

Effective Management Programm für Executives

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

Durchführungen

2019

Nr. 13319 **3. Durchführung 2019**
1. Teil Hochleistung: 19. – 22. Aug. 2019
2. Teil Strategie: 7. – 10. Oktober 2019
Luzern / Flims

Nr. 13419 **4. Durchführung 2019**
1. Teil Strategie: 7. – 10. Oktober 2019
2. Teil Hochleistung: 9. – 12. Dez. 2019
Flims / Luzern

2020

Nr. 13120 **1. Durchführung 2020**
1. Teil Strategie: 20. – 23. Januar 2020
2. Teil Hochleistung: 27. – 30. April 2020
Zürich / St. Gallen

Nr. 13220 **2. Durchführung 2020**
1. Teil Strategie 11. – 14. Mai 2020
2. Teil Hochleistung: 6. – 9. Juli 2020
Luzern / Luzern

Dauer: 2 x 4 Tage

Die Seminarteile können auch kombiniert, d.h. die Teile müssen nicht in der jeweiligen Durchführung besucht werden; ein Seminarstart ist auch über den 2. Teil möglich.

Seminargebühr*: CHF 8600.–/€ 7900.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.

Detailinformationen, Anmeldung
via Internet: www.sgbs.ch/13

Zielgruppe

Dieses 8-tägige, in zwei Teilen durchgeführte Management-Programm richtet sich ausschliesslich an Führungskräfte mit mehrjähriger Erfahrung, die über theoretisches und praktisches Management- und Betriebswirtschaftswissen verfügen.

1. Vorstände, Mitglieder der Geschäftsleitung.
2. Geschäftsführer, Unternehmensbereichs-, Profit-Center-Leiter oder deren Nachfolger.
3. Führungskräfte der oberen Führungsebene.
4. Praktiker mit umfassenden Entscheidungskompetenzen, die auch Nicht-Betriebswirtschaftler sein können.
5. Leiter von Zentralstellen.
6. Verantwortliche für strategische Projekte und grössere Vorhaben.

Konzeption

In allen Branchen stehen immer diejenigen Unternehmen an der Spitze, die es am besten verstehen, Wissen konsequent in Ergebnisse zu überführen. Diese Fähigkeit ist gleichzeitig der einzige auch langfristig stabile Erfolgsfaktor, den Unternehmen in einem dynamischen Umfeld aufbauen können. Hier über überdurchschnittliche Stärken zu verfügen, erfordert ein zielgerichtetes, systematisches Training in allen Belangen des Managements.

Nur wer sich regelmässig damit befasst, wie die besseren Entscheidungen rascher gefällt, wie ehrgeizige Konzepte verwirklicht, wie schwierige, unerwartete Situationen gemeistert werden, ist auch unter realen anspruchsvollen Rahmenbedingungen in einem sich rasch wandelnden immer digitaleren Umfeld überdurchschnittlich erfolgreich.

Mit dem anspruchsvollen Seminar bieten wir Executives die Möglichkeit, ihr bestehendes Management- und Betriebswirtschaftswissen anwendungsorientiert einem intensiven Check-up zu unterziehen, schwierige Unternehmenssituationen systematisch zu reflektieren, situationsgerechte Lösungen zu finden sowie häufige Praxisprobleme kritisch zu hinterfragen.

Nutzen – Themenübersicht

Anhand zahlreicher betrieblicher Problemstellungen, Entscheidungssituationen und Fallstudien behandeln wir alle wichtigen Facetten des heutigen Managements, überführen praxisrelevante Aufgabenstellungen in Lösungen und überprüfen die Gesamtauswirkungen auf die Ergebnisse.

Sie erhalten professionelle, vorstrukturierte Arbeitsinstrumente, Checklisten und Tools, die Sie anschliessend im eigenen Unternehmen einsetzen können.

Im Verlauf des Seminars besteht die Möglichkeit, eigene Praxis-Aufgabenstellungen individuell mit den Referenten zu besprechen bzw. – falls gewünscht – in das Plenum einzubringen.

- **Optimale Strategien – Digitale Geschäftsmodelle**
- **Marketing-Fitness, Vertriebsmanagement**
- **Die eigene Führungsleistung**
- **Ergebnisverbesserung Controlling**
- **Erfolgsversprechende Strukturen**
- **Change Management und Umsetzung in die Praxis**

Themen

Management in digitalen Zeiten

- Das Wirkungsgefüge des ganzheitlichen Managements erkennen: Der Weg zu dauerhaftem Erfolg statt schneller Scheinlösungen und Moden
- Aufbau einer «Balanced Scorecard» als Navigationshilfe: Trügerische Orientierungspunkte zum voraus erkennen
- Technologieschub und Digitalisierung: Worauf ist zu achten?

Strategiearbeit – alte versus neue Geschäftsmodelle

- Der Weg zur einfachen und klaren Strategie ist komplex: Das Phasenkonzept, um Leitplanken zu entwickeln, strategisch relevante Themen auszuwählen, Optionen auszuloten und die Weichen richtig zu stellen
- Wie aus Strategien griffige Massnahmenpläne resultieren
- Von der Strategie zum Geschäftsmodell: Schritte auf dem Weg zur Zielstruktur
- Effiziente versus effektive Strukturen und Prozesse, Netzwerk versus Palastorganisation

Marketing-Fitness, Vertriebsmanagement

- Die eigene Marktposition optimieren, sichern und anpassen
- Instrumente der Kundenbedürfnis- und Marktevaluation
- Zielgruppenkonzepte und Profilierung: Kundenprobleme sichtbar besser lösen – Customer Insights – Branding
- Marketing-Entscheidungen in klare Vertriebsvorgaben ummünzen: Multi-Channel-Marketing in digitalen Zeiten: Strategien für überdurchschnittlichen Erfolg

Ergebnisverbesserungs-Programme steuern; Planung und Budgetierung

- Die entscheidenden Hebel zur Prüfung und raschen Optimierung der Ertragskraft
- Definition von realistischen Rendite- und Cash-flow-Zielen
- Überführen strategischer Pläne in Planzahlen und Budgets
- Den eigenen Verantwortungsbereich wirksam mit Kennzahlen führen: Die Entwicklung eines persönlichen Kennziffern-Gerüsts

Die eigene Führungsleistung ausloten

- Erkennen der Schwachstellen in der Führung und Kommunikation
- Der Wirkungsgrad einer Führungskraft hängt von zahlreichen Faktoren ab: Sie analysieren die wichtigsten Aspekte und bestimmen Instrumente, Verhaltensweisen und Kommunikations-Kraft einer effektiven Führungskraft
- Führen nach «oben» und «unten»

Erfolgsversprechende Strukturen, Organisationskonzepte & Prozesse

- Methoden und Instrumente zur Neugestaltung von Geschäftsprozessen
- Chancen von neuen Strukturen und Führung 4.0
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung: Wie vorgehen? Der Weg zu Innovationsführerschaft
- Neue Aspekte des Outsourcings: Das virtuelle Unternehmen & Plattformen
- Wettstreit der Kompetenzen: Evaluation der eigenen Kernkompetenzen – Wege zu Business Excellence und Digital Readiness

Change Management

- Die richtigen Impulse der obersten Leitung sind entscheidend
- Aufbau von Hochleistungs-Teams: Das Paradigma der Selbstorganisation in Gruppen
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz, Verhalten und Kommunikation
- Die Elemente des Change Managements: Synthese von Bewährtem und Neuem
- Kreation von Tatendrang und Dynamik – Potentiale mobilisieren
- Entwicklungsprozesse professionell managen

Umsetzung in die Praxis – Implementierung

- Die bestehende Kultur im Hinblick auf Veränderungen erfassen und abbilden
- Das St. Galler Implementierungs-Barometer: Barrieren und Hemmnisse auf dem Weg zu neuen Kulturen und Strukturen vorab erkennen
- New Leadership: Dank vorgelebten neuen Werten und Verhaltensänderungen zu einer veränderungsorientierten Kultur

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 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.

Annullation

Eine Annullation einer Anmeldung (Rücktritt) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Annullation (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, Annulation 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

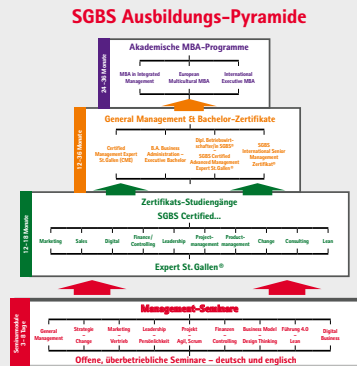
Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten

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, SGL, Alstom, SAP, etc.

www.sgbs.ch/inhouse

