

# St. Galler Trainingscamp

## Durchführungen

### 2020

|           |   |
|-----------|---|
| Nr. 77120 | <b>1. Durchführung 2020</b><br>1. Teil 13. – 16. Januar 2020<br>2. Teil 30. März – 2. April 2020<br>St. Gallen / DE-Berlin  |
| Nr. 77220 | <b>2. Durchführung 2020</b><br>1. Teil 13. – 16. Juli 2020<br>2. Teil 14. – 17. September 2020<br>St. Gallen / DE-Köln      |
| Nr. 77320 | <b>3. Durchführung 2020</b><br>1. Teil 19. – 22. Oktober 2020<br>2. Teil 16. – 19. November 2020<br>St. Gallen / DE-München |

**Dauer: 4 + 4 Tage**

**Seminargebühr\*: CHF 7300.–/€ 6900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Detailinformationen, Anmeldung  
via Internet: [www.sgbs.ch/77](http://www.sgbs.ch/77)

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

## Zielgruppe

Das St. Galler Trainingscamp ist die **erste Grundausbildung** in Management und Unternehmensführung. Es ist ein 10-tägiges Programm (2x5 Tage) für junge Teilnehmende mit ganz unterschiedlichen Voraussetzungen. Es eignet sich für Studienabgänger, für 22 bis 30-jährige Nachwuchskräfte, die sich auf einen beruflichen Einstieg vorbereiten wollen wie auch für Assistentinnen und Assistenten, Junior Manager ohne grössere berufliche Erfahrung, Quereinsteiger, Jungunternehmer und Nachfolgekandidatinnen und -kandidaten.

## Konzeption

Das 10-tägige St. Galler Trainingscamp für Studienabgänger und Berufsanfänger vermittelt eine breite Einführung in die Art und Weise, wie Unternehmen funktionieren. Es zeigt, wie Kundennutzen entsteht, Wettbewerbsvorteile aufgebaut, neue Geschäftsideen unter Nutzung digitaler und technologischer Möglichkeiten entwickelt werden, neue Marktleistungen dank klarer Positionierung, guter Kommunikation und starkem Vertrieb erfolgreich am Markt umgesetzt werden.

Dies alles unter Berücksichtigung von Online und Offline, physischem und digitalem Geschäft, klassischem Geschäft und digitalem Business Development.

## Aufbau

Das St. Galler Trainingscamp besteht aus 2 Modulen zu je einer Woche:

Modul 1: Unternehmensführung und Management

Modul 2: Markt, Kundennutzen und Marketing

## Nutzen

Das Programm ermutigt die Studierenden, ihre Kenntnisse in Management, Unternehmensführung und Marketing zu entwickeln. Es hilft, die eigenen Talente spielerisch zu erkennen. Es erlaubt, die persönlichen Stärken möglichst optimal in den ersten beruflichen Jahren wirkungsvoll zum Einsatz zu bringen. Die Studierenden lernen, strategisch zu denken und kunden- und marktorientiert zu handeln.

## Lernen und anwenden

In diesen 2 Wochen

- Erhalten Sie einen kompakten Überblick über das Thema Unternehmensführung
- Lernen Sie, eine erfolgreiche Zukunft für ein Unternehmen zu planen und durch eine gute Strategie diese auch anzustreben
- Lernen Sie, neue Ideen und Geschäftsmodelle im digitalen Zeitalter zu entwickeln
- Erwerben Sie die Kompetenz, einen Markt zu analysieren, Marktlücken zu finden und das Marketing für ein Produkt, eine Dienstleistung oder eine Marke erfolgreich zu gestalten und umzusetzen.

## College-Campus

Unser Campus ist in 2 Fussminuten vom Hauptbahnhof St. Gallen erreichbar, also mitten im Herzen der renommierten Schweizer Universitätsstadt. Zusätzlich zur Wissensvermittlung in Vorlesungen arbeiten die Studierenden in kleinen Gruppen an interessanten Praxisfällen. Dank der Teamarbeit entstehen schnell internationale Kontakte, das Networking unter den Teilnehmenden wird auch durch das Rahmenprogramm abends unterstützt. Die meisten der Teilnehmenden mieten sich eines der vielen Zimmer mittels AirBnB oder buchen selbst in einer Pension oder einem Hotel, unweit vom Campus entfernt.



## Themen

### Unternehmensführung und Management

- Das Unternehmen verstehen: Die Gesamtzusammenhänge
- Unternehmensführung: Die Erfolgsfaktoren – und was junge Mitarbeitende bereits dazu beitragen können
- Management: Aufgaben und Instrumente
- Was alles gehört zur Unternehmensführung, welche Teilbereiche müssen gesteuert werden?
- Resultate: Welche Resultate sollten erreicht werden?
- Startup, Familienfirma oder Grossunternehmen: Was Nachwuchskräfte bewirken können

### Längerfristig den Erfolg sichern

- Nachhaltig denken und handeln, statt Scheinoptimierung
- Mission: Was erwarten die Eigner des Unternehmens?
- Vision: Was werden wir in Zukunft sein?
- Werte: Welche Werte gelten im Unternehmen und was bedeutet dies für das Verhalten der Mitarbeitenden?
- Leitplanken: Welche Rahmenbedin-

- gungen vom Management gesetzt werden und was sie für den Geschäftsalltag bedeuten
- Strategie: Warum es sie braucht und wie sie erarbeitet wird
- Strategie-Umsetzung: Wenn alle am selben Strick ziehen

### Märkte analysieren

- Den Markt richtig bestimmen und abgrenzen
- Markt- und Kundenpotenziale erkennen
- Die Spielregeln der Branche
- Die Positionierung im Vergleich zum Wettbewerb
- Kundensegmente bilden
- Kundenbedürfnisse, Kundenprobleme und Consumer Needs als Basis für das eigene Marketing
- Neue Märkte dank neuen Geschäftsmodellen erschaffen

### Marketing, Markterfolg und Sales

- Die Aufgaben des Marketings
- Die Bausteine eines Marketing-Konzepts griffig darstellen
- Marketing-Strategie und Marketing-Massnahmen für Produkte und Dienstleistungen

- Marketing-Strategie und Marketing-Massnahmen für eine Marke, eine Kundengruppe, ein Land, einen Vertriebskanal
- Der Sales-Prozess: Von der Marken- und Kundenanalyse über die Branchen- und Wettbewerbsanalyse, die Positionierung und Differenzierung bis zum Marketing Mix, den digitalen Vertriebskanälen und der Kommunikation mit klassischen Instrumenten und Social Media zum direkten Verkauf
- Aufbau eines Online oder Internet-Geschäfts: Best Practices



# Administration und Anmeldung

## Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen oder für telefonische Beratung zur Auswahl der richtigen Seminare, Lehrgänge oder Studiengänge 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 Seminareinführung 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, 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: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

Ausgabe 8/19



# Anmeldung

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

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

JP 2020

\_\_\_\_\_  
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

JP 2020

Anmeldung

Anmeldung

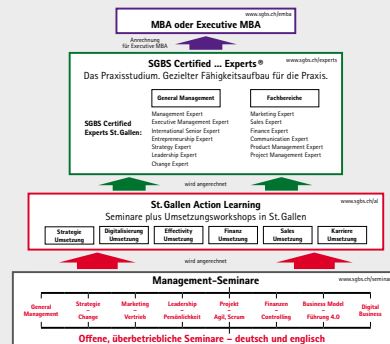
ab 2000-heute **St. Gallen Business School**

# Referenzen

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

**Master Diplome St. Gallen**

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



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

2020 **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: H&M, Ritzler, etc.

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

