

# St. Galler Executive Business School

Auch als **Corporate Program** intern deutsch oder englisch buchbar. [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Durchführungen

### 2019

Nr. 12419 **4. Durchführung 2019**  
1. Teil Strategie: 1. – 4. Juli 2019  
2. Teil Finanzen: 2. – 5. Sept. 2019  
3. Teil Leadership: 18. – 21. Nov. 2019  
DE-Bergisch-Gladbach /  
Luzern / DE-Berlin

Nr. 12519 **5. Durchführung 2019**  
1. Teil Leadership: 9. – 12. Sept. 2019  
2. Teil Strategie: 11. – 14. Nov. 2019  
3. Teil Finanzen: 10. – 13. Dez. 2019  
Luzern / Zürich / DE-Berlin

Nr. 12619 **6. Durchführung 2019**  
1. Teil Strategie: 11. – 14. Nov. 2019  
2. Teil Leadership: 18. – 21. Nov. 2019  
3. Teil Finanzen: 10. – 13. Dez. 2019  
Zürich / DE-Berlin / DE-Berlin

### 2020

Nr. 12120 **1. Durchführung 2020**  
1. Teil Leadership: 17. – 20. Februar 2020  
2. Teil Finanzen: 23. – 26. März 2020  
3. Teil Strategie: 15. – 18. Juni 2020  
Luzern / DE-Köln / St.Gallen

Nr. 12220 **2. Durchführung 2020**  
1. Teil Strategie: 9. – 12. März 2020  
2. Teil Leadership: 4. – 7. Mai 2020  
3. Teil Finanzen: 15. – 18. Juni 2020  
Luzern / Zürich / Luzern

### Dauer: 3 x 4 Tage

Die Seminarteile können auch in anderer Reihenfolge gebucht werden.

**Seminargebühr\*: CHF 10900.–/€ 9900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

## Zielgruppe

In der 12-tägigen St. Galler Executive Business School (3mal 4 Tage) werden die wesentlichen Herausforderungen an die Managementaufgaben des Executive Managers/der Executive Managerin und alle bedeutenden Themen der Betriebswirtschaft umfassend dargestellt und trainiert.

1. Führungskräfte der obersten und oberen Führungsebene.
2. Unternehmer, Geschäftsleitungsmitglieder, Vorstände, Direktoren, Geschäftsführer.
3. Führungskräfte mit General Management Verantwortung.
4. Verantwortliche von bedeutenden Unternehmenseinheiten mit Ergebnisverantwortung.
5. Funktional tätige Führungskräfte, die sich auf Herausforderungen mit strategischer und operativer Verantwortung vorbereiten wollen.

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: [www.sgbs.ch/12](http://www.sgbs.ch/12)

## Konzeption

Welche Kraft entwickeln Visionen, die nicht in Form strategischer Ziele konkretisiert werden? Was nützen Strategien, die nicht umgesetzt werden können, weil sie nicht mit Unternehmenskultur oder Anreizsystemen abgestimmt sind? Wozu dienen Innovationskraft und Kreativität, wenn Vermarktungs-Fähigkeiten fehlen? Was bringt die Einführung eines Lean- und Innovationssystems, wenn Überkomplexität und träge Strukturen jede Eigeninitiative im Keim ersticken? Wohin führen Pioniergeist und Taten-drang, wenn die nötigsten Führungssysteme fehlen, um die Unternehmung steuern zu können?

Exzellente Führungsleistungen zu erbringen, heisst

- auf der Basis eines normativen Wertgefüges (Normatives Management) die Unternehmensentwicklung in die richtige Zukunft zu lenken (Strategisches Management).
- die bestehenden Potentiale in eine optimale Ertragskraft zu überführen (Finanzielle Führung).
- dank Leadership hohe Mitarbeiterleistung bei hoher Arbeitszufriedenheit zu erreichen (Human Resources Management).

## Methodik

Dieser Top-Management-Lehrgang basiert auf dem St. Galler Management-Ansatz und den praxiserprobten Weiterentwicklungen zur ganzheitlichen, integrierten St. Galler Managementlehre. Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse der Managementlehre und -forschung fliessen dabei kontinuierlich ein.

### Professionalität

Erfahrene Referenten, qualitativ hochstehende Unterlagen, interessantes, abwechslungsreiches Detailprogramm mit Fallstudien aus der Praxis sowie persönliche Diskussion und individuelle Fragen.

### Praxis- und Wissenschaftsbezug

Top-Dozenten mit einem reichhaltigen Erfahrungsschatz: Diese sind seit Jahren für renommierte Unternehmen als Berater, Trainer oder in obersten Funktionen in der Wirtschaft tätig.

### Digitalisierung

Auf Chancen und Risiken aufgrund zunehmender Digitalisierung wird ein besonderes Augenmerk gelegt.

# Themen

## Ganzheitlicher Management-Erfolg

- Das neue Management-Verständnis
- Die Produktivität der Führung
- Der St. Galler Management-Ansatz

## Geschäftsmodelle für digitale Zeiten

- Evolutionäres Management: Strukturen und Prozesse als Spielregeln für neue Geschäfte
- Die Bildung autonomer Unternehmensbereiche für künftiges Wachstum in neuen Feldern

## Strategisches Management

- Dank Visionen neue Wege gehen
- Neue Regeln im Wettbewerb: Industrie 4.0, Value Chain Intelligence, Netzwerke
- Strategieplanung mit economies of scale, scope, density, time
- Die optimale Betriebsgrösse
- Das Management der Kernkompetenzen und die Kunst, im Zeitwettbewerb zu gewinnen: Marketime
- Strategien und Organisationsformen, welche die Gewinnschwelle tief halten
- Preisaggressive Strategien werden möglich dank Digitalisierung

## Marketing – Branding

- Branding-Strategien für neue Märkte richtig entwickeln, Erschliessung unbekannter Zielgruppen und neuer digitaler Vertriebswege
- Unser Unternehmen als Brand: Auf der Suche nach den «Best Practices»
- Die Marke-Ich: Persönlichkeiten als Marke
- Marketing-Mix, Preisstrategien, Markenführung und Markenmoderation in Social Media

## Leadership

- Das Führungsverhalten von Leadern: Was ist heute anders?
- Führungsverhalten in schwierigen Situationen
- Die Führungskraft als Coach
- Persönliche Führungskompetenz: Wege zu «Winning Spirit»

## Kommunikation für Executives

- Erfolgreiche Kommunikation nach Aussen und Innen: Elemente der kommunikativen und emotionalen Kompetenz – Konflikte managen
- Kommunikation in heiklen Situationen: Psychologische Grundlagen, Verhalten bei unfairer Dialektik, Schwierige Fragen meistern

- Rede und Antwort stehen unter Druck: Der Werkzeugkasten für den Notfall

## Finanzielle Führung

- Die finanzielle Gesamtverantwortung des Executive Managements
- Zusammenhänge zwischen Bilanz und Erfolgsrechnung erkennen
- Die wichtigsten Kennzahlen zu Rentabilität und Stabilität souverän beherrschen
- Der Cash Flow als wesentliche finanzielle Grösse: Anwendungsmöglichkeiten
- Finanzielle Eckwerte vorgeben und kontrollieren – Der Management-Erfolgsbericht
- Ableitung von operativen Jahresbudgets aus den strategischen Eckwerten
- Strategische Frühwarnkonzepte und griffige Controlling-Instrumente für Executives

## Gewinnmanagement

- Die Instrumente zur nachhaltigen Ertragsverbesserung durch Bestimmung und Analyse der wichtigsten «Value- and Cost-Drivers»:
  1. Umsatzsteigerungspotentiale erkennen

2. Kostensenkungsmanagement
3. Deckungsbeitragssteigerung und Margenverbesserung
4. Den Kapitaleinsatz optimieren

## M&A, Sanierung, Management-Buy-out

- Bewertung unterschiedlicher Branchen und Unternehmen: Praxisbeispiele und neueste Erkenntnisse
- Konkurrenzanalysen dank richtiger Interpretation veröffentlichter Geschäftsberichte
- Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Wachsen oder Ausschütten?
- Start-ups bewerten
- Sanieren oder Reissleine ziehen?



**Dr. Lüder Tockenbürger**  
Dozent der St. Galler Business School

# 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](mailto:seminare@sgbs.ch)**  
**Internet [www.sgbs.ch](http://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](http://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 Seminares/Seminarteiles einmalig möglich. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung als 6 Wochen vor Kursbeginn eines Seminares 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 Seminare durchführung 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.

## Annulation

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 Seminares 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](http://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 Anmeldeatlon 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](http://www.sgbs.ch)  
**E-Mail** [seminare@sgbs.ch](mailto: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

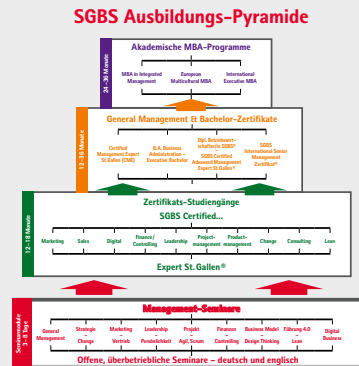
Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten

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

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

**Master Diplome St. Gallen**

[www.sgbs.ch/referenzen](http://www.sgbs.ch/referenzen)



[www.sgbs.ch/diplome](http://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](http://www.sgbs.ch/international)

St. Gallen Business School

**INHOUSE & CONSULTING**

Corporate Programs

Customer Value

Partners: Rinzler, Huber & Kay, etc.

[www.sgbs.ch/inhouse](http://www.sgbs.ch/inhouse)

