortung für Märkte, Länder, Kunden, Produktgruppen, Marken, Vertriebskanäle. Es verbindet zwei zentrale Aspekte: Das ständige Bemühen um Wachstum und Rentabilitätssteigerung im Rahmen des Strategischen Managements mit starkem Fokus auf Marktnähe und Kunden im Rahmen des Marketing-Managements.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Führungskräfte, die für Umsatzwachstum und Ergebnisse verantwortlich sind.
- Führungskräfte, die im Rahmen des Marktmanagements für Marktpositionierung und strategische Weiterentwicklung zuständig sind.
- Verantwortliche aus Marketing, Verkauf, Vertrieb und Marketingfunktionen, die für die Umsetzung des Strategischen Managements in das Marketing Management zuständig sind.

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 1:

Das strategische Konzept
- Bedeutung von Wachstum für die Überlebensfähigkeit eines Geschäfts
- Wie Wachstum erzielt werden kann
- Wie Wachstum vom Management gesteuert wird

Strategische Positionen analysieren
- Das Geschäfts-Portfolio
- Überprüfen des Geschäftsmodells
- Wachstumsbeschleunigende Geschäftsdefinitionen

Wachstums-Potenziale erkennen
- Ungelöste Kundenprobleme, neue Kundennutzen
- Potenziale bestehender Kunden
- Brachliegende Geschäftspotenziale
- Marktanteils-Steigerung und Business Development

Die Rentabilitätstreiber steuern
- Die wichtigsten Rentabilitäts-Treiber
- Sinnvolle Kombination und aktive Steuerung von Wachstum und Rentabilität

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 2:

Markt- und Kundenorientierung
- Markt- und kundenorientierte Unternehmensführung
- Die Bausteine des Marketing- und Vertriebsmanagement
- Trends und Entwicklungen
- Gesetzmässigkeiten dynamischer Märkte

Marketing Strategien
- Marketing Strategien entwickeln und umsetzen
- Struktur und Inhalt eines produkt- und marktorientierten Plans
- Der Marketing-Mix

Kunden-Management
- Vom Produktverkauf zum Value Selling
- Die Steuerung des Kundenportfolios
- Kundenwert-Management

Marktbearbeitung
- Gekonnte Kommunikation
- Wirkungsvolle Verkaufsförderung
- Einsatz des E-Marketing

Marketing- und Vertriebscontrolling
- Der Produktmanager als Controller
- Wie Marketing- und Vertriebscontrolling funktioniert
- Führungs- und Steuerungsinstrumente für die eigene Praxis

SEMINARDATEN

8734
Teil 1: 17.–20.06.2024 Luzern
Teil 2: 02.–05.09.2024 St. Gallen

8744
Teil 1: 26.–29.08.2024 St. Gallen
Teil 2: 02.–05.09.2024 St. Gallen

8754
Teil 1: 26.–29.08.2024 St. Gallen
Teil 2: 25.–28.11.2024 Horn/St. Gallen

8774
Teil 1: 11.–14.11.2024 Luzern
Teil 2: 20.–23.01.2025 Brunnen

8715
Teil 1: 20.–23.01.2025 St. Gallen
Teil 2: 31.03.–03.04.2025 Davos

8735
Teil 1: 17.–20.03.2025 Luzern
Teil 2: 30.06.–03.07.2025 St. Gallen

Seminargebühr
CHF 9500.–*
(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 Programmteils 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 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. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SGMI 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