

Die eigene Management-Kraft steigern

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

Durchführungen

2019

Nr. 61319 **3. Durchführung 2019**
1. Teil 9.–12. September 2019
2. Teil 18.–20. September 2019
Luzern/Luzern

Nr. 61419 **4. Durchführung 2019**
1. Teil 18.–21. November 2019
2. Teil 9.–11. Dezember 2019
DE-Berlin/DE-Berlin

2020

Nr. 61120 **1. Durchführung 2020**
1. Teil 17.–20. Februar 2020
2. Teil 9.–11. März 2020
Luzern/Davos

Nr. 61220 **2. Durchführung 2020**
1. Teil 4.–7. Mai 2020
2. Teil 22.–24. Juni 2020
Zürich/DE-Köln

Nr. 61320 **3. Durchführung 2020**
1. Teil 6.–9. Juli 2020
2. Teil 14.–16. September 2020
DE-Rottach-Egern/Zürich

Dauer: 1 x 4 Tage und 1 x 3 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 7900.–/€ 7200.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.

Detailinformationen, Anmeldung
via Internet: www.sgbs.ch/61

Zielgruppe

Das 7-tägige (2 Teile) Seminar ist für Executives und obere Führungskräfte konzipiert. Es zeigt, welche Verhaltensweisen und Prinzipien häufig dem weiteren Erfolg im Weg stehen und was Führungskräfte heute tun müssen, um auch morgen noch handlungsfähig und erfolgreich zu sein. Im Mittelpunkt steht ein systematisches, umsetzungsorientiertes Konzept, das die zentralen Stellgrößen zur Leistungs- und Resultatsteigerung aufzeigt.

1. Oberste und obere Führungskräfte mit Erfolgsverantwortung.
2. Bereichs-, Abteilungsleiter und Verantwortliche grosser Projekte.
3. Praktiker mit umfassender Führungsverantwortung.
4. Obere Führungskräfte, die mit ihrem Arbeitseinsatz an die Grenzen stossen und ihre Wirksamkeit erhöhen wollen.
5. Obere Führungskräfte, die sich intensiv mit ihrem eigenen Potential kritisch auseinandersetzen und Stellhebel suchen, ihre Leistungsfähigkeit weiter zu verbessern.

Konzeption

Wer mit dem Anspruch antritt, höhere Führungsaufgaben zu übernehmen bzw. neue, ungewohnt schwierige Situationen zu bewältigen, darf es nicht bei der Fortschreibung seiner bisherigen Verhaltensweisen und Prinzipien belassen. Denn Patentrezepte aus der Vergangenheit erlauben nur selten Zukunftsgestaltung.

Der «klassische Manager» hat vor allem gelernt, basierend auf seinem betriebswirtschaftlichen Wissen und gemachten Erfahrungen, vorhandene Problemstellungen anzugehen. Je nach persönlicher Situation und Umfeld ist der gekonnte Einsatz bewährter Methoden und Verhaltensweisen lange Zeit erfolgreich. Früher oder später kann jedoch jede Führungskraft so an die Grenzen ihrer Wirksamkeit stossen. Erste kleinere Misserfolge und Frustrationen sind die Symptome. Viele Manager/innen reagieren darauf mit erhöhter Arbeitsleistung und müssen aber feststellen, dass ihr Management-Erfolg dennoch nachlässt.

Andere Führungskräfte wissen zum vornherein um diese Problematik. Sie akzeptieren, dass sie ihre eigene Wirksamkeit nur erhalten und kontinuierlich zu steigern vermögen, wenn sie ihr Tun und Verhalten ständig neu hinterfragen und aus den gewonnenen Erkenntnissen resultatorientierte Führungsstrategien entwickeln. Nur so wird die eigene

Wirksamkeit im Management erhöht, so entsteht Management-Kraft, die zu Höchstleistungen führt.

Die Teilnehmenden bringen persönliches Engagement mit und sind bereit, sich selbst einer kritischen Analyse mit – fakultativ – anschliessendem Feedback zu unterziehen. Das Seminar richtet sich ausschliesslich an Teilnehmer/innen in höheren Funktionen mit langjährigem Führungs- bzw. Selbstmanagementwissen.

Themen

Chronische Probleme im Unternehmen analysieren

- Ganzheitliches Management und Komplexität, Trend Führung 4.0
- Irrationale Aspekte im Management
- Stabile Führungssituationen schaffen: was bedeutet das für mich?
- Informationsflut und Produktivität der Wissensarbeit im digitalen Zeitalter
- Implementierung permanenter Lern- und Entwicklungsprozesse: Die Balance zwischen Bewahren und Erneuern
- Führungsverständnis im digitalen Zeitalter – Umgang mit neuen Generationen

Eigene ungenutzte Leistungsreserven erkennen

- Die eigene Karriereausrichtung als Voraussetzung
- Das persönliche Wertsystem erkennen, nutzen und zeigen
- Eigene Potentiale im Führungsprozess optimal ausschöpfen
- Aus Selbsterkenntnis zu Selbstbewusstsein
- Probleme als Chancen erkennen und nutzen

- Konstruktive Konflikte schüren
- Die Macht der Gewohnheiten brechen: Blockaden im Kopf
- Die Bedeutung von Kreativität, Intuition und Gespür: Wie man sich auf Innovation und Pioniertaten programmiert
- Entwicklung von Leistungssteigerungsstrategien

Die eigene permanente Fokussierung sicherstellen

- Zielfindung: Unbewusste Entscheidungen für das Unwichtige vermeiden
- Zieltransfer: Massnahmenpläne für die tägliche Arbeit
- «Beruflich Profi – Privat Amateur»
- Mentale Aspekte: Techniken zur Energiegewinnung
- Strategien für Routinetätigkeiten
- Ausdauer, Engagement und Tatkraft durch geplante Freiräume: Burnout-Gefahren rechtzeitig erkennen
- Umgang mit grossen Belastungen und Niederlagen
- Autorität durch Gelassenheit, Umgang mit Macht
- Pflege zwischenmenschlicher Beziehungen

Kommunikationsmanagement der Executives

- Sie trainieren den Umgang mit anspruchsvollen Kommunikationspartnern und Führungsverhalten der Executives und behandeln Themen wie:
- Konflikt- und Konsensfähigkeit unter Beweis stellen
 - Instrumente und Techniken für souveränes Kommunizieren: Im Team, in Konflikten, im Change
 - Lernen, die richtigen Fragen zu stellen und gekonnt Feedback zu geben
 - Training des eigenen authentischen Verhaltens
 - Führung operativ umgesetzt

Coaching: Potentiale der Mitarbeiter erkennen und nutzen

- Was erfolgreiche Manager und deren Mitarbeiter anders machen
- Die Führungseigenschaften der Leader: Visionäre, emotionale und instrumentelle Führung
- Instrumente der Einflussnahme
- Fehler bei der Stellenbesetzung rasch korrigieren
- Effektives Delegieren erfordert Mut: Aus Mitarbeitern Champions machen
- Mindestspielregeln und Grundsätze der Zusammenarbeit



Andreas Rippberger, Dipl.-Betr.-Wirt
Director Consulting 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
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 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

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

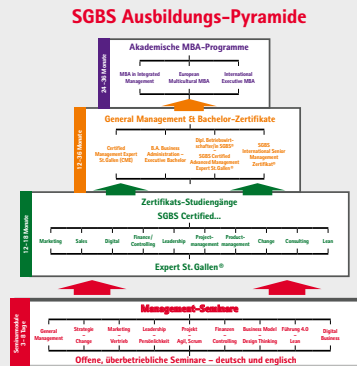
Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten

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

