

Marketing, Sales, Brand & Communication Management-Seminar

KI-Transformation – jetzt als Schwerpunkt im Programm

KONZEPTION

Praxisnah und transferorientiert werden Marketing, Sales, Brand und Communication als zentrale Erfolgsfaktoren im Zusammenspiel mit Strategie, Unternehmensführung und Innovationsmanagement vermittelt. Im Fokus steht ein ganzheitlicher Kunden- und Marktmanagement-Ansatz – erweitert um Impulse der digitalen und KI-Transformation, basierend auf dem St.Galler Konzept Integriertes Management.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Nachwuchskräfte und Unternehmer:innen, die strategisch mehr bewirken wollen – nicht durch Einzelmassnahmen, sondern durch vernetztes Denken und integriertes Handeln.

PROGRAMMÜBERSICHT

Kunden verstehen

Zielgruppen erkennen und Märkte differenziert bearbeiten – mit psychologischem Verständnis, KI-gestützten Analysen und Social-Media-Auswertungen. Die gewonnenen Insights fließen direkt in wirkungsvolle strategische Maßnahmen ein.

Marke & Vertrieb steuern

Positionierung mit Wirkung: Vertriebs- und Markenstrategie werden integriert, kundenfokussiert und zukunftsorientiert ausgerichtet. Praxisnahe Modelle zeigen, wie beides gemeinsam nachhaltige Wirkung und echten Mehrwert schafft.

Wettbewerber nutzen

Das St.Galler Framework verbindet Marktverständnis mit klarer Führungslogik, um Wettbewerb systematisch zu erfassen und Organisationen flexibel und zielgerichtet auf Veränderungen auszurichten.

KI für Markenführung

Digitale Tools und KI sinnvoll integrieren – für datenbasierte Entscheidungen, personalisierte Ansprache und automatisierte

Kommunikation. So wird KI gezielt in Prozesse eingebunden und strategisch reflektiert.

Impact & Network

Überführen Sie Wissen direkt in Resultate. Profitieren Sie von Fallstudien, Best Practices und dem exklusiven StGallen im Netzwerk.

VORTEILE

- Praxisnah, anwendbar, wirkungsvoll. Integriertes Management nach dem St.Galler Konzept – für künftige Top-Führungskräfte, die langfristig Stabilität und Wachstum sichern wollen.
- Erleben Sie gelebte Managementpraxis statt Theorie. Mit klaren Prinzipien, effektiven Tools und direktem Transfer ins Unternehmen.
- Hochkarätige Mitstudierende, Dozent:innen aus Praxis und Wissenschaft, Industriepartner:innen sowie Alumni.
- Individuelle Lernpfade & exklusives Netzwerk: Teil eines starken Karrierenetzwerks – mit Anschluss an weitere Programme und Seminare der StGallen im Business School.

DURCHFÜHRUNGEN

Wählen Sie den Termin, der für Sie am besten passt:

2025

23.-25.06.2025
St. Gallen | Deutsch

04.-06.08.2025
St. Gallen | Englisch

01.-03.12.2025
St. Gallen | Deutsch

2026

15.-17.06.2026
St. Gallen | Deutsch

03.-05.08.2026
St. Gallen | Englisch

30.11.-02.12.2026
St. Gallen | Deutsch

DAUER

3 Tage (optional mit ECTS)

INVESTITION

CHF 2'400 zzgl. 8,1 % MwSt.



SEMINARINHALTE

Der Kunde im Zentrum

- Kundenbedürfnisse mit Behavioural Insights entschlüsseln
- Customer Journeys systematisch analysieren
- Zielgruppen nach Werten, Motiven und Verhalten segmentieren
- KI-gestützte Tools für Markt- und Datenanalysen nutzen
- Relevante Insights in konkrete Massnahmen übersetzen
- Kaufentscheidungen mit psychologischen Triggern verstehen
- Trends und schwache Signale frühzeitig erkennen

Vertriebsmanagement

- Positionierung mit Wirkung: Wie man Vertriebs- und Markenstrategien kundenfokussiert und zukunftsorientiert ausrichtet
- Markenidentität und -positionierung stärken
- Vertriebsstrategien differenziert auf Märkte ausrichten
- Customer Value und Pricing-Modelle gestalten
- Vertriebs- und Kommunikationskanäle optimal kombinieren
- Touchpoints konsistent steuern und vernetzen
- Marke als Vertrauensanker und Wachstumstreiber nutzen
- Wirkungsmessung durch KPIs und Marken-Controlling

Gekonte Marktbearbeitung

- Wettbewerbsanalysen strukturieren und interpretieren
- Positionierung gegenüber Wettbewerbern schärfen
- Dynamische Märkte und Disruptionen antizipieren
- Organisationsmodelle an Marktbewegungen anpassen
- Strategisches Marketing mit Corporate Strategy verzahnen
- Resilienz gegenüber Preisdruck und Substituten entwickeln
- Marktexpansion international und in Nischen befeuern

Markenführung & KI

- Digitale Tools und KI sinnvoll integrieren – für datenbasierte Entscheidungen
- KI in Marketingprozesse implementieren, personalisierte Ansprache und automatisierte Kommunikation
- Content-Generierung automatisieren und steuern
- Personalisierung in Echtzeit umsetzen
- Social Media Analytics gezielt einsetzen
- KI-Ethik und Datenschutz berücksichtigen
- Menschliche Kreativität und Technologie ausbalancieren
- KI als Enabler für Customer Centricity einsetzen

Innovation & Transformation im Marketing

- Marketing neu denken und in den digitalen Wandel einbetten.
- Digitale Plattformen als Wachstumshebel nutzen
- Agile Marketingmethoden (Scrum, Kanban) einsetzen
- Innovation Hubs und Co-Creation mit Kunden etablieren
- Design Thinking für kundenorientierte Lösungen einsetzen
- Innovationsprozesse in die Gesamtstrategie integrieren
- Nachhaltigkeit und Purpose in Markenführung verankern
- Change Management im Marketing erfolgreich gestalten



IMPACT & NETZWERK

Vom Wissen zur Wirkung – praxisnah und umsetzungsorientiert.

- Best Practices in eigene Marketingkonzepte übertragen
- Persönlicher Umsetzungsfahrplan (30/60/90 Tage)
- Austausch mit Executives aus Marketing, Vertrieb und Kommunikation
- Exklusives Netzwerk der StGallen im Business School nutzen
- Peer Learning und Fallstudien für direkten Praxistransfer
- Alumni-Community für langfristigen Austausch
- Follow-up-Programme und Masterclasses für Vertiefung

PLUGANDPLAY



Johnson & Johnson

MUTARES

DATRON

mobileup



WITTENSTEIN



UNTERNEHMENSPARTNER

Anmeldung

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne entgegen – per E-Mail oder auf dem Postweg.

StGallen imt Business School
Administration
Dufourstrasse 150
9000 St. Gallen
Switzerland

E-Mail: info@imtschool.ch

Telefon: +41 71 277 60 00

Programm-Name

Telefon

Vorname, Nachname

E-Mail

Geburtsdatum

Firma/Organisation

Strasse, Nummer

Position/Funktion

PLZ, Ort

Land

Ort und Datum

Unterschrift

Anmeldung an: info@imtschool.ch