

Strategisches Vertriebsmanagement

Das 2-teilige Programm vermittelt die Schlüsselprinzipien eines auf Kundennutzen ausgerichteten strategischen Vertriebsmanagements und zeigt, wie Sie im Verkauf noch bessere Ergebnisse erzielen. 4+4 Tage.

KONZEPT

Das wirtschaftliche Umfeld ist gekennzeichnet durch dauerhaft hohen Preisdruck, immer härteren Wettbewerb und gleichzeitig wachsende Kundenansprüche. Dauerhaft erfolgreiche Unternehmen haben daher Führungskräfte, die umfassenden Kontakt zum Markt suchen und dieses Wissen bei der strategischen Ausrichtung des Unternehmens einbringen können. Damit dies nahtlos möglich ist, müssen Führungskräfte und Manager das System des Strategischen Managements und die zentralen Elemente des Vertriebs verstehen. Teil 1 des Programms besteht daher aus einem Strategie-Seminar. Die darin vermittelten Themen zu strategischem Denken, Wettbewerbsvorteilen und Kundennutzen stellen das Vertriebsmanagement dar. Es sind jene Vorgaben und Weichenstellungen, welche die Basis für Vertriebskonzepte und die tägliche Arbeit mit Kunden und Absatzpartnern am Markt darstellen. Letzendlich lässt sich der Erfolg von Strategien nur am Verkaufspunkt messen, dort wird umgesetzt, was in Strategie und Marketing ausgeheckt und in der Technik und Produktion erstellt wird. Stockt der Vertrieb, kommt das ganze Unternehmen in Schwierigkeiten. Ein wirkungsvoller Verkauf und Vertrieb entscheidet somit über das Wohlergehen des Unternehmens. Teil 2 beschäftigt sich daher mit der «Managementaufgabe Vertrieb».

ZIELGRUPPE

- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Key Account Verantwortliche
- Führungskräfte, Praktiker und Spezialisten aus markt- und kundennahen Bereichen
- Geschäftsführer und Unternehmer, die sich vermehrt mit Strategie- und Vertriebsfragen auseinandersetzen wollen

AUFBAU

Teil 1: Strategisches Vertriebsmanagement. Der konzeptionelle Oberbau für den Verkauf. 4 Tage.

Teil 2: Vertriebsmanagement in der Praxis: Vom Konzept zu Verkaufserfolg. 4 Tage.

THEMENSCHWERPUNKTE

Das erfolgreiche Unternehmen

- Gesamtperspektive Erfolg
- Rolle des Verkaufs im ganzheitlichen Management

Kundennutzen als Daseinsberechtigung des Unternehmens

- Marktposition halten, pflegen, ausbauen
- Innovation und neue Geschäftsmodelle

Die Strategie für Erfolg im laufenden Geschäft

- Erfolgs-Strategien im laufenden Geschäft
- Erfolgs-Strategien für das Geschäft der Zukunft

Der Prozess des Strategie-Designs

- Strategie-Optionen erarbeiten und bewerten
- Interessen des Verkaufs in den Strategieprozess einbringen
- Die bestmögliche Strategie erarbeiten

Verkaufs- und Vertriebsmanagement

- Von der Strategie zum Verkaufs-Konzept
- Überführung strategischer Ziele in Ziele zu Marktanteil, Umsatz, Ergebnis

Vertriebskanal-Management

- Bestehende Kanäle optimieren, neue aufbauen
- Gestaltung wirkungsvoller Verkaufsprozesse
- Multi-Channel Vertrieb

Führen der Verkaufsorganisation

- Strategiekonformer Einsatz der Ressourcen im Verkauf
- Die richtigen Anreize schaffen
- Kompetenzen für Verkaufserfolg erweitern

Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen

- Theorie und Praxis des Account Managements
- Das Kundenverhalten der Zukunft

Daten

B2613	1. Teil: 06. – 09.02. 2023 2. Teil: 27. – 30.03. 2023	Davos Frankfurt
B2623	1. Teil: 06. – 09.02. 2023 2. Teil: 03. – 06.07. 2023	Davos Brunnen/Luzern
B2633	1. Teil: 22. – 25.05. 2023 2. Teil: 03. – 06.07. 2023	Stuttgart Brunnen/Luzern
B2643	1. Teil: 25. – 28.09. 2023 2. Teil: 13. – 16.11. 2023	Brunnen/Luzern St. Gallen
B2653	1. Teil: 04. – 07.12. 2023 2. Teil: 15. – 18.04. 2024	Köln Stuttgart

Seminardauer: **8 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b26
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

ANMELDEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS JP 2023

ANMELDEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS JP 2023

ADMINISTRATION

Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter www.bostonprograms.com erhältlich – aus und senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 40 20
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen elektronisch:
– die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
– Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
– das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht in der Seminargebühr enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden. Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum. Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 350.–/EUR 350.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung verfällt die Seminargebühr. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 5 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet.

Alternativ kann bis 5 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

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

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: www.bostonprograms.com/agb

Ausgabe JP 2023