

International Senior Management Programm

Auch als **Corporate Program** intern deutsch oder englisch buchbar. inhouse@sgbs.ch

Durchführungen

2019

- Nr. 10319 **3. Durchführung 2019**
- Teil Strategie: 1. – 4. Juli 2019
 - Teil Leadership: 9. – 12. Sept. 2019
 - Teil Finance: 11. – 14. Nov. 2019
DE-Bergisch-Gladbach/
Boston, USA/London, GB

- Nr. 10419 **4. Durchführung 2019**
- Teil Strategie: 11. – 14. Nov. 2019
 - Teil Leadership: 18. – 21. Nov. 2019
 - Teil Finance: 9. – 12. März 2020
Zürich/Davos/DE-Berlin

2020

- Nr. 10120 **1. Durchführung 2020**
- Teil Strategie: 20. – 23. Jan. 2020
 - Teil Finance: 9. – 12. März 2020
 - Teil Leadership: 30. März – 2. April 2020
Zürich/DE-Berlin/DE-Hamburg

- Nr. 10220 **2. Durchführung 2020**
- Teil Strategie: 9. – 12. März 2020
 - Teil Finance: 11. – 14. Mai 2020
 - Teil Leadership: 29. Juni – 2. Juli 2020
Luzern/St.Gallen/Davos

Dauer: 3 x 4 Tage

Die Seminarteile können auch in anderer Reihenfolge gebucht werden.

Seminargebühr: CHF 12900.–/€ 11900.–

Detailed information, registration via Internet: www.sgbs.ch/10

Zielgruppe

Das deutsch/englische «International Senior Management Programm» richtet sich an Persönlichkeiten, welche ihre Leistungsfähigkeit & -bereitschaft bereits unter Beweis gestellt haben und für eine höhere Aufgabe im General Management mit internationaler Perspektive vorgesehen sind bzw. in einem international orientierten Unternehmen tätig sind.

Seminaraufbau

Das 3-teilige Seminar wird mehrmals jährlich durchgeführt. Die Seminarteile können Sie auf Wunsch in beliebiger Reihenfolge – auch in einer anderen Durchführung – besuchen, und entscheiden damit, ob Sie bestimmte Teile in CH, DE, USA oder UK absolvieren wollen.

Programmaufbau

General Management: 4 Tage
Seminarsprache: deutsch
Thema: Strategie und Marketing

Finance: 4 Tage
Seminarsprache: englisch
Thema: Finanzielle Führung

Leadership: 4 Tage
Seminarsprache: englisch
Thema: Leadership

Konzeption

Erfolgreiche Führungskräfte sind nicht nur Persönlichkeiten, die ihre Mitarbeitenden und sich selbst effektiv führen. Sondern sie verstehen es vor allem, das Unternehmen oder den durch sie geleiteten Verantwortungsbereich zum Erfolg zu führen.

Vernetzung und Digitalisierung

Hierfür benötigen sie eine breit angelegte, umfassende Gesamtperspektive von Management, welche international ausgelegt ist und dadurch der zunehmenden Globalisierung, Disruption, Vernetzung und Digitalisierung Rechnung trägt: Global ausgerichtete Strategien, die die zunehmende Digitalisierung integrieren, lokale Marketing-Konzepte, kernkompetenzorientierte Geschäftsmodelle, kulturdifferenzierte Führungsprinzipien, -verhaltensweisen und vieles mehr.

US- & St. Galler-Ansatz

Das zweisprachige (deutsch/englisch) Programm kombiniert zum einen den bewährten St. Galler Management-Ansatz mit der Intensivlernmethode und Best Practices (Digitalisierung) US-amerikanischer Management-Schulen.

Themen im Überblick

- **Praxiserprobtes General Management: Dos & Don'ts**
- **Effektive Management-Strategien für die Zukunft**
- **Robuste Marketingkonzepte**
- **Finanzmanagement: Modernes Wissen für Executives**
- **Kostenmanagement: Das Design der Kosten**
- **Mergers & Acquisitions, New Business**
- **Leadership, High Performance, Arbeitsproduktivität**
- **Umsetzungskraft entwickeln**

Interaktives Konzept

Fachliche Inputs und gesteuerte Lehrgespräche qualifizierter Dozenten wechseln sich ab mit der Bearbeitung realer Themen und Fallstudien. Theorie und Praxis ergänzen sich zu einem überzeugenden Ganzen» und vermitteln eine Fülle von Anregungen. Durch das interaktive Lernen und die Umsetzung in Kleingruppen werden Sie stetig gefordert und trainieren so gleichzeitig Ihre Leadership-Qualitäten und Ihre «managerial communication skills».



Die Seminarteile in Boston und London finden im Harvard Club bzw. in der LSE statt.

Themen

Prinzipien erfolgreichen Managements in digitalen Zeiten

- Unternehmensführung in disruptiven, instabilen und digitalen Zeiten
- Praxiserprobte Management-Grundsätze und komplett neue globalen Bedingungen: Industrie 4.0, Digitalisierung, Hyperwettbewerb, Geldschwemme
- Führung 4.0: Sind Werkzeugkästen «out» und Denken wieder «in»?

Strategisches Management

- Strategische Wendepunkte rechtzeitig zu erkennen setzt wachsame Manager voraus: Neue Konzepte für aufkeimende Trends
- Der Schlüssel zu Wettbewerbsvorteilen: Wachsen in gesättigten Märkten versus Wachsen mit völlig neuen Geschäften
- Die zentralen strategischen «Plus» erkennen und strategische Informationen managen: Bewährtes Wissen und vorhandene Erfahrungen optimal nutzen
- Strategie der Geschäftseinheiten versus Konzernstrategie - Das ewige Dilemma
- Wertschöpfungs- und Strukturmodelle für ehrgeizige Ziele

Marketing Management

- Was gutes Marketing auszeichnet - Treiber rentabler Marktpositionen
- Bedürfnisse entdecken, Digitalisierung als Chance, Consumer Insights: Ausloten künftiger Geschäfte, Produkte, Märkte und Kunden
- Product life cycle Management: Die Gestaltung eines integrierten Produktzykluskonzeptes
- Produktideen in internationale Strategien und lokale Märkte umsetzen: Think global, act local
- Massgeschneiderte Massenfertigung, Techniken der Segmentierung, Branding

Finanzmanagement: Modernes Wissen für Executives

- Die finanzielle Führungsverantwortung des Executive Managers
- Bilanzen und Erfolgsrechnungen auf einen Blick beurteilen
- Renditeziele rasch erreichen
- Wertkiller, Komplexitätsfallen und Planungsfehler rechtzeitig erkennen
- «Intuitives Führen» oder ausgefeilte Controllinginstrumente?
- Controllingberichte und Kennzahlen interpretieren und auswerten: Fallbeispiele aus der Praxis

Kostenmanagement: Das Design der Kosten

- Die eigene Kostenposition definieren und benchmarken
- Konsequentes Kostenmanagement zahlt sich aus - Wie vorgehen?
- Von der Prozesskostenrechnung zum Kostenmanagement
- Aufbau eines Gewinnsteigerungsprogramms
- In-/Outsourcing: Wann sind Investitionen sinnvoll - Kosten variabilisieren oder zementieren?

Mergers & Acquisitions, New Business

- Unternehmenswerte ermitteln, Synergien prüfen, Risiken abschätzen
- Wertsteigerung und Verkauf von Unternehmen
- Business-Pläne, Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen: Start-ups richtig planen



Leadership

- High Performance-Systeme - die eigenen Leaderqualitäten resultatorientiert einsetzen
- Persönliche Einstellung und kulturelle Vielfalt: Signale von Führungspersönlichkeiten kulturbildend nutzen
- Die Kunst, Menschen zu managen: Coachen, fördern, fordern
- Kommunikation, Verhandlungstechnik: Heikle Gesprächssituationen - Konflikte, Zielvereinbarung, Kritik etc. souverän meistern
- Empowerment: Was steckt dahinter? Der Umgang mit der eigenen Zeit: Effizienz und Effektivität steigern durch geeignete Selbstorganisation
- Arbeitszufriedenheit und Eigenmotivation. Die Balance zwischen Privatleben und Arbeit

Umsetzungskraft für Leaders

- Das Implementierungskonzept: Hürden und Barrieren zum Voraus erkennen
- Reflektion als Basis ständigen «Re-inventings» der eigenen Persönlichkeit
- Umsetzungskraft entwickeln - die häufigsten Widerstände, effektive Rollen und Habits für «Umsetzer»

Administration und Anmeldung

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen oder für telefonische Beratung zur Auswahl der richtigen Seminare, Lehrgänge oder Diplomstudiengänge zur Verfügung.
Telefon +41 71 225 40 80
Telefax +41 71 225 40 89

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Studiengang nehmen wir gerne per E-Mail, Post, Internet oder Fax entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80
Telefax +41 71 225 40 89
E-Mail seminare@sgbs.ch
Internet www.sgbs.ch

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Informationen zu den Seminarhotels

Weitere Informationen zu unseren Seminarzentren und Hotels finden Sie direkt auf dem Internet: www.sgbs.ch/hotel.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale ebenfalls direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat.

Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminarteiles einmalig möglich. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung als 6 Wochen vor Kursbeginn eines Seminars werden folgende Umbuchungsgebühren in Rechnung gestellt: Bis 4 Wochen vor Kursbeginn 20% des Kurshonorars, bis 2 Wochen vor Kursbeginn 40% des Kurshonorars, bis 1 Woche vor Kursbeginn 80% des Kurshonorars. Bei einer

späteren Umbuchung verfällt die Seminargebühr. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 4 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

Will ein Teilnehmer/in einen einzelnen Seminarteil aus zwingenden Gründen umbuchen und in einer anderen Seminareinführung besuchen, so wird eine Umbuchungsgebühr von CHF 300.– verrechnet. Der Teilnehmer/in hat in diesem Fall auch zu berücksichtigen, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annullation

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Annulation (Rücktritt) bis 8 Wochen vor Seminarbeginn werden 20% des Kurshonorars, bei einem Rücktritt bis 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% des Kurshonorars verrechnet. Danach ist das gesamte Kurshonorar zu entrichten, sofern kein Ersatzteilnehmer mittels Umbuchung angemeldet wird. Die Buchung eines Ersatzteilnehmers bzw. einer Vertretung hat bis spätestens 4 Arbeitstage vor Seminarbeginn zu erfolgen. Bei der Buchung eines Ersatzteilnehmers fällt eine Bearbeitungsgebühr von Fr. 300.– an.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt oder wegen Mangel an Teilnehmer/innen vom Veranstalter kurzfristig, jedoch maximal 3 Wochen vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen. Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere vollständigen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: www.sgbs.ch/agb

Ausgabe 6/19



Anmeldung

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Bitte melden Sie sich direkt per E-Mail oder per Internet an.
Alternativ senden Sie uns den Anmeldebogen per E-Mail, Fax oder Post.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80
Telefax +41 71 225 40 89
Internet www.sgbs.ch
E-Mail seminare@sgbs.ch



Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung/Funktion

Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

HJP 19/20

Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung/Funktion

Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

HJP 19/20

Anmeldung

Anmeldung

ab 2000-heute St. Gallen Business School

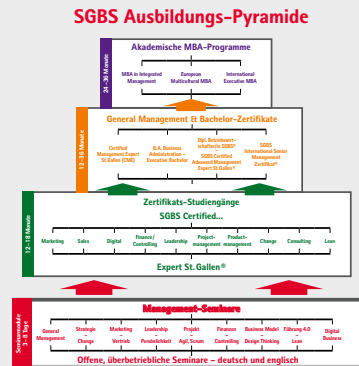
Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten

von Absolventen/-innen der MBA-, Master- & Diplomausbildungen SGBS

MBA-, Master- & Diplomausbildungen SGBS
– Berufsbegleitend – für Führungskräfte

Master Diplome St. Gallen

www.sgbs.ch/referenzen



www.sgbs.ch/diplome

2019 St. Gallen Business School

International Management Education

Boston | Cracow | London | Shanghai

Open & Customized Programs

Senior Programs | Junior Programs | MBA & Diploma Programs | Inhouse & Consulting

www.sgbs.ch/international

St. Gallen Business School

INHOUSE & CONSULTING

Corporate Programs

Customer Value

Partners: Aurubis, Post, S&P, Alstom, SAP, etc.

www.sgbs.ch/inhouse

