

## KONZEPT

In immer kürzeren Zyklen können sich das Leistungsangebot eines Unternehmens und sein Geschäftsmodell massiv verändern. Erfolgreiche Unternehmen erkennen den Wandel und sind selbst Speerspitze der Veränderung. Mit weitreichenden Konsequenzen: Die Digitalisierung erfordert neue Geschäftsmodelle. Oft braucht es auch eine neue Verkaufs- und Vertriebsstrategie. Wer Kundenwünsche auf eine ganz andere Art befriedigen will und dafür innovative neue Geschäftsideen sucht und realisiert, muss häufig auch Verkauf und Vertrieb weiterentwickeln oder verändern.

## NUTZEN

Sie lernen die Erfolgsprinzipien des Neugeschäft-Management und die notwendigen Veränderungen in einem überzeugenden Verkaufs- und Vertriebskonzept, inklusive neuen Ansätzen des Online- und internetbasierten Verkaufs.

## TEILNEHMENDE

Teilnehmende sind

- Executives, Führungskräfte und Spezialisten, die das Unternehmen erfolgreich für die Zukunft aufstellen und neues Wachstum erreichen wollen.
- Entscheidungs- und Leistungsträger aus Innovation, F&E, Marketing, Verkauf und Vertrieb, die neue Geschäfte aufbauen und mit einem starken Verkauf und professionellen Vertrieb erfolgreich am Markt umsetzen wollen.

## THEMENSCHWERPUNKTE

### Neue Geschäfte für eine erfolgreiche Zukunft

- Die Treiber der Veränderung
- Die eigene Rolle im Veränderungsprozess

### Geschäftsideen entwickeln und bewerten

- Wie werden neue Geschäftsideen entwickelt
- Wie werden sie bewertet, aussortiert, ausgewählt

### Neue Geschäftsmodelle entwerfen

- Wie entsteht aus der Geschäftsidee ein Geschäftsmodell?
- Beispiele und Erfolgsprinzipien

## Die Innovations- und Aufbaustrategie

- Die Formulierung der Innovations- und Aufbaustrategie
- Entwicklung, Marktvorbereitung, Markteintritt
- Die schwierige Phase der Aufbauphase

## Verkaufskonzept und Vertriebsstrategie

- Konsequenzen eines neuen Geschäftsmodells für das Verkaufskonzept
- Neue, zusätzliche und allenfalls konkurrenzierende Verkaufskanäle
- Anpassung der Vertriebsstrategie
- Ausbau von Verkauf und Vertrieb zu einem Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen

## Kundennutzen als Fokus

- Customer Value: Die kompromisslose Ausrichtung auf den Kundennutzen
- Mehr Leistung – höhere Preise: Die Premiumstrategie

## Markterfolg dank Kundenmanagement

- Verkauf und Vertrieb als Erfolgsfaktor des Unternehmens
- Kundenpotenziale noch besser nutzen
- Nichtkunden gewinnen
- Kundenbeziehungen steuern und sichern
- Aktives Beziehungsmanagement: Kunde wirbt Kunde
- Beschwerdemanagement: Aus verärgerten Kunden Fans machen
- Lost Customer: Verloren gegangene Kunden rückgewinnen

Durchführungen		4 + 4 Tage	
M6619	Teil 1	28. – 31.01.2019	München, D
	Teil 2	02. – 05.04.2019	Rottach-Egern, D
M6629	Teil 1	08. – 11.07.2019	Brunnen, CH
	Teil 2	17. – 20.09.2019	Brunnen, CH
M6639	Teil 1	21. – 24.10.2019	Zürich, CH
	Teil 2	10. – 13.12.2019	Köln, D
Seminargebühr:		CHF 7.600.– / EUR 6.900.– zzgl. MwSt.	
<b>Anmeldung:</b>		<a href="http://www.mab-edu.com/m66">www.mab-edu.com/m66</a> oder mit Anmeldekarte Seite 146	
<b>Prospekt herunterladen unter</b>		<a href="http://mab-edu.com/m66">mab-edu.com/m66</a>	
Similar programs in English: <a href="http://www.mab-edu.com/english">www.mab-edu.com/english</a>			

# ADMINISTRATION, ANREISE, UNTERKUNFT.

## BERATUNG

Gerne stehen wir Ihnen für eine telefonische Beratung zur Verfügung.

MAB Swiss Executive School  
IMCE Group AG, Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht / Zürich  
Telefon +41 (0) 44 913 15 80  
Fax +41 (0) 44 913 15 81  
E-Mail: [info@mab-edu.com](mailto:info@mab-edu.com)  
[www.mab-edu.com](http://www.mab-edu.com)

## ANMELDUNG

Ihre Anmeldung nehmen wir per E-Mail, Post, Fax oder Internet entgegen. Umgehend erhalten Sie von uns die Anmeldebestätigung, sofern noch Plätze frei sind.

## SEMINARGEBÜHR, HOTEL, TAGESPAUSCHALE

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar, nicht hingegen die anfallenden Kosten für Unterkunft, Verpflegung, Tagespauschale (conference package). Informationen zur Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Jede(r) Teilnehmer(in) bezahlt, unabhängig von der Seminargebühr und von der Hotelreservation, eine Tagespauschale für das «Conference Package». Unsere Veranstaltungen finden in geeigneten Seminarhotels oder in unserem Executive Campus in Küsnacht / Zürich oder in St. Gallen statt.

## MEHRWERTSTEUER

Bei Veranstaltungen in der Schweiz verrechnen wir die Schweizer Mehrwertsteuer. Bei Veranstaltungen ausserhalb der Schweiz wird, bei Firmenkunden, keine Mehrwertsteuer verrechnet (Reverse Charge resp., für Schweizer Kunden, Leistung im Ausland).

## UMBUCHUNG, VERSCHIEBUNG, ÄNDERUNG, STORNIERUNG

Umbuchungen von einer Durchführung auf die nächste sind bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Bis 2 Wochen vor Seminarbeginn kann gegen Bezahlung dieser Umbuchungsgebühr ein Ersatzteilnehmer benannt werden, welcher der Teilnehmerbeschreibung entspricht. Nicht besuchte Seminare oder Seminarteile entfallen entschädigungslos. Eine Seminaredurchführung kann mangels Teilnehmern oder aufgrund von höherer Gewalt von uns annulliert werden, ohne dass ein Schaden geltend gemacht werden kann. Eine Stornierung der Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn für Sie kostenlos möglich, was die Seminargebühr betrifft. Bezüglich Stornokosten des Hotels gelten die Bestimmungen des Hotels resp. Ihrer Hotelbuchung. Wer die Seminarteilnahme 3 Monate bis 6 Wochen vor Seminarbeginn storniert, bezahlt 40% der Seminargebühr als Stornogebühr. Wer 6 Wochen oder weniger vor Seminarbeginn storniert, bezahlt die volle Seminargebühr, hat allerdings die Möglichkeit, bis 10 Arbeitstage vor Seminarbeginn eine(n) Ersatzteilnehmer(in) zu entsenden.

## VERSICHERUNG, HAFTUNGSAUSSCHLUSS, AGBS

Schäden aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation des Seminars, Stornogebühren für bereits gebuchte Flüge oder Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens sind ausschliesslich durch die/den Teilnehmer(in) resp. die uns beauftragende Organisation/Unternehmung selbst zu versichern und abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits, die über den Betrag der bezahlten Seminargebühr hinausgeht, wird wegbedungen. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IMCE Group AG, die Sie im Internet unter [www.mab-edu.com/AGB](http://www.mab-edu.com/AGB) finden. Alle früheren Angaben zu Inhalt, Termin und Preis verlieren mit dem Erscheinen des jeweils aktuellen Prospekts ihre Gültigkeit.

Ausgabe Nov. 2018

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung:

# Anmeldung

Name des Seminars/Programms:

Nummer:

Datum:

**Persönliche Daten:**

Frau

Herr

Rechnungsstellung an: Firma

Privat

Titel

Name

Vorname

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

**E-Mail**

FIRMA

Firma

Abteilung

Strasse, Postfach

PLZ, Ort

Land

Branche

Funktion

**Telefon**

Datum, Unterschrift:

**Anmelden per E-Mail:**

**Anmelden per Internet:**

**Anmelden per Post:**

Karte ausfüllen, unterschreiben und mailen an: [info@mab-edu.com](mailto:info@mab-edu.com)

siehe Link zur MAB-Anmeldekarte unten auf der Prospektseite

MAB Swiss Executive School, Kirchstrasse 3, CH-8700 Küsnacht / Zürich

JP19/Nov. 2018

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung:

# Anmeldung

Name des Seminars/Programms:

Nummer:

Datum:

**Persönliche Daten:**

Frau

Herr

Rechnungsstellung an: Firma

Privat

Titel

Name

Vorname

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

**E-Mail**

FIRMA

Firma

Abteilung

Strasse, Postfach

PLZ, Ort

Land

Branche

Funktion

**Telefon**

Datum, Unterschrift:

**Anmelden per E-Mail:**

**Anmelden per Internet:**

**Anmelden per Post:**

Karte ausfüllen, unterschreiben und mailen an: [info@mab-edu.com](mailto:info@mab-edu.com)

siehe Link zur MAB-Anmeldekarte unten auf der Prospektseite

MAB Swiss Executive School, Kirchstrasse 3, CH-8700 Küsnacht / Zürich

JP19/Nov. 2018