

# Future Strategy-Lehrgang

## Neue Business Strategien entwickeln und umsetzen

### Durchführungen

#### 2019

- 
- Nr. 34119 **1. Durchführung 2019**  
1. Teil 13. – 15. März 2019  
2. Teil 9. – 12. September 2019  
DE-Berlin/Zürich
- 
- Nr. 34219 **2. Durchführung 2019**  
1. Teil 24. – 26. Juni 2019  
2. Teil 9. – 12. September 2019  
DE-Rottach-Egern/Zürich
- 
- Nr. 34319 **3. Durchführung 2019**  
1. Teil 21. – 23. Oktober 2019  
2. Teil 2. – 5. Dezember 2019  
DE-Bergisch-Gladbach/  
DE-Bergisch-Gladbach
- 

**Dauer: 1 x 3 Tage und 1 x 4 Tage**

**Seminargebühr\*:**  
**CHF 7500.–/€ 6800.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

Detailinformationen, Anmeldung  
via Internet: [www.sgbs.ch/34](http://www.sgbs.ch/34)

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

## Konzeption

Volatile Märkte, neue Technologien, Wettbewerber aus dem Nichts: Es gilt, solche disruptiven Entwicklungen laufend auf den Radarschirm zu bekommen: Die Gefahr von «Eisberg voraus» oder «missile ahead» zwingen zu permanentem Nachdenken über neue Business Strategien. «More of the same» und Optimierungs-Strategien tragen meist nur für kurze Zeit. Ohne gewichtige Impulse für neue Geschäfte geht die Wachstums-Dynamik verloren. Dies gilt für alle Unternehmen, unabhängig von Grösse und Branche.

### Neue Geschäfte entwickeln

Das Seminar zeigt in einem ersten Teil, wie neue Ideen, Konzepte, Geschäfte, Produkte und Dienstleistungen entwickelt und im Hinblick auf ihre Realisierungschancen auf den Prüfstand gestellt werden. Dabei trainieren Sie, wie mit neuen Denkmustern iterativ im Abgleich zu vorhandenen Potenzialen Optionen für neue Geschäfte und Wachstum entwickelt werden können. Es gilt dabei immer, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen: mit neuen Ansätzen Kunden grössere Nutzenvorteile zu bieten, als es bestehende Wettbewerber vermögen.

### Neue Geschäfte am Markt umsetzen

In einem zweiten Seminarteil konzentrieren Sie sich auf die Frage nach der konkreten Umsetzung nach Aussen und

der finanziellen Ausgestaltung der entwickelten Geschäfte, Konzepte und Business Strategien.

Die Schritte und Massnahmen zur Umsetzung nach Aussen werden in einem Marketingkonzept sowie in Marketing- und Sales-Plänen festgelegt. Denn die beste Idee verpuffen, wenn es nicht gelingt, den optimalen Marketing-Mix und überdurchschnittliche Verkaufskraft zu entwickeln.

### Neue Geschäfte quantifizieren

Genauso macht es wenig Sinn, ein wachstumsstarkes Geschäftsmodell zu erkennen, dann allerdings die Liquidität zu strapazieren und an fehlender Finanzkraft zu scheitern. Es gilt somit, Gewinnschwellen, Renditechancen und Finanzbedarf zu antizipieren, kurz, bestmögliche Business Pläne zu entwickeln, um letztlich die Frage zu beantworten: «Is it worth the pain?»

# 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 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 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, 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](http://www.sgbs.ch/agb)

Ausgabe 1/19



# 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](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

1/19

\_\_\_\_\_  
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

1/19

Anmeldung

Anmeldung

**ab 2000-heute** St. Gallen Business School

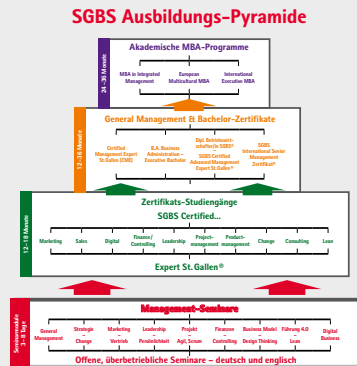
Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten

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

MBA-, Master- & Diplombildungen 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)

Aurubis | Post | St. Gallen Business School

Leadership | Design Thinking | Customer Value

**INHOUSE & CONSULTING**

Corporate Programs

Customer Value | Rinzler | HubSpot | SAP

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

