



## 34. Seminar für Verkaufsmanagement

23. Mai 2000 bis 26. April 2001  
insgesamt 28 Tage, aufgeteilt in 9 Seminarblöcke

### Seminarausweis

Michael Schmutzer

hat am 34. Seminar für Verkaufsmanagement teilgenommen und die erforderlichen Leistungen erbracht. Das Seminar wurde geleitet von Prof. Dr. Torsten Tomczak und Prof. Dr. Christian Belz, Professoren für Marketing an der Universität St. Gallen, Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG), und organisiert vom Institut für Marketing und Handel an der Universität St. Gallen.

Zielsetzung: Der Besuch des Seminars für Verkaufsmanagement befähigt die Teilnehmer dazu:

- umfangreiche Kenntnisse in Marketing und Verkauf effektiv und effizient in der Praxis anzuwenden.
- Stärken und Schwächen eines Unternehmens sowie dessen Chancen und Risiken im Markt zu beurteilen und Konsequenzen für das Marketing abzuleiten.
- Managementstrukturen, -prozesse und -systeme im Unternehmen besser zu verstehen sowie dabei eine bereichsübergreifende Sichtweise einzunehmen.
- die Zusammenhänge volkswirtschaftlicher und technologischer Entwicklungen sowie aktueller Markttrends zu erklären.
- komplexe Probleme systematisch und zielorientiert anzugehen und innovative Methoden der Entscheidungsfindung zu nutzen.

St. Gallen, 25. April 2001

Prof. Dr. Torsten Tomczak  
Direktor

Prof. Dr. Christian Belz  
Direktor