



Strategie & Marketing für Executives



Strategie & Marketing für Executives

Die wichtigsten Marketingentscheidungen treffen Executive Manager im Rahmen der Unternehmens- und Geschäftsstrategien, die sie ihren Leistungsträgern vorgeben. Der erste Seminarteil ist daher ein 4-tägiges Strategie-Seminar. Sie lernen, die strategischen Weichen und Vorgaben für die Marketing-Verantwortlichen zu bestimmen. Der zweite Teil «Marketing Management für Executives» besteht aus einem 3-tägigen Seminar mit dem Ziel, praxisnah aufzuzeigen, wie Marketing-Strategien im Zeitalter der Digitalisierung erarbeitet oder kritisch hinterfragt werden.

Konzept

Eine erfolgreiche Führungskraft ist immer auch ein guter Marketing Manager – unabhängig von seiner Funktion. Denn Gradmesser für den Erfolg ist der Markt. Voraussetzung für den Erfolg sind somit richtige Weichenstellungen aus Sicht des Marktes: Die Bildung der Geschäftsfelder. Die grundsätzliche Positionierung des Unternehmens. Die Corporate Identity, seine Unternehmens- und Produktmarken. Die Sortimentsstrategie. Die Kunden-segmentierung. Die Preis Leistungs-Strategie. Die Wahl des relevanten Marktes. Die Wahl der bestehenden und neuen Marketingkanäle. Die Investitionen in wirkungsvolle Kommunikation und Stärke am Verkaufspunkt – stationär oder digital. Die Basis für Marketing Exzellenz schaffen die Geschäftsleitung und die verantwortlichen Executives. Logische Konsequenz: Sie müssen die Gesetzmässigkeiten des modernen Marketings kennen und im ganzen Unternehmen durchsetzen.

Dieses Programm richtet sich somit nicht nur an Führungskräfte aus Marketing, Verkauf und Vertrieb. Es eignet sich vor allem auch für Führungskräfte aus allen Funktionen und Bereichen, die Ergebnisverantwortung tragen und zugleich die genannten Weichenstellungen für das Marketing vorgeben. Die Teilnehmenden erhalten ein vertieftes und systematisiertes Verständnis zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren eines gekonnten Multi-Channel Marketing Managements.

Themenschwerpunkte

Teil 1: St. Galler Strategie-Konzept «Die Weichen für das Marketing Management stellen»

Marketing ist gelebte Kundenorientierung. Marketing ist die Suche nach einem einzigartigen Kundennutzen, einem eigenständigen Leistungsversprechen und letztlich die Summe aller Massnahmen, die es ermöglichen, eine starke, rentable Marktposition heute und in Zukunft einzunehmen. Damit bildet Marketing eine grosse Schnittmenge an Themen, die es mit dem Strategischen Management teilt. Wer gutes Marketing betreiben will, muss die Strategie kennen. Unternehmens- und Geschäftsstrategien bilden den Rahmen des Marketing Managements. Wie erfolgt die Verknüpfung?

Das St. Galler Strategie-Konzept zeigt die wirkungsvolle Form der Verzahnung.

- ▶ Strategisches Management als Rahmen
- ▶ Business Mission und Werte
- ▶ Das Geschäft der Zukunft
- ▶ Technologische Innovation
- ▶ Die Bildung von strategischen Geschäftsfeldern
- ▶ Kerngeschäft und Aufbaugeschäfte
- ▶ Präzise Strategien formulieren
- ▶ Sortimentsstrategien, Kundensegmente, Preisstrategie
- ▶ Marktnahe Strukturen und Prozesse

Teil 2: Die Umsetzung im Marketing Management

Innovatives strategisches Management mit digitalen Geschäftsmodellen und disruptives Marketing sind entscheidend, um in dieser sich schnell verändernden Landschaft erfolgreich zu sein.

- ▶ Strategisches Marketing
- ▶ Digitale Transformation und disruptives Marketing
- ▶ Trends im Marketing
- ▶ Open Source Marketing
- ▶ Digitales Marketing
- ▶ Online Strategien

Seminar-daten (4 + 3 Tage)

Sem.-Nr.		Ort	Datum
64224	1. Teil	Luzern	11. - 14.11.2024
	2. Teil	St. Gallen	19. - 21.05.2025
64125	1. Teil	St. Gallen	20. - 23.01.2025
	2. Teil	St. Gallen	19. - 21.05.2025
64225	1. Teil	Luzern	17. - 20.03.2025
	2. Teil	St. Gallen	19. - 21.05.2025
64325	1. Teil	Horn/St. Gallen	19. - 22.05.2025
	2. Teil	St. Gallen	10. - 12.11.2025
64425	1. Teil	St. Gallen	25. - 28.08.2025
	2. Teil	St. Gallen	10. - 12.11.2025
64525	1. Teil	Davos	27. - 30.10.2025
	2. Teil	St. Gallen	10. - 12.11.2025

Seminargebühr*: CHF 8900.- (zzgl. 8.1% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/sum19

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



Corporate Programs: Auch als firmeninternes Programm (deutsch/englisch) buchbar.

Administration und Organisation

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Diplomen oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungs-Bausteins zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St.Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- ▶ die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- ▶ Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- ▶ das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht oder eine Zulassung zu einem Diplom nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminargebühr, Diplomgebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil (alle Seminar- und Diplomgebühren zzgl. 8.1% MWST). Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind. Mehrteilige Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden.

den. Die Seminar-, Diplomgebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

Umbuchung, 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.

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

Hotel

Unsere Seminarhotels bieten unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen an. Die Zimmerreservation übernimmt das SGMI Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an seminare@sgmi.ch zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag. Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldekarten

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung. Bitte senden Sie uns den Anmeldealon per Post, Fax oder E-Mail.

SGMI Management Institut

St. Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Internet www.sgmi.ch

E-Mail seminare@sgmi.ch

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum Name Vorname

Firma

Adresse/PLZ/Ort



Telefon

E-Mail

Branche

Funktion

Datum

Unterschrift