

International Senior Management Program



Seminar Dates

2018

No. E1218 **Winter 2018**
part 1 November 5–9, 2018
part 2 May 20–23, 2019
part 3 July 1–4, 2019
DE-Berlin/Brunnen/Davos

2019

No. E1119 **Spring 2019**
part 1 March 25–28, 2019
part 2 May 20–23, 2019
part 3 July 1–4, 2019
Flims/Brunnen/Davos

No. E1219 **Fall 2019**
part 1 August 26–29, 2019
part 2 October 21–24, 2019
part 3 November 18–21, 2019
Luzern/Flims/Davos

No. E1319 **Fall 2019**
part 1 September 9–12, 2019
part 2 October 15–18, 2019
part 3 November 11–14, 2019
Boston/Boston/London

Duration: 3 x 4 days

The seminar parts can be taken in any order.

Course Fee: CHF 12900.–/€ 11900.–

Participants

1. Experienced managers who acquire a higher general management position in international fields
2. Management committee and board members
3. Managing directors, division or profit center managers
4. Managers with high decision-making responsibility
5. Managers responsible for strategic projects and major planning

Course Modules

Week 1: 5-day session in Boston, Mass., Harvard Club
Course in English
Topics: Strategy and Marketing

Week 2: 4-day session in London (LSE), Course in English
Topics: Financial Management

Week 3: 5-day session in Boston, Mass., Harvard Club
Course in English
Topics: Leadership

Concept

Today's managers have to be effective and motivating leaders who accomplish excellent results in their particular fields of responsibility and guide the company to success. This process requires an integrated management approach which takes international and global issues into consideration.

Numerous factors and their relations need special awareness: global strategies, local marketing concepts, core competence processes, culturally diverse management and many more.

The "International Senior Management Program" addresses all these subjects in several sessions during a total of 14 days. This course is especially designed for experienced managers acquiring a higher general management position with international focus.

The St. Gallen & US-Approach

This German/English bilingual program combines the proven St. Gallen management approach with the American case study methodology. The international exposure of participants allows mutual exchange of business experience and favors global network opportunities.

Overview of Topics

- Principles of General Management Success
- Strategic Management
- Change: The First Time Right
- Marketing Management
- Financial Management
- Cost Management
- Controlling – Value Creation
- Mergers and Acquisitions
- Leadership
- Implementation for Leaders

Interactive Concept

Skilled lecturers provide different approaches; professional business knowledge, actual business situations and case studies. Theoretical concepts are complemented with practical examples and thus guarantee a diverse, integrated approach. A mixture of interactive learning with small study groups challenges both, your leadership skills and your managerial communication skills.

Topics

Principles of General Management Success

- Corporate management in Hyper-Volatile Times
- Reliable management principles
- New global conditions: Megatrends
- Why toolboxes are “out” and thinking is “in”

Strategic Management

- Alert managers recognize the right moment for a strategic turnaround: how to identify and harvest high potential markets
- Keys to competitive advantage: New global strategies
- Exploring the central strategic “plus” – Strategic segmentation
- Business units versus corporate strategy – ways of handling the dilemma

Change: The First Time Right

- How to unleash a go-to-market process
- Organizational alignment and functional concepts
- Strategy implementation with balanced scorecards

Marketing Management

- Future opportunities for businesses, products and markets: New models
- Product life cycle management: development of an integrated product life cycle concept
- Product ideas and their incorporation into international product strategies
- Market management: Identification of growth and penetration potentials, digital markets: Think global, act local
- Mass customization, Ingredient branding, digital market challenge, Industry 4.0

Financial Management

- An executive manager's financial responsibilities
- Evaluating financial statements: Gain insight into the structure of balance sheet, income statement and cash flow
- Run for profit or cash flow?
- Setting individual targets, differentiated by business models: think big, start small and grow fast

Cost Management – Controlling

- Importance of ongoing cost management
- From process cost statement to cost management: Designing a profitability concept
- Interpretation and analysis of controlling reports: actual cases
- Business plans, investment and profitability calculations

Value Creation

- Focusing the organization on value creation: Tactics to gain competitive advantage and increase corporate value – the value potential of a business
- How monetary values are generated
- Financing: options and costs
- Go after growth and invest cash or return it to shareholders?

Mergers and Acquisitions

- Merge, spin-off or sell?
- Planning a start-up: which business plans are worth the pain? What means «fail fast, but smart in figures»?

Leadership

- Transformational leadership – Vision, change and agility
- Managing people: The art of leading, coaching, encouraging and challenging
- Communication and negotiation skills, difficult conversations, conflicts, goal definition, handling criticism
- Teams in Action: a leadership challenge for each participant
- Resiliency – energy and resource management
- Job satisfaction and motivation: Management in uncertainty
- Leadership is a choice ... not a formal title

Implementation for Leaders

- Early identification of obstacles and barriers using the St. Gallen implementation concept
- Driving implementation; the most common barriers of implementation; roles of visionaries, strategists, executors, or coaches

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. Galler 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 oder entsprechende Hotelvorschläge

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

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. 7,7% 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 Teilnehmer/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 verlangte Tagespauschale ebenfalls direkt an das Hotel.

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

Werden nur Teile des Seminars besucht, so können die versäumten Seminartage nicht nachgeholt werden. Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat.

Informationen zu den Seminarhotels

Weitere Informationen zu unseren Seminarzentren und Hotels finden Sie direkt auf dem Internet (www.sgbs.ch).

Umbuchung, Verschiebung

Wird der Besuch eines Seminars aus zwingenden Gründen von einem Seminartermin auf einen späteren verschoben, wird eine Bearbeitungsgebühr von Fr. 300.– verrechnet. 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 Seminarsdurchführung 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 Seminarbe-

ginn 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: sgbs.ch/agb

Anmeldung

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

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

St. Galler 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

JP2018-6



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

JP2018-6

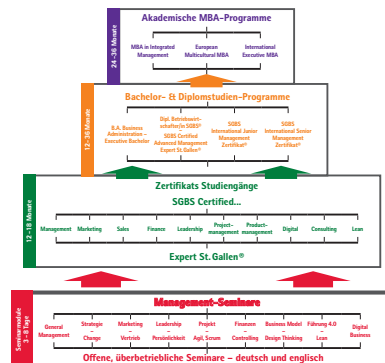
ab 2000-heute St. Galler Business School

Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten
von Absolventen/-innen der MBA-, Master- & Diplomausbildungen SGBS

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

Master Diplome St. Gallen

SGBS Ausbildungs-Pyramide



St. Galler Business School

Innerbetriebliche Schulungen & Consulting

INHOUSE & CONSULTING

St. Galler Business School

Corporate Management Programs and In-house Workshops