

# Marketing, Sales, Brand & Communication

## Management-Seminar

### 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.

KI-Transformation – jetzt als Schwerpunkt im Programm

### 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 imt 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 imt Business School.

### DURCHFÜHRUNGEN

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

#### 2025

23.-25.06.2025  
St. Gallen I Deutsch

04.-06.08.2025  
St. Gallen I Englisch

01.-03.12.2025  
St. Gallen I Deutsch

#### 2026

15.-17.06.2026  
St. Gallen I Deutsch

03.-05.08.2026  
St. Gallen I Englisch

30.11.-02.12.2026  
St. Gallen I Deutsch

### DAUER

3 Tage (optional mit ECTS)

### INVESTITION

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



## SEMINARINHALTE

### Der Kunde im Zentrum

- Kundenbedürfnisse mit Behavioral 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 -positierung 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

### Gekonnte 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** **Google**

 **Union  
Investment**

 **BAYER**

 **SAP**

 **IBM**

 **salesforce**

 **AV**

**Johnson&Johnson**

**MUTARES**

 **DATRON**

 **mobileup**

 **Unilever**

 **WITTENSTEIN**

 **hp**

## 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](mailto: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

Ort und Datum

Land

Unterschrift

Anmeldung an: [info@imtschool.ch](mailto:info@imtschool.ch)