



**WISSEN,  
WAS VERKAUFT**

**IMPULSTAGUNG  
SEMINARE  
DIPLOM**

**St.Galler Programme zu  
Marketing und Vertrieb**

**MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■**

**ST.GALLEN**

# WISSEN, WAS VERKAUFT

IMPULSTAGUNG  
SEMINARE  
DIPLOM

Unsere Mission:

Sie und Ihr Unternehmen befähigen,  
in Vertrieb und Verkauf die Führung  
zu übernehmen. Mit systematischem  
Know-how aus St.Gallen.

## CONTENTS

- 4 Ihre persönliche Beratung
- 6 **St.Galler Sales Leadership Program**
- 8 **MODUL 1**  
**Impulstagung «Sales Future Now!»**  
In Vertrieb und Verkauf auf Zukunft schalten
- 10 **MODUL 2**  
**Intensivtraining «Sales Skills»**  
St.Galler Vertriebs- und Verkaufsmanagement
- 12 **MODUL 3**  
**«St.Galler Verhandlungsmethodik»**  
Abschluss durch Methodik
- 14 **MODUL 4**  
**Team-Workshop «Sales Power»**  
Inhouse-Workshop mit Ihrem Vertriebsteam
- 16 **MODUL 5**  
**St.Galler Sales Leadership Coaching**  
Individuelles Coaching
- 18 **MODUL 6**  
**St.Galler Sales Leadership Abschluss**  
Prädikat «Diplom»
- 20 **St.Galler Seminare zu Marketing und Vertrieb**
- 20 **SEMINAR**  
**St.Galler Key Account Management**  
Der Schlüssel zum Schlüsselkunden
- 22 **SEMINAR**  
**Verkäufer erfolgreich führen**  
Provision ist gut, Motivation ist besser
- 24 Anmeldung



## Ihre persönliche Beratung

Sie haben den Wissensbedarf – wir haben die Ideen, Themen und Programme. Deshalb führt der schnellste Weg zur individualisierten Kompetenzentwicklung über das persönliche Gespräch mit uns. Gerne werden wir Sie individuell beraten und ein Angebot nach Mass erstellen. Alle Formate bieten wir auch firmenspezifisch als **«Inhouse Program»** an.

### Ihre Ansprechpartnerin

Stephanie Kropf  
Manager Corporate Programs  
s.kropf@mssg.ch  
Phone +41 71 222 51 53



## SECHS MODULE, EINE MISSION

Jedes Modul ist einzeln buchbar

- 1 Impulstagung «Sales Future Now!» 1 Tag
- 2 Intensivtraining «Sales Skills» 2 Tage
- 3 «St.Galler Verhandlungsmethodik» 3 Tage
- 4 Team-Workshop «Sales Power» 2 Tage
- 5 St.Galler Sales Leadership Coaching 1 Tag
- 6 St.Galler Sales Leadership Abschluss 7–12 Monate

## TEILNEHMERKREIS

Das St.Galler Sales Leadership Program richtet sich an Führungskräfte mit Verantwortung in Vertrieb und Verkauf, die ihre Sales Leadership auffrischen und ausbauen wollen, um die Verkaufskraft ihres Unternehmens und Teams wirksam zu stärken. Ein besonderer Gewinn ergibt sich für Vertriebsorganisationen, die sich vor oder in einer Transformation befinden, sowie für Entscheider, die eine neue oder wesentlich erweiterte Führungsposition auf Basis eines zukunftsfähigen Kompetenzsystems ausgestalten wollen.



## «St.Galler Sales Leadership Program»

Sechs Module, eine Mission:

Sie und Ihr Unternehmen befähigen, in Vertrieb und Verkauf die Führung zu übernehmen.

Mit systematischem Know-how aus St.Gallen.

An der Verkaufsfront weht ein harter Wind, und zwar von allen Seiten und in jeder Branche. Die Spielregeln von **Kundenverhalten und Kundenbeziehungen** sind einem fundamentalen Wandel unterworfen. Innovative **Vertriebskanäle und Vernetzungen** schaffen neue Konstellationen zwischen Herstellern, Händlern und Kunden. Mitbewerber aus aufstrebenden Märkten sowie hocheffiziente Online-Märkte lassen Gewinnspannen erodieren und führen zu immer **komplexeren Verhandlungen**. Und nicht zuletzt verlangt die **Führung des Vertriebsteams** nach neuartigen Strukturen, Prozessen und Methoden.

Um diese Veränderungen zu meistern, sind neue Sales-Kompetenzen und Leadership-Qualitäten gefragt. Das St.Galler Sales Leadership Program befähigt Sie, der extremen Dynamik nicht nur standzuhalten, sondern sie für Ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg zu nutzen.

## IHR «RETURN ON PROGRAM»

- Zukunftssicheres Führungswissen zu Vertrieb und Verkauf
- 360°-Sicht auf die relevanten Fakten, Entwicklungen und Tools
- Auf direkten Praxistransfer ausgerichtet (Wissen, Können, Machen)
- Upgrade zum St.Galler Sales Leadership Diplom möglich
- Module wahlweise einzeln oder kombiniert buchbar

## Impulstagung «Sales Future Now!»

In Vertrieb und Verkauf auf Zukunft schalten

### Machen Sie sich bereit für die aktuellen und zukünftigen Prioritäten in Vertrieb und Verkauf.

Der Veränderungsdruck auf die Vertriebswelt ist hoch wie nie zuvor, Tendenz zunehmend. Die St.Galler Impulstagung «Sales Future Now!» ermöglicht Ihnen, den Wandel systematisch zu analysieren und die für Sie wesentlichen Trends zu ermitteln. Auch erhalten Sie konkrete Instrumente in die Hand, um Ihre Vertriebs- und Verkaufsorganisation fit für die Zukunft zu machen, mit besonderem Fokus auf die digitale Transformation.

Unter anderem lernen Sie, mit Hilfe von Design Thinking innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln. B2C- und B2B-Geschäft werden an der Tagung mit der erforderlichen Differenzierung betrachtet und anhand von Praxisfällen illustriert. Einen weiteren Schwerpunkt des Programms bilden Leadership-Fragen wie etwa die Rolle von Netzwerkorganisationen und Persönlichkeitstypologien in Vertrieb und Verkauf.

[www.mssg.ch/salesfuturenow](http://www.mssg.ch/salesfuturenow)



**WANN UND WO**  
Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

## Agenda

### Vormittag

- 08.30 **Einführung**
- Impuls-Vortrag: «Relaunch Sales Leadership»
  - Strategie-Prozesse für den Vertrieb (Strategic Roadmap)
  - Vertriebsorganisationen beleben – Menschen begeistern!
  - Zukunft-Trends für den Vertrieb in der digitalen Transformation und Auswirkungen auf die Führung von Vertriebsorganisationen
- 09.45 **IST-Analyse**
- Wohin entwickelt sich das B2C- und B2B-Vertriebsgeschäft?
  - Analyse aktueller Geschäftsmodelle und Optionen für die Umsetzung innovativer Ideen
- 10.45 **Erfolgsfaktor – Digital Mastery**  
Leadership Capabilities und Digital Capabilities im Vertrieb
- 11.30 **Den Kunden wirklich verstehen I**
- Analyse des Geschäftsmodells meiner wichtigsten Kunden. Was ist die zentrale Kundenfragestellung? Von Gain Creators and Pain Relievers – «New Insights» mit dem Value Proposition Canvas
  - Entwicklungsziel: «Digital Capabilities» – wie sieht der «Technology Stack» in meinem Geschäft aus?

12.30 Gemeinsames Mittagessen

### Nachmittag

- 13.30 **Den Kunden wirklich verstehen II**  
Kundenfragestellungen im Mittelpunkt: Mit agilem Selbstverständnis und den Methodenansätzen des «Design Thinking» neue Lösungen für Kunden entwerfen
- 14.15 **Vertriebsorganisationen beleben!**
- Die moderne Netzwerk-Organisation: Ansätze für eine zeitgemässe Struktur des Vertriebs
  - Das zukünftige Führungsverständnis: Touchpoint-Management
  - Entwicklungsziel: «Leadership Capabilities»: Wie führe ich meine Vertriebsorganisation durch den digitalen Wandel?
- 15.15 **Menschen begeistern!**  
Strategien für die Steigerung der «Energie» in meiner Vertriebsorganisation – Aktivierung der Leistungsmotivation im Vertrieb
- 16.00 **Praxis-Transfer**  
Umsetzung in die eigene Vertriebsorganisation

ca. 17.00 Ende der Veranstaltung

## Intensivtraining «Sales Skills»

St.Galler Vertriebs- und Verkaufsmanagement



## «St.Galler Vertriebs- und Verkaufsmanagement»

Erweitern Sie Ihre Vertriebs- und Verkaufskompetenz um die entscheidenden Dimensionen.

Je intensiver der Wettbewerb und je grösser die Macht der Kunden, desto wichtiger ein aktiver Ausbau der Kompetenzen in Vertrieb und Verkauf. Im zweitägigen Intensivtraining «Sales Skills» entwickeln Sie Ihre Stärken auf ebenso kompakte wie praxisorientierte Weise weiter. Trainiert werden sowohl Management Skills als auch Leadership Skills.

Das Programm verschafft Ihnen eine geschärfte Sicht auf Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden sowie auf zeitgemässe Ansätze, den Kundenfokus zu steigern, den Kundendialog zu vertiefen und die Kundenbeziehung zu dynamisieren. Sie werden ausserdem befähigt, Ihre Vertriebs- und Verkaufsorganisation noch direkter auf Ihre Kunden auszurichten. Unter anderem lernen Sie, Ihr Team gezielt weiterzuentwickeln und selbst in turbulenten Situationen auf Verkaufskurs zu halten.

[www.mssg.ch/sales](http://www.mssg.ch/sales)

### THEMEN DER INTENSIVTRAININGS (AUSZUG)

- Sales Excellence und Sales Leadership
- Strategisches Vertriebs- und Verkaufsmanagement
- Customer Focus und Key Account Management
- Der vernetzte Kunde (Kundenbeziehung 4.0)
- Kommunikation im Markt und im Kundengespräch
- Organisation und Prozesse in Vertrieb und Verkauf
- Motivation und Kompetenzen des Sales Teams
- Führung von Verkaufsteams
- Konfliktmanagement im Team- und Kundendialog

#### WANN UND WO

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

#### DAUER

2 Tage

#### MODULKOSTEN

Einzel:

CHF 2'900.–

Als Gesamtprogramm

mit Diplom:

CHF 12'800.–

Alle Module sind  
einzeln buchbar

## «St.Galler Verhandlungsmethodik»

Abschluss durch Methodik



## Komplexe Verkaufsverhandlungen:

Führen Sie komplexe Verhandlungen mit System und nachhaltiger Wirkung zum Erfolg.

Führungskräfte sind permanent in Verhandlungssituationen. Dabei wird immer noch versucht, durch Feilschen und Taktieren die Gesprächspartner über den Tisch zu ziehen. Erfolgreiche Verhandler und Vermittler suchen nicht den schnellen einmaligen Vorteil, sie überzeugen den Gesprächspartner und stärken damit dauerhaft die Zusammenarbeit. Die St.Galler Verhandlungsmethodik wurde aus den Erkenntnissen vieler Verhandlungs- und Vermittlungsgespräche in Wirtschaft und Politik, in Vertrieb und Einkauf erarbeitet und ist derzeit eine der erfolgreichsten kooperativen Verhandlungstechniken.

[www.mssg.ch/verhandlungsmethodik](http://www.mssg.ch/verhandlungsmethodik)

### THEMEN DES SEMINARS (AUSZUG)

- Grundsätze des Verhandeln
- Kommunikationspsychologische Mechanismen
- Kommunikationsformen im Verhandlungsprozess
- Verhandlungsstile und Verhandlungspsychologie
- Überzeugend verhandeln
- Verhandeln in Teams erfordert Disziplin, Vertrauen und Training
- Argumentationsmodi
- Argumentieren und kooperatives Verhandeln
- Abschlusstechniken anwenden

#### WANN UND WO

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

#### DAUER

3 Tage

#### MODULKOSTEN

Einzel:  
CHF 4'200.–

Als Gesamtprogramm  
mit Diplom:  
CHF 12'800.–

Alle Module sind  
einzeln buchbar

## Team-Workshop «Sales Power»

Inhouse-Workshop mit Ihrem Vertriebsteam



## Team-Workshop «Sales Power»

Machen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Multiplikatoren der Sales Leadership.

Echte Leadership ist nie eine Einzelleistung. Deshalb finden Sie im St.Galler Sales Leadership Program auch ein Modul, das Ihnen ermöglicht, den Lernerfolg auf Ihre Mitarbeitenden auszuweiten. Der Team-Workshop «Sales Power» wird als firmeninternes Programm konzipiert, welches die tatsächlichen Herausforderungen Ihres Unternehmens oder Ihrer Abteilung widerspiegelt. Dabei bildet Ihre Unternehmensstrategie die inhaltliche Basis, aus der die Vertriebsstrategie sowie die konkrete Massnahmen- und Umsetzungsplanung abgeleitet werden.

Im Workshop gewinnen die Teammitglieder wertvolle Erkenntnisse über ihre persönlichen Qualitäten – und darüber, wie sie diese zugunsten einer grösseren Verkaufskraft nutzen und fördern können. Die Modulkosten umfassen Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation des Team-Workshops.

### WANN UND WO

Termin und Durchführungsort nach Vereinbarung

### DAUER

0,5 Tage Auftragsklärung  
1,5 Tage Durchführung

### MODULKOSTEN

Einzel:  
Wird individuell kalkuliert  
Als Gesamtprogramm mit Diplom:  
CHF 12'800.–

Alle Module sind einzeln buchbar

# St.Galler Sales Leadership Coaching

Individuelles Coaching



## St.Galler Sales Leadership Coaching

Gestalten Sie den Schritt zur Sales Leadership noch wirkungsvoller und noch individueller.

Um Ihre Lernkurve so steil wie möglich zu gestalten – sowie um Ihren Lernerfolg so nachhaltig wie möglich abzusichern – eröffnet Ihnen das St.Galler Sales Leadership Program die Gelegenheit, den Wissenstransfer durch ein persönliches Coaching zu begleiten. Unsere Coaches zeichnen sich durch ihre vielseitige fachliche und methodische Erfahrung aus.

Als Berater und Sparringspartner unterstützt Sie Ihr Coach darin, das Gelernte aus Ihrer individuellen Perspektive (Unternehmen, Persönlichkeit, Karriereziele) zu reflektieren und in Ihrem Führungsalltag zu integrieren. Erfolgsziele, Schwerpunkte und Organisation des Coachings werden ganz auf Ihre Präferenzen zugeschnitten.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die das St.Galler Sales Leadership Program mit einem Diplomstudium verbinden, können das Coaching für die Diplomarbeit nutzen.

### WANN UND WO

Termin und Durchführungsort nach Vereinbarung

### DAUER

1 Tag  
Abrufbar auch in Sequenzen  
Beispielsweise 4 × 2 Stunden (virtuell)

### MODULKOSTEN

Einzel:  
Wird individuell kalkuliert  
Als Gesamtprogramm mit  
Diplom:  
CHF 12'800.–

Alle Module sind  
einzeln buchbar

# St.Galler Sales Leadership Abschluss

Prädikat «Diplom»



## St.Galler Sales Leadership Abschluss

Wie Sie sich und Ihr Unternehmen in der Vertriebswelt von heute und morgen erfolgreich positionieren – dank systematisch aktualisiertem Know-how in Sales, Management und Leadership.

Dank einer konsequent modularen Struktur bietet sich Ihnen die Möglichkeit, das Programm als Basis für einen Diplomabschluss der Management School St.Gallen zu nutzen. Kernmodule des St.Galler Sales Leadership Diploms sind die Impulstagung «Sales Future» und das Intensivtraining «Sales Skills». Als drittes Modul können Sie das «St.Galler Verhandlungsmethodik» belegen oder mit Ihrem Team den Workshop «Sales Power» durchführen.

Auch beim Thema der Diplomarbeit haben Sie die Wahl. Nutzen Sie diese Option zum Beispiel, um die Arbeit mit einem strategischen Projekt zu verbinden. Für einen direkten Weg zum Abschluss beinhaltet das Diplomstudium ein St.Galler Sales Leadership Coaching (4 x 2 Stunden). Inhaltlich können Sie das Coaching sowohl auf die Diplomarbeit als auch auf eine andere Herausforderungen ausrichten.

[www.mssg.ch/salesleadership\\_abschluss](http://www.mssg.ch/salesleadership_abschluss)

### Studienstruktur zum Diplom

Studienleitung Prof. Dr. Karl Schaufelbühl



#### WANN UND WO

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

#### DAUER

Diplom: 7–12 Monate

#### DIPLOMKOSTEN

Als Gesamtprogramm mit Diplom:  
CHF 12'800.–

# St.Galler Key Account Management

Der Schlüssel zum Schlüsselkunden



## St.Galler Key Account Management

Der Schlüssel zum Schlüsselkunden: Wie Marketingverantwortliche ihre Account-Organisation nach dem St.Galler Ansatz analysieren, spezifizieren und weiterentwickeln können.

Die Bedeutung von Schlüsselkunden als erfolgskritisches Kapital des Unternehmens ist allgemein bekannt. Dennoch lassen sich viele Unternehmen die Chance entgehen, dieses strategisch bedeutsame Kapital nachhaltig aufzubauen, zu schützen und zu vermehren. Das Seminar liefert eine zeitgemässe Wissensbasis, um die wichtigen Kundengruppen zu identifizieren, um Strukturen und Prozesse der Beziehungspflege effizient zu gestalten sowie um ungenutzte Potenziale im Account Management wirkungsvoll zu erschliessen. In diesem Intensivseminar erfahren Sie, wie Sie Key Account Management strategisch und operativ erfolgreich aufbauen und umsetzen. In Workshops werden die Möglichkeiten des proaktiven Managements von Key Accounts in Zeiten generell rückläufiger Märkte ausgelotet und auf eine Handlungsschiene gesetzt.

[www.mssg.ch/keyaccount](http://www.mssg.ch/keyaccount)

### THEMEN DER INTENSIVTRAININGS (AUSZUG)

- Kundentrends und Entwicklungen
- Strategische Weichenstellung
- Die strategische Kundenentwicklung
- Bestimmung von Key Accounts
- Buying- und Selling-Center-Prinzip
- Analyse der Entscheiderstrukturen beim Kunden
- Positionierung des Key Account Management
- Organisatorische Einbindung des Key Account Management
- Leistungsmanagement sicherstellen
- Bestimmung der Lieferantenposition

#### WANN UND WO

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

#### DAUER

3 Tage

#### SEMINARKOSTEN

CHF 4'200.-

#### TEILNEHMERKREIS

Das Seminar richtet sich an Key Account Manager (national und global), die ihren Wissensstand überprüfen und optimieren möchten. Einsteiger in das Key Account Management (z.B. aus dem Vertrieb) erhalten eine umfassende Vorbereitung für die Rolle des Key Account Manager. Führungskräfte und Projektleiter, die für die Einführung des Key Account Management verantwortlich sind, erlernen die kritischen Erfolgsfaktoren.

## Verkäufer erfolgreich führen

Provision ist gut, Motivation ist besser



## Verkäufer erfolgreich führen

**Sales Leadership: Provision ist gut, Motivation ist besser: Wie Vertriebs- und Verkaufsverantwortliche ihr Team mit zeitgemässen Konzepten und systematischer Begeisterung zu besseren Umsätzen führen können.**

Das Führen von Verkäufern gehört zu den härtesten Führungsaufgaben schlechthin. Nie war der Druck auf Vertrieb und Verkauf so hoch wie heute, und nie waren die Anforderungen so komplex: immer härtere Bandagen im Wettbewerb, immer anspruchsvollere Kunden, immer ehrgeizigere Erfolgsziele sowie immer mehr administrative Aufgaben. Die Komplexität zu beherrschen, ohne die Motivation des Sales-Teams – der wichtigsten Triebkraft im Verkauf – zu verlieren, ist die zentrale Challenge für die Verkaufsleitung. Das Seminar ermöglicht Ihnen, in diesem mehrfachen Spannungsfeld besser zu entscheiden und wirkungsvoller zu führen. Nah am Praxisalltag konzipiert, vermittelt es das entscheidende strategische, operative und persönliche Know-how, um den aktuellen Anforderungen gerecht zu werden. Für ein Vertriebs- und Verkaufsteam, das im High-Performance-Umfeld als motivierter Selbstläufer agiert.

[www.mssg.ch/vertriebsfuehrung](http://www.mssg.ch/vertriebsfuehrung)

### THEMEN DER INTENSIVTRAININGS (AUSZUG)

- Kritische Fragen zur Vertriebsführung
- Strategische Erfolgsfaktoren des Verkaufs
- Verkäufer rekrutieren, qualifizieren und halten
- Verkaufsleiter als Coach
- Management des gesamten Teams
- Zeit- und Erfolgsmanagement
- Praxisnahe Verkaufskonzepte
- Motivierende Sales Leadership

#### WANN UND WO

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

#### DAUER

3 Tage

#### SEMINARKOSTEN

CHF 4'400.–

#### TEILNEHMERKREIS

Marketing-, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung, die dem zunehmenden begegnen wollen, sondern mit gezielter Motivation und passionierten Verkäufern.

## Wir freuen uns auf Sie.

Haben wir Sie mit unserer Leidenschaft angesteckt?

Suchen Sie neues Wissen, neue Orientierungspunkte und neue Impulse für Ihre Managementtätigkeit? Nutzen Sie die Gelegenheit, sich einmal vom Alltag zu lösen und zusammen mit Experten Ihren gegenwärtigen beruflichen Standort und Ihre persönliche Zukunft zu überprüfen.

Investieren Sie in sich und Ihre Zukunft!

**Was Sie erwartet** Unsere Seminare sind keine Grossveranstaltungen. Mit dem Ziel, dass alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer optimal profitieren, bilden wir nach Möglichkeit Gruppen mit ähnlichen Voraussetzungen und Erwartungen. Damit wollen wir auch den spannenden Erfahrungsaustausch sicherstellen. Die Management School St.Gallen prüft die Anmeldungen mit aller Sorgfalt, um für jedes Seminar eine geeignete Zusammensetzung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu gewährleisten. Sie strebt eine ausgewogene Vertretung nach Branchen und Arbeitsgebieten an.

**Unsere Beratung** In den Seminarmodulen finden Sie Hinweise auf die Seminarinhalte und Zielgruppen. Haben Sie Fragen dazu, oder sind Sie nicht ganz sicher, welches Programm-Modul Ihren Bedürfnissen am besten entspricht? Zögern Sie nicht, uns anzurufen. Wir beraten Sie gerne.

**Unser Leistungsangebot** Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie Ihre Rechnung für das Seminar. Weil bei unseren Seminaren auch das Ambiente zählt, wählen wir dafür eine angenehme Umgebung und erstklassige Häuser. Wir bitten Sie, die Kosten für Unterkunft und Verpflegung beim Hotel direkt zu begleichen.

Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenlernen zu dürfen.

## Anmeldung

An welchem Management-Seminar möchten Sie teilnehmen?

Seminar \_\_\_\_\_

Durchführungsdaten \_\_\_\_\_



Übermittlung per Telefax oder E-Mail

office@mssg.ch  
www.mssg.ch

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Strasse \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_ Land \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Telefax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Website \_\_\_\_\_

Anzahl Beschäftigte \_\_\_\_\_

Hotelreservation

Einzelzimmer inkl. Tagespauschale  Einzelzimmer ab dem Vorabend inkl. Tagespauschale  Nur Tagespauschale

Hotelarrangement: Für die Unterkunft und Verpflegung wird dem Teilnehmer durch das Hotel direkt Rechnung gestellt.

Kommentar \_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_

Mit meiner Unterschrift erkläre ich mich mit den AGB einverstanden. Diese sind einzusehen unter [www.mssg.ch/programm](http://www.mssg.ch/programm)

**MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN**

Fürstenlandstrasse 41, CH-9001 St.Gallen, Schweiz  
Telefon (41) 071 222 51 53, Telefax (41) 071 222 51 20  
office@mssg.ch | www.mssg.ch



**WISSEN,  
WAS VERKAUFT**

**IMPULSTAGUNG  
SEMINARE  
DIPLOM**

**St.Galler Programme zu  
Marketing und Vertrieb**

**MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■**

**ST.GALLEN**