

SALES FUTURE NOW!

IN VERTRIEB UND VERKAUF
AUF ZUKUNFT SCHALTEN



MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN

BETTER PEOPLE – BETTER BUSINESS

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. Der St.Galler Impulstag «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.

Themen

- Digitale Trends im B2B und B2C
- Business Transformation
- Update der Vertriebsstrategie
- Value Proposition Canvas
- Zukunftsvision Multi-Channel
- Die neue Kundenbeziehung
- Transformationale Vertriebsführung
- Instrumente virtueller Führung
- Personalentwicklung im Vertrieb

Moderation des Impulstages

Thomas Breitling ist Vertriebsexperte und Methodenspezialist für Business Innovation und Digital Change der SCG St.Gallen Consulting Group. Als Berater und Coach begleitet er mittlere und grosse Unternehmen in der strategischen Transformation sowie Startup-Unternehmer bei der Gestaltung ihrer Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien. Er verfügt über langjährige Führungserfahrung.



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
-

Mehr Dialogpower

Unsere Impulstage sind nicht anonyme Grossevents, sondern echte Chancen für Dialog und Vernetzung mit Gleichgesinnten in persönlicher Atmosphäre. Je nach Anforderungen der Gruppe wird die Agenda situativ angepasst.

Anmeldung und Fragen

Telefon +41 (0)71 222 51 53 | www.mssg.ch/salesfuturenow

RETURN ON ST.GALLEN

Unsere Angebote im Überblick

OPEN PROGRAMS

Im Veranstaltungspreis inkludierte Leistungen

Unsere Impulstage vermitteln anregende inhaltliche Impulse und bieten gleichzeitig Raum für einen Austausch in ansprechender Atmosphäre. Die Teilnahmegebühr umfasst Dokumentation, Erfrischungen und Mittagessen.

Alle Impulstage auf einen Klick:

www.mssg.ch/impulstage

Fragen zu den Open Programs

Gehen Sie mit St.Gallen in Führung und kontaktieren Sie uns bei Fragen unter office@mssg.ch.

CORPORATE PROGRAMS

Dieser St.Galler Impulstag als firmeninterne Durchführung

Passen Sie unsere Impulstage auf den Kompetenzbedarf Ihres Unternehmens an und buchen Sie diesen St.Galler Impulstag als firmenspezifische Veranstaltung. Im Paketpreis inkludiert ist eine ganztägige Durchführung und Moderation des Impulstags für bis zu 12 Personen.

Standardprogramm

Das bewährte Programm für Unternehmen mit geringem Anpassungsbedarf:
CHF 5'500 | EUR 4'900

Customized Program

Auf den Bedarf zugeschnittenes Programm für spezielle Anforderungen:
CHF 6'500 | EUR 5'700

Alle firmeninternen Impulse & Keynotes auf einen Klick:

www.mssg.ch/corporate_impulse

Fragen zu den Corporate Programs

Wie kann St.Gallen am besten zu Ihrem Erfolg beitragen? Gerne bieten wir Ihnen neben unseren Paketangeboten auch umfassende firmeninterne Qualifizierungen, Conferences, individuelle Coachings oder Keynote Speeches zu unseren Themen an. Kontaktieren Sie uns unter inhouse@mssg.ch.