Erfolgreiches Verkaufs- & Vertriebsmanagement

Gutes Marketing allein genügt nicht. Erst ein wirkungsvolles Verkaufs- und Vertriebsmanagement ermöglichen den Erfolg am Markt. Das 4-tägige Seminar zeigt, was es braucht, um ehrgeizige Strategien und Ziele im Vertrieb zu realisieren und in messbare Resultate überführen zu können.

KONZEPT

Ob Marketing-Aktivitäten erfolgreich sind oder nicht, entscheidet sich einzig und allein im Vertrieb. Erst hier zeigt sich, ob die konzeptionellen Vorleistungen Früchte tragen. Denn selbst das beste Marketing-Konzept kann durch schwaches Verkaufsmanagement, ungenügende Verkäuferleistung und Vertriebsprobleme zunichte gemacht werden. Was es braucht, ist ein überzeugendes Vertriebskonzept, dazu wirkungsvolle Verkaufsprozesse und hoch motivierte Leistungsträger und Verkaufsmitarbeiter als Bindeglied zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden.
Jeder, der Ergebnis- oder Umsatzverantwortung trägt oder sich auf eine entsprechende Position vorbereitet, ist unmittelbar mit diesen Themen konfrontiert – auch wenn er oder sie nicht selbst im Vertrieb tätig ist. In diesem 4-tägigen Seminar zeigen wir, wie man den Wirkungsgrad des Verkaufs- und Vertriebsmanagements analysiert, steuert und optimiert.

ZIELGRUPPE

- Vertriebsleiter, Key Account Manager und Vertriebs-Controller, die ihr Wissen auffrischen wollen
- Führungskräfte, die eine Position innehaben bzw. sich auf eine Position vorbereiten, für die Wissen zum Verkaufs- und Vertriebs-Management unabdingbar ist
- Marktorientierte Manager, die Verkaufskonzepte erstellen oder überprüfen müssen
- Aussen- und Innendienstmitarbeiter, die ihr Verkaufswissen mit einer grosse „Portion“ Praxis anreichern wollen
- Controller, die Umsatz, Marktanteile und Verkaufsresultate zahlenmässig steuern

THEMENSCHWERPUNKTE

Modernes Vertriebsmanagement
- Grundlagen, Best Practices und Trends
- Vertrieb- und Verkauf im Kontext von Unternehmensführung, Strategie und Marketing
- Wirkung und Resultate erfolgreichen Vertriebs- und Verkaufsmanagements
- Digitalisierung und Vertrieb

Bausteine einer erfolgreichen Vertriebsstrategie
- Kundendefinitionen und Kundennutzen
- Marktsegmentierung und Wettbewerb
- Vertriebsschienen optimieren
- Neue Vertriebswege und Kunden finden

Vertriebsmanagement in der Praxis
- Die eigene Vertriebsstrategie erarbeiten
- Bedeutung, Aufbau und Vergütung der Vertriebsorganisation
- Kundenmanagement in der Praxis
- Multi-Channel Vertrieb
- Mitarbeiter führen, die Kultur im Vertrieb entwickeln
- Digitalisierung der Vertriebsprozesse
- Social Media im Vertrieb, Social CRM

Spitzenleistungen im Key Account Management
- Key Account Management und das Geschäftmodell
- Aufgaben im Key Account Management
- Scoringmodelle im Vertrieb
- Lösungen für Key Accounts entwickeln

Best Practices und Hebel für mehr Produktivität in Vertrieb und Verkauf
- Erfolgsprinzipien für wirksamere Vertriebsprozesse
- Erfolgsprinzipien für höhere Kundenbindung
- Erfolgsprinzipien in der Vertriebsführung
- Steuerung und Controlling der Vertriebsaktivitäten

«Sehr inspirierend. Angenehme Atmosphäre. Sehr viele anwendbare Tools für die Praxis.»
Regine Hübener, MEVACO GmbH

«Augenöffnend. Hilfreich. Inspirierend.»
Aneka Volkmann, Anker Kassensysteme GmbH

Daten

B5325	19. – 22.05. 2025	St. Gallen
B5335	08. – 11.09. 2025	Brunnen/Luzern
B5345	04. – 07.11. 2025	Köln
B5316	03. – 06.02. 2026	Davos
B5326	04. – 07.05. 2026	Bregenz

Seminardauer: **4 Tage**
Seminargebühr*: **CHF 4.900.–** zzgl. MWST
Anmeldung: www.bostonprograms.com/b53
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

INHOUSE DURCHFÜHRUNGEN

Für firmeninterne Durchführungen – auf Wunsch auch massgeschneidert – können Sie uns gerne unter +41(0)43 499 40 20 oder projects@bostonprograms.com kontaktieren.
Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

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 3 Monate vor Beginn des Seminares/Seminarteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 400.–/EUR 400,–). Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.
Bei einer späteren Umbuchung bis 6 Wochen vor Start sind 20% der Seminargebühr fällig. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet, weniger als 2 Wochen vor Start 80%.

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.

Annullation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullation 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 14 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend. Hierfür werden CHF 700.– verrechnet.
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 durcheine Verschiebung vermieden werden soll.
Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annullation des gebuchten Seminars oder Programms.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung 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, Annullation des Seminares 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 HJP 2025

Weitere Anmeldekarten finden Sie auf www.bostonprograms.com unter «Download»

ANMELDE-KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

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

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 HJP 2025

Weitere Anmeldekarten finden Sie auf www.bostonprograms.com unter «Download»

ANMELDE-KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

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

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 HJP 2025