

VERKAUFS- UND VERTRIEBSMANAGEMENT

Dauer: 4 Tage

84

Das Verkaufsmanagement gehört zu den anspruchsvollsten Funktionen eines Unternehmens: Die Welt des Kunden ist mit den eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten in Einklang zu bringen.

Das 4-tägige Seminar zeigt, was es braucht, um ehrgeizige Konzepte und Ziele am Verkaufspunkt realisieren und in messbare Ergebnisse überführen zu können.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Führungskräfte aus allen Bereichen, die Verkaufskonzepte erstellen oder hinterfragen müssen
- Führungskräfte und Stabsmitarbeiter aus Verkauf, Vertrieb, Marketing und Werbung
- Key-Account-Manager und Produktmanager
- Aufstrebende Nachwuchskräfte aus Verkauf und Vertrieb, die ihre praktischen Erfahrungen mit Systematik und neuen Methoden des Verkaufsmanagements untermauern wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Ganzheitliches Verkaufsmanagement

- Das Verkaufsmanagement im Rahmen der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Das St. Galler Verkaufs- und Vertriebskonzept
- Steuerungsfaktoren für den Erfolg am Verkaufspunkt

Strategische Verkaufsführung

- Die Verknüpfung von strategischem Management und Verkauf
- Die Umsetzung von Vision, Leitbild, Unternehmenspolitik und Strategie im Verkauf
- Die Ausrichtung des Verkaufs auf neue Herausforderungen
- Orientierung am Kundennutzen als Schlüssel zum Verkaufserfolg

Analyse-Instrumentarium des Verkaufsmanagers

- Markt- und Konkurrenzanalysen: Vorgehen, Methoden, Beispiele
- Kundensegmentierungsmodelle
- Einsatzmöglichkeiten des Portfolio-Managements
- Bedürfnisstrukturen und Kundenzufriedenheit.

Verkaufskonzept und Marktbearbeitungsstrategien

- Schrittweises Erarbeiten eines Verkaufskonzepts
- Definieren von kundengruppen-spezifischen Marktbearbeitungsstrategien
- Ausschöpfen von Kundenpotentialen
- Erfolgreiche Neukundenakquisition
- Verringerung der Kundenabwanderung
- Erfolg im Kampf um Marktanteile

Key Account Management

- Gesetzmässigkeiten eines erfolgreichen Key Account Managements
- Identifikation von Schlüssel- und Referenzkunden

Verkaufssteuerung und Verkaufcontrolling

- Planung und Budgetierung im Verkauf
- Instrumente eines modernen Verkaufscontrollings
- Steuerungsinstrumente für Vertrieb und Aussendienst

Erfolgsfaktoren der Vermarktungsstärke

- Erfolgsfaktor Geschwindigkeit: Überlegenheit in Prozessen und Logistik
- Erfolgsfaktor Service: Überlegenheit durch Leistungspakete und emotionale Kundennähe
- Erfolgsfaktor Preis: Überlegenheit durch modulare Preissysteme

SEMINARDATEN

4335	08. – 11.09.2025 Brunnen
4345	04. – 07.11.2025 Köln, DE
4316	03. – 06.02.2026 Davos

Seminargebühr

CHF 4900.–*

(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 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