



Verkaufs- und Verhandlungs- kompetenz



Verkaufs- und Verhandlungskompetenz

2-teiliges Programm zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren im Vertrieb. Geeignet für heutige und zukünftige Sales Manager, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Regional- oder Gebietsleiter mit Umsatzverantwortung. Zudem konzipiert für Vertriebsmitarbeiter und Nachwuchsführungskräfte, die sich eine umfassende Kompetenz zur Vertriebs- und Verhandlungspraxis aneignen wollen.

Konzept

Zum Aufgabenprofil des Verkaufsleiters gehört die Steuerung der Vertriebsaktivitäten von A bis Z: Vom Erfassen der Kundenbedürfnisse, dem Erkennen von Trends, der Analyse des Marktes und des heutigen sowie zukünftigen Wettbewerbs über die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien bis hin zur Preisgestaltung, zu Kommunikations- und Marketingmassnahmen und zur Marktbearbeitung, oft international oder global, und letztlich zur internen Verkaufsführung und zur Aufbereitung der Ergebnisse mit modernen Führungsinstrumenten. All diese Aspekte des ganzheitlichen Vertriebsmanagements werden im ersten Seminarteil vermittelt.

Im zweiten Seminarteil liegt der Fokus auf den Auf- und Ausbau der Verhandlungskompetenz. Hier lernen Sie die wichtigsten Herangehensweisen und Techniken der erfolgreichen Verhandlungsführung. Dies sowohl aus einer vertriebsorientierten Sicht wie auch aus einer allgemeinen Sicht zu unterschiedlichsten Verhandlungssituationen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Interessen durchsetzen, Win-Win-Situationen schaffen und schwierigen Verhandlungspartnern souverän begegnen. Praxisnahe Übungen und Fallbeispiele helfen Ihnen, Ihre Verhandlungskompetenz zu steigern und nachhaltige Erfolge zu erzielen.

Themenschwerpunkte

Teil 1: Professionelles Sales Management

- ▶ Die Einordnung des Verkaufsmanagements in die ganzheitliche Unternehmensführung
- ▶ Moderne Ansätze im Sales Management
- ▶ Instrumente und Methoden zur Erstellung einer Verkaufsstrategie
- ▶ Analyse der Kundenbedürfnisse
- ▶ Entwicklung der Verkaufsstrategie mithilfe strukturierter Tools
- ▶ Digitale Verkaufsstrategien
- ▶ Digitale Points of Sale (PoS) als zusätzliche Vertriebskanäle einsetzen
- ▶ Erfolgreiches Key Account Management in der Praxis
- ▶ KAM-Strategien entwickeln und umsetzen
- ▶ Verkaufsführung: Der Sales Manager als Leader
- ▶ Verkaufscontrolling: Steuerung des Vertriebs über Kennzahlen

Teil 2: Erfolgreiche Verhandlungsführung

- ▶ Die Vielschichtigkeit menschlicher Kommunikation
- ▶ Das eigene Gesprächsverhalten erkennen
- ▶ Verhandlungen richtig vorbereiten
- ▶ Tools zur Gesprächsvorbereitung
- ▶ Auf den Verhandlungspartner eingehen
- ▶ Gesprächspartner für eigene Ziele gewinnen
- ▶ Die Gestaltung der Beziehungsebene
- ▶ Mit Fragetechniken lenken
- ▶ Schwierige Verhandlungssituationen meistern
- ▶ Widerstände und Konflikte: Was tun?
- ▶ Win-Win-Situation erreichen und sichern



Seminardaten (4 + 3 Tage)

Sem.-Nr.		Ort	Datum
40326	1. Teil	Sempachersee	06. - 08.07.2026
	2. Teil	Luzern	09. - 12.11.2026
40426	1. Teil	Horn/St. Gallen	02. - 04.11.2026
	2. Teil	Luzern	09. - 12.11.2026
40526	1. Teil	Horn/St. Gallen	02. - 04.11.2026
	2. Teil	D-Berlin	12. - 15.04.2027
40626	1. Teil	Luzern	09. - 12.11.2026
	2. Teil	Hallwilersee	05. - 07.04.2027

Seminargebühr*: CHF 8500.- (zzgl. 8.1% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/sum21

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



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 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 Werkstage 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 Anmeldebogen 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