

Januar/ Februar

Wachstum mit dem Vertrieb
 09.- 11.01.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

Excellence in KAM (Modul 1)
 30.01.- 01.02.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

SDC:
 Veränderungen im Verkauf
 20.- 21.02.

März/ April

Excellence in KAM (Modul 2)
 06.- 08.03.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

B2B Marketing und Verkauf
 09.- 13.04.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

SDC:
 Kundenprozesse im Verkauf
 10.- 11.04.

Excellence in KAM (Modul 3)
 17.- 19.04.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

Mai/ Juni

St.Galler Fachdialog
 08.- 09.05.

Juli/ August

SDC:
 Digitalisierung im Verkauf
 27.- 28.08.

September/ Oktober

Excellence in KAM (Modul 1)
 04.- 06.09.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

SDC: Sales Innovation Day
 04.10.

B2B Marketing und Verkauf
 08.- 12.10.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

Excellence in KAM (Modul 2)
 16.- 18.10.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

November/ Dezember

Excellence in KAM (Modul 3)
 27.- 29.11.
[zum Seminar](#)
[Platz reservieren*](#)

Weiterbildung Sales Driven Company (Entwicklungsprogramm) Offene Veranstaltung *sichern Sie sich unverbindlich einen Listenplatz

Verantwortliche Studienleiter



Maximilian Pahl
Seminare:
 B2B Marketing und Verkauf,
 Excellence in KAM

Kontakt:
 +41 71224 2501
maximilian.pahl@unisg.ch



Julius Schröder
Seminar:
 Wachstum mit dem Vertrieb

Kontakt:
 +41 71224 7172
julius.schroeder@unisg.ch

Hilfreiche Links:

- [»Aktuelle Broschüre des B2B Zertifikats](#)
- [»Aktuelle Key Account Management Broschüre](#)
- [»Seminarplätze auf Verfügbarkeit prüfen](#)
- [»Sales Driven Company](#)

