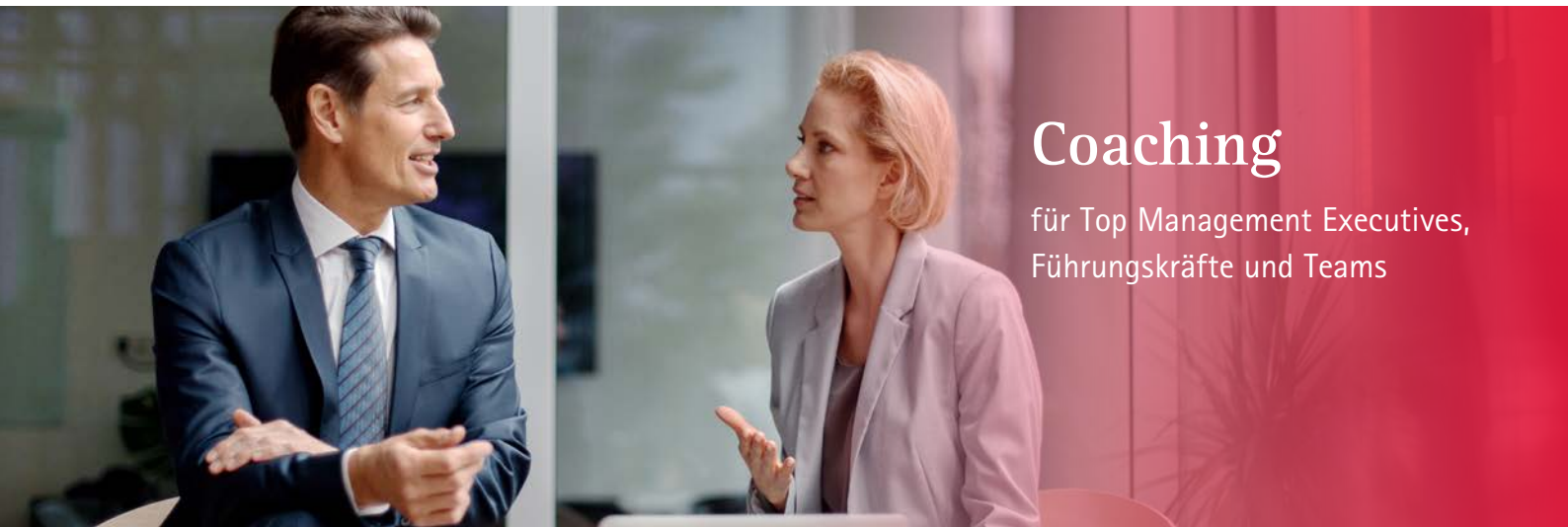


# St. Gallen Management- und Führungs-Coaching

- Top Management Coaching
- Executive Coaching
- Führungskräfte Coaching
- Systemisches Coaching
- Business Coaching





## Coaching

für Top Management Executives,  
Führungskräfte und Teams

### St. Galler Management- und Führungs-Coaching

Executive Coaching. Business Coaching. Führungskräfte Coaching. Karriere Coaching.  
Ihr persönlicher St. Galler Business Coach.

#### Herzlich willkommen im Coaching Center der St. Gallen Business School

Seit 40 Jahren bieten wir das umfassende Knowhow unserer St. Gallen Business School auch im Coaching-Format an: Individuell. Massgeschneidert. Als Einzel-Coaching oder als Team-Coaching.

### Coaching Programme

#### Einführung

Coaching Philosophie

Coaching Formate

Leistungsbestandteile

Ablauf, Inhalte,  
zeitlicher Rahmen

Erstellen des Briefings

Musterbeispiele von  
Briefings

Orte, Termine,  
Administratives

CEO &  
Top Management Coaching

Systemisches &  
Executive Coaching

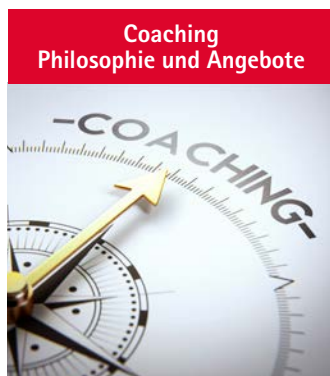
Coaching zu Prozessen,  
Marketing, Sales

Leadership &  
Persönlichkeits-Coaching

Unternehmer-Coaching

Karriere-Coaching

Individuelle  
Coaching-Anfrage



# Einführung & Überblick

Die Coaching Angebote der St. Gallen Business School sind spezialisierte Formen des Executive Coachings, die darauf abzielen, Führungskräften auf höchster Ebene dabei zu helfen, ihre persönlichen und beruflichen Fähigkeiten zu entwickeln, strategische Herausforderungen zu meistern und ihre Organisationen effektiver zu führen. Sie sind individuell zugeschnitten und decken eine breite Palette von Themen ab.

## Einführung und Beschreibung

Coaching-Philosophie: Ihr Nutzen	06
Leistungsbestandteile eines Coaching Programms	08
Ablauf, Inhalt, zeitlicher Rahmen	10
Briefing: Was wollen Sie erreichen?	12
Wo: Coaching Centers oder Ort Ihrer Wahl?	14

## Coaching-Programme im Überblick

CEO & Top Management Coaching	16
Systemisches Coaching. Executive Coaching.	17
Coaching zu Prozessen, Marketing, Sales	20
Leadership Coaching, Persönlichkeits-Coaching.	22
Unternehmer Coaching. Unternehmerin Coaching.	24
St. Galler Karriere Coaching	25
Individuelle Coaching Anfrage	28
Anmeldeformular	29
Allgemeine Geschäftsbedingungen	30

# St. Gallen Management- & Führungs-Coaching

## Individuell. Wissen plus Rat und Lösungsansätze plus Begleitung.

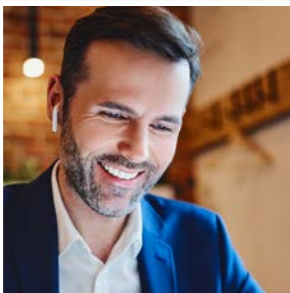
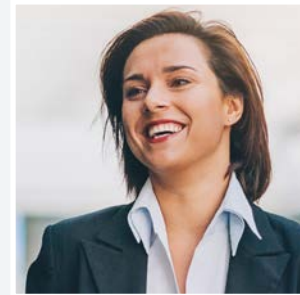


### Wissen, Impulse, Begleitung

« Statt 4 Tage für ein offenes Seminar buche ich das genau passende Coaching-Programm zum Thema Management. So spare ich Zeit, erhalte wertvolle Ratschläge und lerne nur das, was für mich und meine Branche wirklich sinnvoll ist. »

### Diskretion

« Für mich ist absolute Diskretion wichtig. Ich suche Lösungsansätze zu Fragen, die ich an einem offenen Seminar nicht stellen kann. Darum buche ich das St. Galler Coaching-Programm. Mit Verschwiegenheits-Erklärung. »

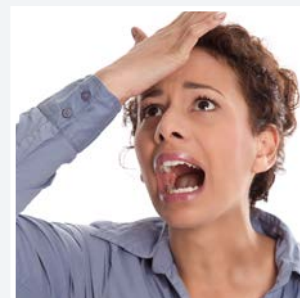


### Konkrete Unterstützung

« Ich suche Unterstützung zu konkreten Aufgabenstellungen stehe ich doch vor Entscheidungen, die für das ganze Unternehmen wichtig sind. Ich brauche nicht irgendeinen Coach, sondern den besten. »

### Stressabbau

« Ich liebe meinen Job und stehe loyal zur Firma. Das Betriebsklima in meinem Team aber ist zum Heulen. Ich brauche Hilfe. »



# Individuell und mit Anwendungs-Impulsen

Weniger Zeit – Nichts Unnötiges – Mehr Tiefgang – konkrete Impulse

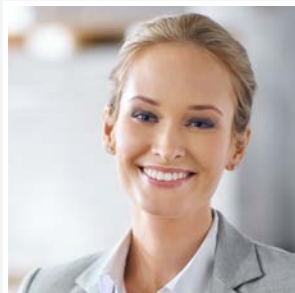


## Lieber Coaching statt Beratung

« Der St. Galler Business Coach ersetzt mir die externe Beratung. Dazu buche ich 1 bis 2 mal pro Jahr einen jener Coaches der St. Gallen Business School, die auch als Top Management Berater/in tätig sind. »

## St. Galler Experten

« Unsere Geschäftsleitung erwartet eine präzise Entscheidungsvorbereitung. Wenn ich mich unsicher fühle, hole ich mir professionelle Unterstützung im Management-Coaching der SGBS. »

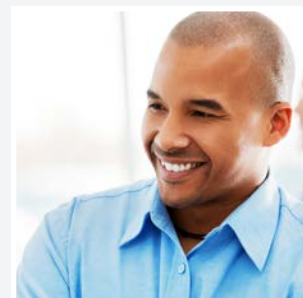


## Für schwierige Projekte

« Mich begeistert die Möglichkeit, auch konzeptionelle Unterstützung für eigene Projekte zu erhalten. Mit meinem Briefing definiere ich das Thema; der SGBS Dozent bereitet sich vor und bietet mir passgenau das Wissen, das ich brauche – plus ein Anwendungs-Coaching. »

## Mich selbst entwickeln

« Ich bin ein beliebter Chef, guter Kommunikator, glaube an das Gute im Menschen und suche auch im Konfliktfall nach Lösungen. Werde ich jedoch persönlich attackiert oder erkenne ich einen Machtkampf, bin ich zu wenig hart. Ich will lernen, Interessen auch im Konflikt durchzusetzen. »





# Philosophie & Formate

## Coaching Philosophie

### Coaching-Programm

Sie erstellen ein Briefing und definieren Ihre Erwartungen an das Coaching. Wir erarbeiten einen massgeschneiderten Vorschlag und wählen die oder den für Sie bestgeeigneten Coach aus.

Nach einem ersten Kennenlernen online bereitet sich der Coach auf das individuelle Coaching mit Ihnen vor. Danach startet das Coaching als Abfolge von Online-Besprechungen, Zwischenphasen mit Anwendung der Ideen und Impulsen, Zustellung von Monatsmodulen für Selbstlernen, Erstellen von Coaching-Protokollen mit Transferaufgaben und einem individuellen Abschluss inklusive Erfolgsnachweis.

### Option auf Begleitung

Sie haben die Wahl, nach Beendigung des Coaching Programms ihren Coach als Wegbegleiter weiterhin zu engagieren. Intensität, Anteil Online oder Präsenz nach separatem Angebot. Je nach Ausgangslage und Zielsetzung kommen unterschiedliche Konzepte des Coachings zur Anwendung.

Philosophie	Kurzfristig/ lösungsorientiert	Langfristig/ transformativ	Persönlichkeits- fokus	System- fokus
Lösungsorientiert	•			
Systemisch	•	•		•
Transformational		•	•	
Kognitiv-behavioral	•			
Entwicklungsorientiert		•	•	
Positive Psychologie	•		•	
Executive Coaching	•			•
Achtsamkeitsbasiert	•	•	•	



# Coaching

für Top Management Executives,  
Führungskräfte und Teams

## Coaching Formate

### Die ideale Form des Kennenlernens. Mit Option auf Begleitung.

Wer sich für ein Coaching entscheidet, wählt einen sehr effektiven Ansatz zur erfolgreichen Bewältigung einer aktuellen oder zukünftigen Herausforderung.

Der Coaching-Ansatz der St. Gallen Business School gibt Ihnen die Möglichkeit des Kennenlernens und der Wahl, ob aus dem ersten Projekt eine längere oder intensivere Coaching-Begleitungsunterstützung entstehen soll. Dies bedeutet:

#### Phase 1:

Sie buchen eines der Coaching-Programme, das hier aufgerufen werden kann:

- **CEO & Top Management Coaching**
- **Systemisches & Executive Coaching**
- **Coaching zu Prozessen, Marketing, Sales**
- **Leadership & Persönlichkeits-Coaching**
- **Karriere Coaching**
- **Unternehmer Coaching**

**Phase 2:** Sie durchlaufen das Programm. Sie erkennen den Nutzen und lernen den Coach kennen. Erst nach Abschluss entscheiden Sie, ob und wie Sie das Coaching verlängern wollen.

**Phase 3:** Option auf Begleitung:

Sie haben die Wahl, nach Beendigung des Coaching Programms ihren Coach als Wegbegleiter weiterhin zu engagieren. Intensität, Anteil Online oder Präsenz und andere Details werden dann, wenn gewünscht, in einem separaten Angebot unterbreitet.



## Details & Inhalte

### Inhalte und Leistungsbestandteile der Programme

#### Welche Module gehören zum Coaching Programm?

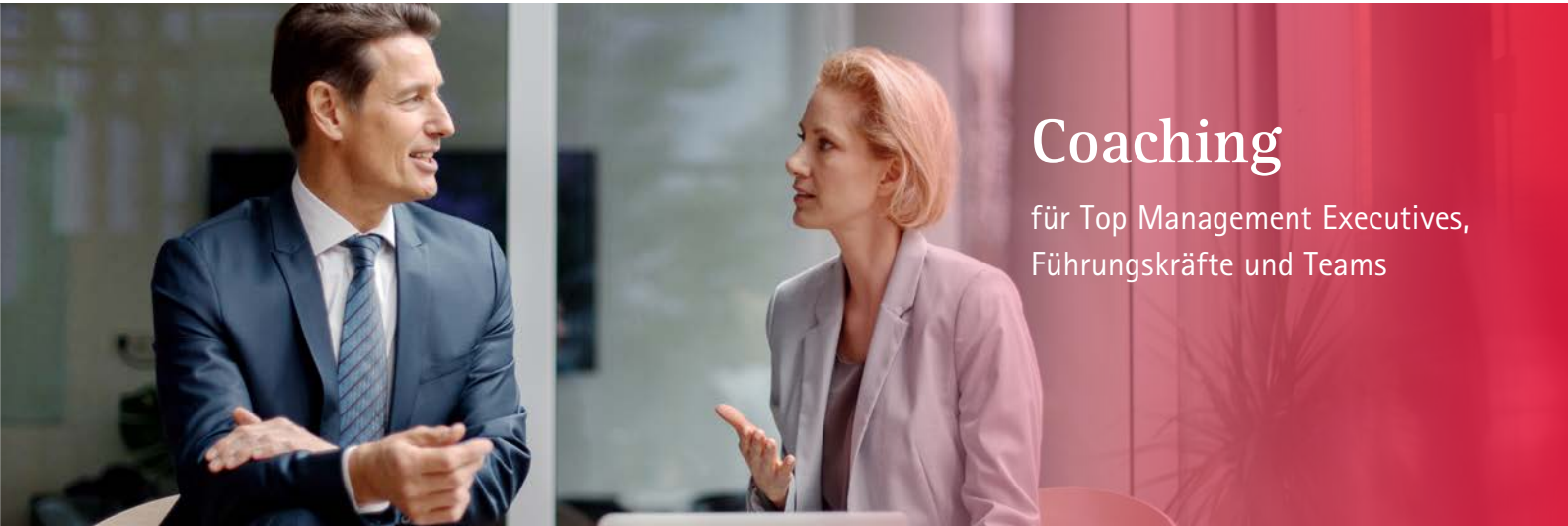
##### Leistungsbestandteile

- Individuelles Einzel-Coaching, Dauer 3 - 4 Monate
- basierend auf einem ausgearbeiteten Briefing
- mit der oder dem bestgeeigneten Coach der SGBS
- Start mit einem Präsenztage
- danach Zwischenphase und Online-Coaching
- Aufgabenstellungen für die Zwischenphase
- Erstellen und Auswertung der Coaching-Protokolle
- Online-Abschluss-Veranstaltung
- St. Galler Coaching-Zertifikat

##### Aufgabe des Coach (w/m)

Unser Coach bringt neues Wissen, Best Practices, Instrumente, Tipps, Impulse und Ratschläge. Er oder sie begleitet beim Transfer vom Wissen zum Können und engagiert sich voll für die Ziele des Programms und für Ihren individuellen Nutzen.

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



# Coaching

für Top Management Executives,  
Führungskräfte und Teams

**Kontakt: [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch)**

## Details

- Ablauf des Programms > Seite 10
- Beschreibung des Briefings > Seite 12
- Musterbeispiele Briefing > Seite 12 –13
- Ort und Termin-Vereinbarung > Seite 14 –15

## Vom Programm zur Begleitung

Nach Beendigung des gebuchten St. Gallen Coaching Programms haben Sie allenfalls Interesse, das Coaching in Form einer Begleitung weiterzuführen.

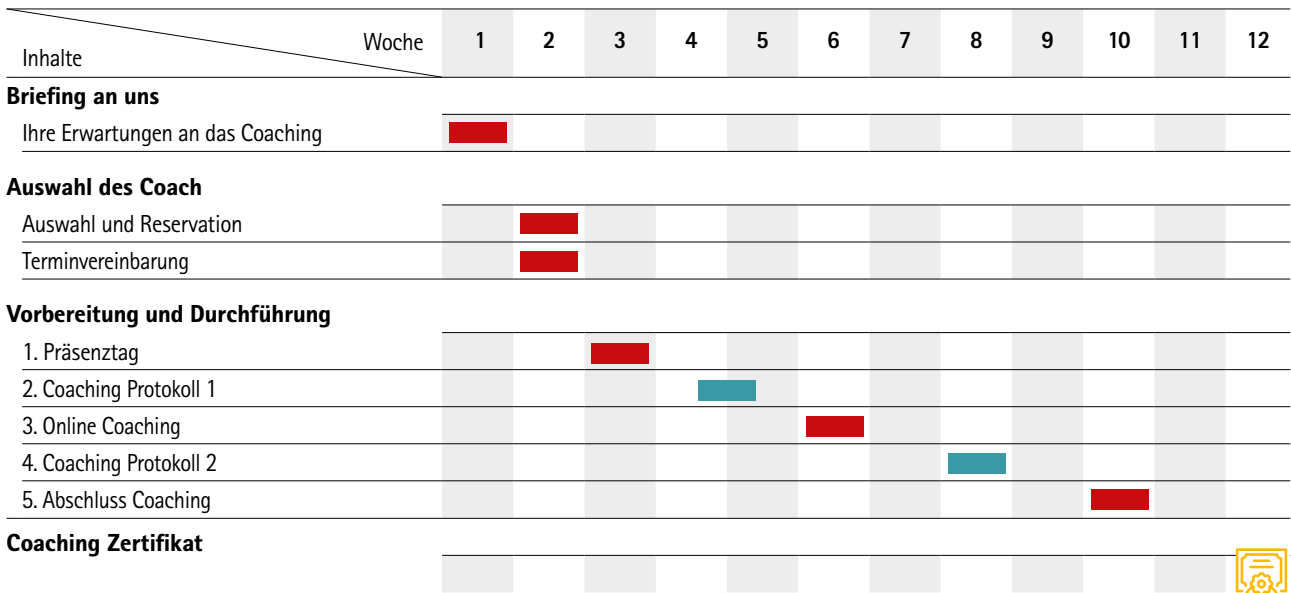
Die Rolle einer Führungskraft ist anspruchsvoll und vielseitig. Führungskräfte stehen vor der Herausforderung, strategische Entscheidungen zu treffen, Teams zu motivieren und Veränderungsprozesse erfolgreich zu gestalten. Coaching bietet eine gezielte Unterstützung, um Führungskompetenzen weiterzuentwickeln und individuelle sowie organisationale Ziele zu erreichen. Die Begleitung eines Managers durch Coaching ist ein strategischer Ansatz, um Führungskräfte in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung zu unterstützen. Hierbei wird der Manager durch einen Coach in unterschiedlichen Bereichen gefördert, sei es in der Reflexion von Führungskompetenzen, Entscheidungsfindung, Kommunikation oder im Umgang mit Herausforderungen im Arbeitsumfeld.

Gerne erstellen wir Ihnen dazu ein massgeschneidertes Angebot für eine Begleitung, die jeweils mit 4 Wochen Kündigungsfrist auf Ende eines Monats gekündigt werden kann.



# Ablauf, Inhalte & zeitlicher Rahmen

## Zeitlicher Rahmen des St. Galler Management-Coachings Dauer: 3 - 4 Monate



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

# Ablauf des St. Galler Management-Coachings

## Anmeldung



Sie senden uns Ihre Anmeldung zum gewünschten St. Galler Coaching Programm. Allenfalls nach einer Beratung, die Sie unter [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch) vereinbaren können.

## Briefing



Wir senden Ihnen die Anmeldebestätigung und zusätzliche Unterlagen. Sie erstellen ein Briefing, das für Auswahl des Coachs und für die Vorbereitung benötigt wird. Musterbeispiele solcher Briefings finden Sie auf den beiden nachfolgenden Seiten und

## Auswahl Coach



Auf Basis Ihres Briefings wählen wir den bestgeeigneten Coach (w/m) aus. In einem ersten Telefongespräch findet das Kennenlernen statt.

## Vorbereitung



Ihr Coach bereitet die einzelnen Coaching-Module vor: Zwischenphase 1; zwei Stunden Online-Coaching; Zwischenphase 2 und danach 2 Stunden Online-Abschluss-Coaching. Termine und Orte werden gemeinsam vereinbart.

## Präsenztag



Im 1-tägigen Einzel-Coaching wird Ihr Thema professionell bearbeitet: Unter Einbezug von Best Practices wie auch wissenschaftlicher Erkenntnisse. Ihr Coach ist Sparring-Partner, die zweite Meinung, bringt Ideen, Konzepte, Tipps und unterschiedliche Perspektiven ein.

## Zwischenphasen



Für Präsenztag und die beiden Zwischenphasen gibt es eine Aufgabenstellung, um die Ideen, Impulse oder Verhaltensveränderungen in der Praxis auszuprobieren. Sie erstellen ein ‚Coaching-Protokoll‘ zuhanden des Coaches, welches in das Online-Coaching einfließt.

## Coaching online



Im ersten Online-Coaching wird das gebuchte Thema vertieft. Bisherige Erfahrungen seit dem Präsenztag werden besprochen, es entstehen weitere Erkenntnisse, konzeptionelle Vorstellungen, Optionen, Verhaltensweisen und Massnahmen. Dauer 2 Stunden.

## Abschluss online



Weitere 4 – 6 Wochen danach findet das Abschluss-Coaching statt, in Form eines weiteren 2-stündigen Online-Coachings. Mit der Zustellung des St. Galler Coaching Zertifikats endet das gebuchte Coaching Programm. Falls Sie eine Weiterführung oder Begleitung wünschen, erstellen wir dazu gerne ein attraktives Angebot.



# Briefing

## Erstellen des Briefings zur Vorbereitung des Coachings

Ein wichtiger Baustein beim St. Galler Management Coaching ist das Briefing. Kurz nach der Anmeldung zu einem der Coachings wird es durch Sie erstellt. In ein bis zwei A4-Seiten beschreiben Sie dabei Ihre konkrete Erwartungshaltung an das Coaching-Programm. Das Briefing gibt uns die Möglichkeit, die oder den bestgeeigneten Coach für Sie auszuwählen. Es dient zugleich dem Coach für die Vorbereitung des individuellen und massgeschneiderten Programms.

**In einer Zusammenfassung beschreiben Sie, welchen Nutzen Sie aus dem Coaching ziehen Wollen. Hier einige Beispiele typischer Kundenbriefings:**

---

### Unsere Werte – heute und in Zukunft

Welche Werte und welches Verhalten sollen unser Handeln leiten?

#### Ein typisches Kundenbriefing: Die Werte unseres Unternehmens

«Wir haben starke Werte, sie haben sich historisch entwickelt. Nun ist ein Punkt erreicht, wo wir neue Impulse wollen: Schneller, unkomplizierter, kundennäher, innovativer, fehlertoleranter – wie brauchen neue Werte, und daraus resultierend eine sich weiter entwickelnde Unternehmenskultur.»

---

### Unternehmens-DNA und Change

Bevor Sie Ihr Unternehmen umkrepeln: kluges Nachdenken über die DNA des Unternehmens.

#### Ein typisches Kundenbriefing: Zuviel an Wandel – nochmals gut gegangen!

«Mir ist völlig klar, wie ich unser Unternehmen umkrepeln müsste, um schnell viel erfolgreicher zu werden. Alleine schaffe ich es aber nicht, ich brauche meine Mitarbeiter. Und die ziehen nicht mit, blockieren, ohne es offen zu sagen. Ich habe meine Ideen daher erstmals zurückgezogen. Wie werden wir aber fit für nötigen Wandel?»

### **Ehrgeizig wachsen**

Welche Wachstumsziele sind ausreichend ehrgeizig? Wie wird zu vorsichtiges Planen verhindert?

#### **Ein typisches Kundenbriefing: Lasst uns mutiger budgetieren!**

«Im Herbst reichen unsere Führungskräfte ihre Budgets ein. Sie begnügen sich mit Zielen, von denen sie wissen, dass sie diese auch erreichen werden. Sie planen viel zu wenig ehrgeizig. Dies wirkt wie eine sich selbst erfüllende Prophezeiung: Wir planen zu wenig Wachstum und darum erreichen wir auch zu wenig Wachstum.»

### **Viele kleine Bosse» als Organisationsprinzip**

Agilität und Selbstorganisation dank Struktur-Modell.

#### **Ein typisches Kundenbriefing: Aufspalten des Unternehmens nach Business Units**

«Traditionell haben wir eine funktionale Struktur, effektiv arbeiten wir stark prozessorientiert. Unser Problem: Alle müssen an allem mitwirken, keiner ist alleine verantwortlich. Was würde uns eine Aufspaltung nach Business Units mit gesamtverantwortlichen «kleinen Bossen» bringen?»

### **Die eigene Wirkung im Erstkontakt**

Wie wirke ich? Wie möchte ich wirken? Stärken und Optimierungspotenziale erkennen.

#### **Ein typisches Kundenbriefing: So möchte ich im Erstkontakt auf andere wirken**

«Vertraute lassen es immer wieder einmal durchblicken: Ich wirke arrogant, desinteressiert, nicht sehr sympathisch. Das Gegenteil dessen, was mein Beruf erfordert. Stimmt dies? Und wenn ja: Wie kann ich mich verändern?»

### **Demotivierte Mitarbeitende neu gewinnen**

Wie vorgehen, um den Motivationsverlust zu «reparieren»?

#### **Ein typisches Kundenbriefing: Verloren gegangene Motivation reparieren**

«In meinem Team herrscht eine angespannte Stimmung. Ich muss dies ändern. Können Sie mich dabei begleiten, mit mir das richtige Vorgehen definieren, die einzelnen Schritte trainieren, den Prozess begleiten?»

### **Eigene Ideen besser durchsetzen**

Individuelles Training zur Steigerung der persönlichen Durchsetzungskraft

#### **Ein typisches Kundenbriefing: Wie erhalte ich Unterstützung für meine Ideen?**

«Man sagt von mir, dass ich viele gute Ideen habe, damit aber immer wieder an internen Widerständen oder Barrieren schon in der frühen Phase scheitere. Meine Überzeugungskunst ist zu schwach.»



# Coaching Centers, Termine & Administratives

Die Führungskräfte Coachings finden meist in einem unserer **Coaching-Centers** in Küsnacht am Zürichsee, St. Gallen, oder Champfèr bei St. Moritz statt. Sofern erwünscht, kommt unser Executive Coach auch zu Ihnen. Ort und Termine sind gemeinsam zu vereinbaren.

Institutsgebäude 1  
in CH-8700 Küsnacht am Zürichsee

---



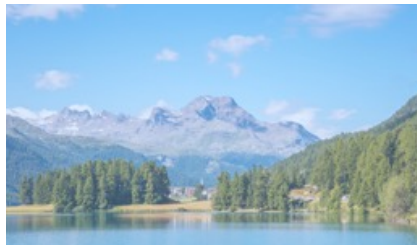
Institutsgebäude 2:  
Innovation Lab Zürichsee

---



Coaching Center  
in Champfèr bei St. Moritz

---



Institutsgebäude 4:  
St. Gallen

---



### Termine gemeinsam vereinbaren

Die Termine für das Coaching-Programm werden gemeinsam zwischen Ihnen und dem SGBS-Coach vereinbart. Nach Erhalt Ihrer Anmeldung, der Bestätigung der Coaching-Anmeldung mit Rechnung und Einladung zum Erstellen des Briefings werden folgende Termine fixiert:

- Termin für das 1-Tages-Präsenzcoaching
- Termin für das erste Online-Coaching
- Termin für das Online-Abschluss-Coaching

Die Termine für die Zustellung der Coaching-Protokolle werden anlässlich des ersten Coaching-Tages festgelegt.

### Beginn des Programms

Das Programm beginnt mit dem Erstellen des kundenindividuellen Briefings, das von Ihnen erstellt und an uns zuhänden Ihres Coach gesendet wird. Es wird vertraulich behandelt und dient dem Coach zur Vorbereitung des gesamten Programms.

### Dauer des Programms

Die Gesamtdauer des St. Galler Coaching Programms beträgt 3 – 4 Monate, eine zeitliche Ausdehnung ist auf max. 6 Monate möglich.

### Terminverschiebungen

Die Verschiebung eines Termins ist einmal ohne Kostenfolge bis 2 Wochen vor dem Coaching-Termin möglich. Danach wird eine Umbuchungsgebühr von CHF 1200.- für eine Verschiebung des Präsenztages und eine Umbuchungsgebühr von CHF 600.- auf die Verschiebung eines Online-Coachingtermins verrechnet.

Gleichzeitig mit der Terminvereinbarung wird auch der Durchführungsort für das 1-Tages-Präsenzcoaching bestimmt. Sie können diesen Ort (siehe links) wie folgt wählen:

- In einem unserer Coaching-Centers in St.Gallen, Küsnacht am Zürichsee oder Champfèr (Nähe St. Moritz) in den Bündner Bergen.
- An einem Ort Ihrer Wahl.

Entscheiden Sie sich für einen Ort Ihrer Wahl, so werden die effektiven Nebenkosten des Coach für Reise, Unterkunft und Verpflegung gesondert in Rechnung gestellt, sofern Sie den Betrag von CHF 250.- übersteigen. Bei einer Reisedauer von grösser 2 Stunden pro Strecke bis zum Ort Ihrer Wahl werden zusätzliche Gebühren von CHF 150.- pro Stunde verrechnet.

### Online statt Präsenz

Anstelle des 1-Tages-Präsenzcoachings ist es auch möglich, ein reines Online-Coaching zu wählen. Der Präsenztage wird dann durch zwei Online-Coachings zu je 3 Stunden ersetzt. Bitte informieren Sie uns, wenn Sie diese Option bevorzugen.

### Coaching-Gebühr

Die Coaching-Gebühr beinhaltet keine Aufwendungen für eine allfällige Hotelübernachtung vor oder nach dem Präsenz-Coaching. Die Tagespauschale inkl. Mittagessen ist enthalten.

### AGB Allgemeine Geschäftsbedingungen für Coaching

Es gelten die ‚AGB Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Coaching‘ der St. Gallen Business School, siehe [hier](#). Es gilt Schweizer Recht.

---

Wir sind gerne für Sie da. Kommen Sie unverbindlich auf uns zu, um zu erfahren, wie wir Sie in einer konkreten Situation unterstützen können.

---



# CEO & Top Management

## CEO & Top Management Coaching

Programme siehe:  
[www.sgbs.ch/coaching-ceo](http://www.sgbs.ch/coaching-ceo)

**Top Manager und CEO's brauchen Sparringpartner auf Augenhöhe. Führungskräfte wollen genau das lernen, was sie brauchen:**

Sie wollen neuestes Wissen und Best Practices zu jenem Thema, das sie im Moment beschäftigt.

Sie wollen mehr als das: Sofortige Anwendung. Impulse. Ideen.

Sie wollen keine 4 Tage in einer Gruppe mit 15 anderen lernen, sondern sich in 2 Tagen individuell genau über Ihre Themen mit einem Experten austauschen.

Sie wollen Tipps, konkrete Ratschläge, gelebte Erfahrung, Menschenkenntnis für aktuelle Aufgaben oder Problemstellungen. Unter Wahrung der Diskretion, vertraulich, unter 4 Augen.

Und sie wünschen sich nicht selten auch eine Begleitung in der Implementierungsphase.

### Programme für CEO & Top Management Coaching

- Rolle Verwaltungsrats-Präsident, Rolle CEO
- Der Vorstand, sein Aufsichtsrat und die Eigner
- Was Vorstände und GL-Mitglieder können müssen
- CEO, Vorstand oder GL Mitglied werden
- Vorstand bleiben
- Faktor Macht im Management

### Programme für Transformations- und Business Development Coaching

- Ungelöste Kundenprobleme
- Vom Kerngeschäft zum Neugeschäft
- Ausbau des Bestehenden, Aufbau des Neuen
- Bestehende Geschäftsmodelle digital anreichern
- Neue Geschäftsideen bewerten
- Neue Geschäftsmodelle entwickeln
- Innovationsführerschaft als Strategie
- Digitale Leistungsangebote erfinden
- Startup Management im etablierten Unternehmen
- Interne Kannibalisierung



Programme siehe:  
[www.sgbs.ch/coaching-executives](http://www.sgbs.ch/coaching-executives)

## Systemisches Coaching. Executive Coaching. Business Coaching.

**Systemisches Coaching** unterstützt Sie bei der Vorbereitung wichtiger Entscheidungen. Es hilft, neue Perspektiven zu finden, eine professionelle zweite Meinung zu erhalten und komplexe berufliche Herausforderungen unter Einbezug der Gesamtzusammenhänge zu meistern. **Executive Coaching** hilft, die Effektivität von Führungskräften zu steigern. Der **Business Coach** fördert, regt an, bringt Ideen und konkrete Hilfestellung.

### Strategie Coaching Digitalisierungs-Coaching



**Individuelles Coaching bei der St. Gallen Business School. Für ganzheitliche Lösungen bei komplexen Aufgabenstellungen.**

Zielgruppe: Top Management und Executives mit grosser Verantwortung

Fokus: Bringt Ideen, Tipps und frischen Wind in Strategien des Unternehmens. Zeigt, wie Digitalisierung, KI & neue Technologien nutzbar werden.

- Coachings**
- Die Konsequenzen der Digitalisierung
  - Der Gesundheits-Check für das Unternehmen
  - Unternehmens-DNA und Change
  - Customer Insight-Management
  - Digitale Herausforderungen & Digitale Strategie

### Systemisches Coaching Executive Coaching



**Systemisches Coaching macht Zusammenhänge sichtbar. Executive Coaching erweitert Perspektiven und bringt neue Lösungsansätze.**

Zielgruppe: Top Management und Executives mit grosser Verantwortung.

Fokus: Führungskräfte in komplexen Systemen, die ganzheitlich denken und einfach handeln wollen.

- Coachings**
- Normatives Management für Eigner
  - Mission, Vision und Werte im Grossunternehmen
  - Mission, Vision und Werte im KMU und Mittelstand
  - Unternehmenspolitik und Vorgaben von oben
  - Unternehmer und Unternehmen
  - Die eigene Business Mission erarbeiten
  - Die eigene Vision erarbeiten
  - Unsere Werte – heute und in Zukunft
  - Das gewollte Verhalten unserer Führungskräfte
  - Die Unternehmenskultur verändern
  - Die Unternehmenskultur verstärken
  - Identität und Vision vordenken



Systemisches Coaching.  
Executive Coaching.  
Business Coaching.

Programme siehe:  
[www.sgbs.ch/coaching-executives](http://www.sgbs.ch/coaching-executives)

### Business Coach: Ziele erreichen



**Der St. Gallen Business Coach unterstützt Führungskräfte und Spezialisten dabei, Herausforderungen zu meistern, Ziele zu erreichen und Potenziale zu entfalten.**

Zielgruppe: Führungskräfte. Fachkräfte.  
Spezialistinnen und Spezialisten

Fokus: Individuelles Nachdenken über die wichtigsten Ziele, Ressourcen und Massnahmen. Schwierige Ziele erreichen.

#### Coachings

- Dauerhaft rentabel überleben
- Coaching: Ehrgeizig wachsen
- Coaching: Das Erreichte halten
- Innovativ und kreativ Neues erschaffen
- Gewinn und Cashflow halten oder steigern
- Rentabilität & Wertsteigerung
- Marke und Identität stärken
- Marktanteile gewinnen
- Gesund schrumpfen
- Das Geschäft internationalisieren
- Wirkungsvoll führen
- Risikoanfälligkeit reduzieren

### Coaching zu Strategien für das Kerngeschäft



**Individuelles Coaching bei der St. Gallen Business School, zum Finden und Umsetzen der richtigen Strategien für das Kerngeschäft des Unternehmens.**

Zielgruppe: Verantwortliche für strategische Analysen, Erarbeitung von Strategien oder strategische Entscheidungen. Oberstes und oberes Management.

Fokus: Dieses Coaching bringt wesentliche Impulse in den Prozess der Strategieerarbeitung oder Strategieüberarbeitung.

#### Coachings

- Die Strategische Position überprüfen
- Strategische Gesetzmässigkeiten
- Die Methodik der Strategie-Erarbeitung
- Coaching zu Digitaler Disruption
- Coaching zur Wachstums-Strategie
- Coaching zur Added Value Strategie
- Premium Strategie
- Luxus Strategie
- Qualitätsführerschaft als Strategie
- Coaching zur Innovationsführerschaft
- Sortimentsverbreiterung und Long Tail-Strategie
- Fokussierung als Strategie
- Geografische Expansion und Internationalisierung
- Rückzugs-Strategie: Coaching für Gedankenspiele



### Coaching zu Organisation und Geschäftsmodell



**Individuelles Coaching zur bestmöglichen Organisationsstruktur. Eingriffe in Struktur und Prozesse, um Verhalten, Unternehmenskultur und Performance zu steuern.**

**Zielgruppe:** Führungskräfte, die agile Strukturen, schlanke Prozesse, einen neuen Mindset und neues Verhalten bei ihren Mitarbeitenden erreichen wollen.

**Fokus:** Dieses Coaching fördert Effektivität und Effizienz. Es stärkt die Anpassungsfähigkeit an Veränderungen. Die Organisation wird agiler und erfolgreicher.

#### Coachings

- Die eigene Organisations-Struktur überprüfen
- ‚Viele kleine Bosse‘ als Organisationsprinzip
- Geschäftsprozesse als Basis für die Organisation
- Komplexes Unternehmen, komplexe Strukturen?
- Bürokratie-Krise: Überkomplexität vermeiden
- Coaching zu Organisation und Performance
- Coaching zur Geschäftsfeld-Gliederung
- Virtuelle Organisation als Alternativmodell
- Agilität für bisher starre Strukturen
- Veränderungen an der Organisation simulieren

### Finanz-Coaching



**Das individuelle Finanz-Coaching hilft Führungskräften ohne eine vertiefte finanzielle Ausbildung, die finanziellen Ziele zu erreichen und finanzielle Entscheidungen kompetent zu treffen.**

**Zielgruppe:** Verantwortliche für ehrgeizige finanzielle Ziele und Resultate.

**Fokus:** Dieses Finanz Coaching hilft, den Überblick über die finanzielle Führung zu behalten und die richtigen Massnahmen zur Sicherung der finanziellen Prosperität zu ergreifen.

#### Coachings

- Geschäftsbericht lesen. Dank Bilanzanalyse verstehen
- Verlustprodukte von Gewinnbringern unterscheiden
- Financial Models zur Bewertung von Investitionen
- Shareholder Value Management
- Gewinn- und Cash Flow sichern oder steigern



Programme siehe:  
[www.sgbs.ch/coaching-prozesse](http://www.sgbs.ch/coaching-prozesse)

# Prozessqualität, Marketing & Sales

Eine **überlegene Prozessqualität** ist die Basis für Qualität, Produktivität, überdurchschnittliche Leistung, aber oft auch für Wettbewerbsvorteile wie Schnelligkeit, Kundennähe u.a. Das Coaching zu Prozessen bezweckt, diese Vorteile zu hinterfragen und aufzubauen.

Das **Coaching in Marketing** fokussiert auf die Fähigkeit des Unternehmens, nicht nur erstklassige Produkte und Leistungen zu liefern, sondern diese auch als einzigartig und mit hohem Kundennutzen im relevanten Markt zu positionieren.

**Sales- oder Verkaufs-Coaching** soll den Verkauf zu einer Stärke des Unternehmens machen oder, sofern dies bereits erreicht ist, diesen so wichtigen Erfolgsfaktor absichern und relativ zum Wettbewerb weiter ausbauen.

## Prozesse Operative Exzellenz



### Individuelles Führungskräfte-Coaching bei der St. Gallen Business School.

Zielgruppe: Führungskräfte, Fachkräfte, Projektverantwortliche, Spezialistinnen und Spezialisten mit grosser Verantwortung.

Fokus: Unterstützung bei der Umsetzung der Zielvorgaben in eigene Massnahmenprogramme.

- Coachings**
- Coaching zu Prozessen, Qualität & Performance
  - Führungskräfte-Coaching
  - Operationelle Exzellenz
  - Coaching zu dualen Betriebssystemen
  - Schnelligkeit als Wettbewerbsvorteil
  - Prozessoptimierung für Führungskräfte
  - Schnittstellenmanagement bei Outsourcing oder Insourcing

## Marketing Management Coaching



**Marketing als Wettbewerbsvorteil: Coaching zum Ausbau des Marketings zu einer Kernkompetenz des Unternehmens.**

Zielgruppe: Führungskräfte und Fachkräfte mit der Aufgabe, die Wirkung des Marketings massgeblich zu steigern.

Fokus: Unterstützung bei Marketing-Konzepten und Marketing-Massnahmen.

### Coachings

- Coaching zu Marketing Audit
- Brauchen wir mehr Marketing?
- Analyse von Markt, Branche, Kunden, Wettbewerb
- Nicht-Kunden-Analyse
- Coaching zur Marketing-Strategie
- Den Markt richtig definieren: Der relevante Markt
- Coaching zur Strategischen Positionierung
- Coaching zu Differenzierung
- Branding: Coaching zur Markenstrategie
- Einzel- oder Mehrmarkenstrategie
- Dachmarke
- Im Online-Geschäft wachsen

## Sales Management Coaching



**Individuelles Coaching zu Sales, Verkauf, Vertrieb, Online Geschäft. Verkaufsstärke als Wettbewerbsvorteil.**

Zielgruppe: Verantwortliche für Spitzenergebnisse im Verkauf. Vom Vertriebsvorstand bis zu Umsatzverantwortlichen für Produkte, Marken, Services, Länder, Filialen etc.

Fokus: Unterstützung bei Vertriebs- oder Verkaufsstrategie, Verkaufsoptimierung und Verkaufsführung

### Coachings

- Strategien im Verkauf und Vertrieb umsetzen
- Die eigene Verkaufsstrategie entwerfen
- Digitaler Wandel braucht neue Verkaufsmodelle
- Audit der eigenen Absatz- und Verkaufskanäle
- Omni-Channelling-Strategie
- Wettbewerbsvorteil: Verkaufsstärke
- Die Verkaufsorganisation dynamisieren
- Der Wirkungsgrad des Verkaufsinendienstes



Programme siehe:  
[www.sgbs.ch/coaching-leadership](http://www.sgbs.ch/coaching-leadership)

# Leadership & Persönlichkeit

## Leadership-Coaching. Persönlichkeits-Coaching.

**St. Galler Leadership Coaching** fördert die Entwicklung von Führungskompetenzen, indem es Führungskräfte dabei unterstützt, ihre Stärken zu erkennen und gezielt einzusetzen. Es hilft, Herausforderungen im beruflichen Umfeld effektiver zu bewältigen und bessere Entscheidungen zu treffen. Zudem stärkt es die Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten, was zu einem positiveren Arbeitsklima und höherer Teamleistung beiträgt.

**St. Galler Persönlichkeits-Coaching** unterstützt dabei, die eigene Selbstwahrnehmung zu schärfen und persönliche Potenziale gezielt zu entfalten. Es hilft, Blockaden zu überwinden und ein authentisches, erfülltes Leben in Einklang mit den eigenen Werten zu führen.

### Eigene Rolle & Selbstmanagement



#### Die berufliche und persönliche Rolle klar definieren und souverän ausfüllen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Fachkräfte, Projektverantwortliche, die ihr Selbstmanagement optimieren wollen.

Fokus: Sie erkennen ihre Muster als Führungskraft und lernen, die Stärken Ihrer Persönlichkeit gezielt einzusetzen.

- Coachings**
- Die eigene Wirkung im Erstkontakt
  - Dampf ablassen für Manager
  - Mein persönlicher Führungsstil
  - Der Weg des geringsten Widerstands
  - Locker sein – den Perfektionismus ablegen
  - Kommunikation als Führungsinstrument

## Soziale und emotionale Intelligenz



### Emotionen wahrnehmen, verstehen und angemessen darauf reagieren.

Zielgruppe: Eignet sich für alle, die ihre Beziehungen verbessern, Konflikte auflösen und ihre Wirkung auf andere gezielt entwickeln möchten.

Fokus: Dank Empathie, effektiver Kommunikation und Aufbau guter Beziehungen zu beruflichem Erfolg.

- Coachings**
- Führungspersönlichkeit im Konfliktfall
  - Führungsfehler erkennen und beseitigen
  - Coaching und Mentoring verstärken
  - Agilität: Warum, wofür und wie viel?
  - Leistungsverstärker Motivation
  - Demotivierte Mitarbeitende neu gewinnen

## Leadership-, Führungs- & Teamcoaching



### Leadership-Coaching: Führungsentscheidungen richtig treffen. Der St. Gallen Leadership-Coach als erfahrener Sparringpartner.

Zielgruppe: Führungskräfte mit grosser Führungsverantwortung

Fokus: Unterstützung in wichtigen oder belastenden Fragen des Executive Leadership.

- Coachings**
- Leadership-Check
  - Mit Veränderungs-Resistenz umgehen
  - Neue Funktion – Erfolgreich führen
  - Moderne Führung ins Unternehmen tragen
  - Das St. Galler Führungsmodell
  - Schlüsselpositionen optimal besetzen
  - Entscheiden als Managementaufgabe
  - Eigene Ideen besser durchsetzen

## Kommunikations-Coaching



### Gute Kommunikation, motivierende Gesprächsführung und bewusstes Auftreten als persönliche Erfolgsfaktoren.

Zielgruppe: Führungskräfte mit herausfordernden Kommunikations-Aufgaben

Fokus: Unterstützung von Führungskräften bei Fragen der Kommunikation und des Auftretens nach innen und aussen.

- Coachings**
- Führen durch Kommunikation
  - Neue Konzepte an Mitarbeitende kommunizieren
  - Kommunikation und Verhalten im Unternehmen
  - Medientraining – Auftrittskompetenz



Programme siehe:  
[www.sgbs.ch/coaching-unternehmer](http://www.sgbs.ch/coaching-unternehmer)

## Unternehmer Coaching. Unternehmerin Coaching.

# Nachfolge & Vermögen

St. Galler **Unternehmer Coaching** zur Unternehmensnachfolge hilft, zu prüfen, ob die eigenen Kinder die fachlichen, persönlichen und emotionalen Voraussetzungen für die Übernahme erfüllen. Es fördert einen offenen Dialog, um Erwartungen abzustimmen und mögliche Konflikte frühzeitig zu klären.

**Coaching zum Vermögensaufbau und zur -sicherung** unterstützt dabei, finanzielle Ziele klar zu definieren und individuelle Strategien zu entwickeln. Es hilft, fundierte Entscheidungen zu treffen, Risiken zu minimieren und langfristig Wohlstand zu sichern.

### Coaching zur Unternehmens-Nachfolge



#### Erwartungen an die Unternehmens-Nachfolger. Abklärung der Eignung der eigenen Kinder.

Zielgruppe: Familienunternehmer und deren potenzielle Nachfolger, externe wie interne.

Fokus: Unterstützung bei der Klärung der Fragen rund um die Unternehmens-Nachfolgen.

- Coachings**
- Unternehmer und Unternehmen
  - Die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmers
  - Unternehmens-Nachfolge-Programm
  - St. Galler Jungunternehmer/in-Schule
  - Ausbildung zum/zur Unternehmer:in
  - Meine Kinder als Nachfolger

### Persönliches Unternehmer-Coaching



#### Unternehmer-Coaching zu Fragen rund um Vermögen und Familie.

Zielgruppe: Unternehmerfamilien, die sich um Ihre persönlichen Themen als Eigner kümmern wollen, mit externer Unterstützung.

Fokus: Die berechtigten Interessen als Eigentümerin und Eigentümer wahrnehmen.

- Coachings**
- Privatvermögen aufbauen
  - Die Strategie zum Vermögensaufbau
  - Family Office: Nachhaltige Wertsteigerung
  - Dividenden- und Ausschüttungspolitik im Familienunternehmen



# Coaching

für Top Management Executives,  
Führungskräfte und Teams

## St. Galler Karriere Coaching

**Programme:**

siehe [sgbs.ch/coaching-karriere](https://www.sgbs.ch/coaching-karriere)

**Begleitendes Coaching für Top Management, Executives, Kontrollorgane, Führungskräfte, Spezialistinnen, Unternehmerfamilien**



### Begleitendes Karriere-Coaching

Für Persönlichkeiten, die eine Begleitung auf dem Weg zur gewünschten beruflichen Position oder Funktion suchen.



### Die ersten 100 Tage als Führungskraft

Für Entscheider und Führungskräfte, die eine neue Funktion übernehmen und sich auf die ersten 100 Tage vorbereiten wollen oder die vor kurzem eine neue Funktion übernommen haben und nun mit der üblichen Erwartungshaltung an die «Neuen» konfrontiert werden.

#### Information

Interessenten bitten wir, einen Termin für eine individuelle, unverbindliche telefonische Beratung zu diesen beiden Programmen durch unsere Studiendirektion anzufordern.

#### Kontakt

Telefon: +41 71 225 50 80

E-Mail: [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch)

## Begleitung auf dem Weg in die berufliche Zukunft

### Zielgruppe

Führungskräfte mit Karriereperspektive, die neue Management- und Führungskompetenzen und neues Führungsverhalten entwickeln und sich möglichst schnell in eine neue Führungsrolle «hineinbewegen» wollen.

### Konzeption

#### Auf dem Weg zur Führungspersönlichkeit

Das St. Galler Karriere Coaching ist die Begleitung auf dem Weg zur gewollten Führungsposition. Die Teilnehmenden wissen, welchen Karriereweg sie einschlagen wollen. Sie wissen, welche neue Position im Unternehmen Sie gerne bekleiden würden. Meist haben Sie dies im Rahmen der Laufplan-Planung bereits mit Ihrem Arbeitgeber vorbesprochen. Dieser unterstützt diesen möglichen Karriereweg und ist auch bereit, für die dafür notwendige Investition in Wissen und Können finanziell aufzukommen.

#### Leistungsbestandteile

Wer dieses Programm bucht, profitiert von einer intensiven Begleitung auf den Weg zum beruflichen Ziel. Die St. Gallen Business School unterstützt die Teilnehmenden, um die beruflichen Ziele und Resultate erreichen zu können.

Leistungsbestandteile des Programms sind:

- Nach der Anmeldung: erstes Kennenlernen, virtuelles Meeting
- Kompetenzanalyse: Welche Kompetenzen brauchen Sie?
- Karriereanalyse: Ist und Soll
- 1 Tag Besprechung und Start des Coachings in St. Gallen, individuell
- Individueller Entwicklungsplan, bestehend aus
  - Auf- oder Ausbau neuer Kompetenzen
  - Weitere Entwicklung der eigenen Persönlichkeit
  - Entwicklung der Führungskompetenzen
  - Karriere-Meilensteine
- Online Karriere Coaching: monatliche virtuelle, individuelle Meetings, 2 Stunden, vorbereitet durch Coaching-Protokolle. Dauer 10 Monate.
- 10 Monatsmodule zur individuellen Bearbeitung
- 3 Online-Seminare zu je 3 Tagen, 08.30 bis 12.30, nach Wahl auf Vorschlag des Coaches
- Abschluss mit 3-stündigem Online-Coaching

#### Zeiteinsatz durch Teilnehmende

- Total Zeitaufwand: 1 Tag Vorbereitung, 1 Tag Präsenz in St. Gallen
- 10 Monate je 2 Stunden Online-Coaching plus min. 2 Stunden Nachbearbeitung
- 10 Monatsmodule für Selbstlernen, je ca. 2 Stunden, 3 x 3 Online Seminartage
- 1 Tag Abschluss. Total somit ca. 20 Arbeitstage
- Fakultativer Zusatzeinsatz auf freiwilliger Basis möglich.

#### Details

Gerne entwickeln wir für Sie ein massgeschneidertes Programm. Schutzgebühr CHF 500.- ohne weitere Verpflichtung.

**Anfragen an** Telefon: +41 71 225 40 80 | E-Mail: [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch)

#### Dauer des Programms

Das St. Galler Karriere Coaching dauert 12 Monate. Die 10 Monatsmodule müssen dabei als ein Block absolviert werden. Eine Verlängerung für den Besuch der 3 Online-Seminare ist möglich, auf max. 24 Monate ab Start.

#### Engagement für die Karriereziele

Ein erfahrener Coach der St. Gallen Business School engagiert sich dabei mit voller Kraft für die gesteckten Karriereziele der Teilnehmerin oder des Teilnehmers.

# Die ersten 100 Tage als Führungskraft

## Konzeption

Die Erwartung an die oder den «Neue(n)» ist gross: Führungskräfte haben nur wenig Zeit, ihr Image im Unternehmen zu bilden. Was macht man als neue Führungskraft in den ersten 100 Tagen? Ein erfahrener Coach der St.Gallen Business School engagiert sich mit voller Kraft für die gesteckten Ziele des oder der Teilnehmer:in innerhalb des Unternehmens.

## Zielgruppe (w/m)

Für Entscheider und Führungskräfte, die

- eine neue Funktion übernehmen und sich auf die ersten 100 Tage vorbereiten wollen
- die vor kurzem eine neue Funktion übernommen haben und nun mit der üblichen Erwartungshaltung an die «Neuen» konfrontiert werden

Die ersten 100 Tage: Sie lernen, analysieren, finden heraus, was bleiben soll und was Sie verändern wollen. Zu folgenden Themen:

### Ganzheitliches Geschäftsverständnis

- Identität, Vision und Mission des Unternehmens
- Gewollte und gelebte Unternehmenskultur
- Werte und Glaubensgrundsätze
- Kunden und Kundennutzen
- Erfolgsfaktoren der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

### Marktpositionen, Wachstum und Disruption

- Marktanteile und Wettbewerbspositionen im Kerngeschäft
- Marktpotenziale, Potenzialausschöpfung und Wachstumsstrategie
- Technologische Wettbewerbsposition
- Disruptive Tendenzen, Digitalisierung und technologische Sprünge
- Business Development

### Strategisches Marketing

- Strategisches Marketing mit Positionierung und Differenzierung
- Sortimentskonzept und Produkt-Markt/Segmente
- Preis- und Konditionenstrategie
- Marktplätze, Onlineshop, E-Commerce
- Digitale Vertriebswege

### Ebit-Ziele setzen und erreichens

- Die historische Gewinnmarge
- Die Profitabilität über oder unter dem Branchen-Durchschnitt
- EIP Ebit Improvement Programm, gemeinsam mit den Mitarbeitenden
- Massnahmen im Finanzmanagement

### Persönlichkeit, Persönliches Image und Führen

- Wie möchten Sie nach 100 Tagen wahrgenommen werden?
- Welche Führungsprinzipien sollen gelten?
- Der optimale Grad an Veränderung
- Die eigene Führungsrolle leben
- Die eigene Machtbasis aufbauen
- Am persönlichen Image gezielt arbeiten
- Den situativen Führungsstil entwickeln

## Methodik

Jede Woche ein Online-Meeting mit dem St. Galler Coach.

## Details

Gerne entwickeln wir für Sie ein massgeschneidertes Programm. Schutzgebühr CHF 500.- ohne weitere Verpflichtung.

**Anfragen an** Telefon: +41 71 225 40 80 | E-Mail: coaching@sgbs.ch

Das von Ihnen gewünschte Thema finden Sie nicht in unserem Angebot? Dann füllen Sie bitte untenstehendes Formular aus, mit gewünschtem Coachingnamen und Themenschwerpunkten. Wir prüfen dann, ob wir dazu ein individuelles Coaching-Programm für Sie erstellen können.

**Mich interessiert ein Coaching zu folgendem Thema, mit den unten beschriebenen Erwartungen:**

## Coaching-Thema

Was erwarten Sie?

---

---

---

Wichtigste Themen

---

---

---

Zeitraum ca. \_\_\_\_\_ Monate

Teilnehmende

1 Person

weitere Personen \_\_\_\_\_ Anzahl

## Angaben zur Kontaktperson

Frau  Herr

Titel

Firma

Name

Branche

Vorname

Abteilung

Strasse, Postfach

Funktion

PLZ, Ort

Strasse, Postfach

Land

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon

Datum/Unterschrift

## Senden an:

St. Gallen Business School, Rosenbergstrasse 36, CH-9000 St. Gallen oder per E-Mail an: [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch)

# Anmeldung zum Coaching-Programm

St. Gallen  
Business School



St. Gallen Business School  
Rosenbergstrasse 36  
CH-9000 St. Gallen  
Telefon +41 71 225 40 80

Internet: [www.sgbs.ch/coaching](http://www.sgbs.ch/coaching)  
E-Mail: [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch)

Anmeldung

## Ja, ich melde mich zu folgendem Coaching-Programm an:

Anmelde-Nummer \_\_\_\_\_

Coaching-Thema \_\_\_\_\_

Termin  Zu vereinbaren  
 Terminwunsch: Woche \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Ort  Executive Center – Küsnacht/Zürich  
 Executive Center Champfèr/St. Moritz  
 Executive Center St. Gallen  
 Ort meiner Wahl: \_\_\_\_\_

Ich buche  für mich  für eine/n Teilnehmende/n aus  
unserem Unternehmen

Persönliche Daten des/der Teilnehmenden

Rechnungsstellung an

Frau  Herr

Titel \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Strasse, Postfach \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Strasse, Postfach \_\_\_\_\_

Land \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Anmeldebestätigung mailen an \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

## Senden an:

St. Gallen Business School, Rosenbergstrasse 36, CH-9000 St. Gallen oder per E-Mail an: [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch)

# Allgemeine Geschäftsbedingungen für Coaching-Programme

## Präambel

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB's) gelten für Aufträge im Bereich der firmenspezifischen Management Aus- und Weiterbildung, im Bereich des individuellen Management- und Führungs-Coachings (Coaching), des firmenspezifischen Team-Coachings (Team Coaching) und im Bereich der Unternehmensberatung (Management Consulting).

Diese Leistungen werden nicht von der St. Gallen Business School AG, sondern von ihrer Schwester-Organisation SGBS Corporate Programs AG offeriert, akquiriert und geleistet. Damit wird eine klare Trennung der Zuständigkeit wie auch der Verantwortung zwischen offener, überbetrieblicher Management Weiterbildung einerseits und individuellen oder firmenspezifischen Projekten andererseits umgesetzt.

Diese AGB's regeln alle firmenspezifischen Aufträge, die unter den Marken oder Logos SGBS Corporate Programs, St. Gallen Business School, SGBS Inhouse, SGBS Coaching, SGBS Consulting, St. Gallen Inhouse und St. Gallen Coaching ausgeführt werden. All diese Aufträge und die daraus entstehenden Projekte werden unter dem Begriff, 'SGBS Corporate Programs' zusammengefasst.

Vertragspartner des Kunden und damit Auftragnehmer ist bei allen Corporate Programs-Aufträgen und -Projekten die SGBS Corporate Programs AG, Baarerstrasse 149, 6302 Zug, Schweiz. Nachfolgend wird die SGBS Corporate Programs AG als 'Auftragnehmer' bezeichnet. Leistungen im Bereich von Corporate Programs werden als 'Projekte' bezeichnet. Der Kunde, für welchen der Auftragnehmer diese Projekte realisiert, wird als 'Auftraggeber' oder 'Kunde' bezeichnet.

## § 1 Vertragsgegenstand

1.1 Der Vertragsgegenstand richtet sich nach dem Angebot des Auftragnehmers oder dessen Vertragsbestätigung.

1.2 Art und Umfang der vom Auftragnehmer zu erbringenden Leistungen richten sich nach dem vom Kunden angenommenen Angebot oder der schriftlichen Vertragsbestätigung des Auftragnehmers.

1.3 Der Auftragnehmer wird sich im Rahmen des erteilten Auftrags für das Erreichen der Projektziele einsetzen und mit grossem Engagement die offerierte Leistung erbringen.

1.2 Die Leistung wird ausschliesslich im Auftragsverhältnis, und nicht als Werkvertrag, offeriert, beauftragt und geleistet.

## § 2 Ausführung

2.1 Der Auftragnehmer ist in der Ausführung der vertraglich vereinbarten Leistungen frei. Bewirken Änderungswünsche oder Weisungen des Kunden einen Mehraufwand im Verhältnis zum angebotenen Leistungsumfang, einigen sich die Parteien über eine entsprechende Anpassung der Vergütung.

2.2 Der Auftragnehmer darf vertragliche Verpflichtungen durch Dritte erfüllen lassen. Er sucht diese sorgfältig aus und instruiert sie, dem Auftrag entsprechend.

2.3 Der Kunde wird andere Beratungsunternehmen während der Laufzeit des Vertrags im Aufgabenbereich des Auftragnehmers nur nach vorheriger Abstimmung mit ihm einsetzen.

## § 3 Termine

3.1 Leistungstermine und -fristen sind nur verbindlich, wenn diese in dem Angebot oder in der Vertragsbestätigung vom Auftragnehmer ausdrücklich festgelegt bzw. anerkannt wurden. Leistungsfristen beginnen erst zu laufen, wenn die Parteien sich über sämtliche Einzelheiten des Vertrags einig sind.

3.2 Der Auftragnehmer ist zu Teilleistungen berechtigt, wenn das Angebot oder die Vertragsbestätigung des Auftragnehmers selbständige Leistungsabschnitte vorsieht.

3.3 Der Kunde kann Rechte aus Verzug nur bei grober Fahrlässigkeit geltend machen.

## § 4 Vorzeitige Auflösung des Vertrags

4.1 Der Kunde und der Auftragnehmer können den Vertrag vor der Erbringung der vereinbarten Leistung nur aus wichtigem Grund kündigen.

4.2 Enden die Vertragsbeziehungen vorzeitig, so hat der Auftragnehmer Anspruch auf die Vergütung für die bis dahin geleistete Arbeit.

4.3 Ist die vorzeitige Lösung der Vertragsbeziehungen vom Kunden zu vertreten, erhält der Auftragnehmer über die unter 4.2 erwähnte Vergütung hinaus 35% des für die noch nicht ausgeführten Leistungen vereinbarten Entgeltes als Konventionalstrafe unter Vorbehalt weiterer Schadenersatzansprüche.

## § 5 Mitwirkungspflicht des Kunden

5.1 Der Kunde verpflichtet sich, dem Auftragnehmer kostenlos jede erforderliche Unterstützung zu gewähren und insbesondere die im Rahmen des Vertragsgegenstandes benötigten Informationen rechtzeitig zu liefern.

5.2 Der Kunde sorgt auf Wunsch des Auftragnehmers für angemessene Arbeitsmöglichkeiten am Projektort und gibt seinen Dozenten oder Consultants ohne besondere Aufforderung von allen Unterlagen, Vorgängen und Umständen Kenntnis, die für die Ausführung des Vertrags von Bedeutung sein können.

## § 6 Leistungen und Abnahme

6.1 Der Auftragnehmer hat die vertragsgemässe Leistung mit der Endpräsentation bzw. der Übergabe des Arbeitsergebnisses (nachfolgend «Projektabschluss») an den Kunden erbracht. Seine Leistung gilt als abgenommen, wenn der Kunde diese nicht innerhalb von 14 Tagen nach Projektabschluss bei der Geschäftsleitung schriftlich beanstandet. Erfolgt keine Beanstandung in dieser Zeitspanne, entfallen sämtliche Ansprüche nach § 8 und § 9.

6.2 Wenn und soweit der Auftragnehmer zu einem späteren Zeitpunkt noch ein Review der Realisierung von Vorschlägen vornimmt, so berührt dies die vorstehenden Bestimmungen nicht. Dies gilt auch, wenn der Review nach der Offerte oder der Vertragsbestätigung schon zum ursprünglichen Vertragsinhalt gehört.

6.3 Teilleistungen gelten einzeln gemäss Ziff. 6.1 als abgenommen.

## § 7 Vergütung

7.1 Die Honorarsätze für Leistungen, die nach Zeitaufwand abzurechnen sind, beruhen auf einem Achtstundentag bei fünf Arbeitstagen je Woche. Reisezeit gilt zu 50% als Arbeitszeit.

7.2 Der Kunde trägt, soweit in dem Angebot oder in der Vertragsbestätigung des Auftragnehmers nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt ist:

- Spesen für Unterbringung und Verpflegung der vom Auftragnehmer am Projektort eingesetzten Personen.
- Kosten für An- und Abreise der vom Auftragnehmer eingesetzten Personen zum Projektort

Bei längerem Einsatz an einem Ort steht diesen Personen einmal wöchentlich eine Heimreise zu, deren Kosten dem Kunden in Rechnung gestellt werden.

7.3 Für Leistungen, die nach Zeitaufwand abzurechnen sind, stellt der Auftragnehmer, wenn nicht im Einzelfall anders vereinbart, monatlich Rechnung.

7.4 Bei Festpreisverträgen erstellt der Auftragnehmer eine Rechnung in Höhe von 50% des Vertragswertes nach Vertragsabschluss. Nach Projektabschluss werden die restlichen 50% in Rechnung gestellt. Werden

Spesen auf Festpreisbasis vereinbart, werden diese nach Ziff. 7.4 Absatz 1 abgerechnet. Spesen und Reisekosten gemäss Ziff. 7.2 werden nach Projektabschluss in Rechnung gestellt, sofern der Vertrag innerhalb von drei Monaten abgewickelt wird. Dauert die Abwicklung länger, kann der Auftragnehmer Reisekosten und Spesen in dreimonatigen Abständen in Rechnung stellen.

7.5 Alle vereinbarten Vergütungen verstehen sich als Nettopreise.

7.6 Alle Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungseingang ohne Abzug zahlbar. Die Verrechnung oder Geltendmachung von Retentionsrechten gegenüber fälligen Honorarforderungen des Auftragnehmers sind nur zulässig, wenn die Forderungen des Kunden durch des Auftragnehmer unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind.

7.7 Befindet sich der Kunde in Verzug, ist der Auftragnehmer berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 2% über dem jeweiligen Diskontsatz der Schweizerischen Nationalbank zu verlangen. Die Geltendmachung eines weiteren Schadens bleibt unberührt.

7.8 Bis zur vollständigen Begleichung ihrer Forderungen hat der Auftragnehmer an den ihr überlassenen Unterlagen und Materialien des Kunden ein Retentionsrecht.

## § 8 Gewährleistung

8.1 Der Auftragnehmer ist verpflichtet, die vertraglich übernommenen Leistungen nach den Grundsätzen ordnungsmässiger Berufsausübung sorgfältig auszuführen.

8.2 Der Kunde ist verpflichtet, die Leistungen des Auftragnehmers laufend zu prüfen und Mängel unverzüglich, spätestens jedoch 14 Tage nach Prüfung und spätestens beim Projektabschluss, der Geschäftsleitung des Auftragnehmers schriftlich mitzuteilen.

8.3 Für Teilleistungen gilt Ziffer 8.2 entsprechend.

8.4 Der Kunde hat Anspruch auf Nachbesserung etwaiger Mängel durch den Auftragnehmer

8.5 Weitergehende Ansprüche des Kunden sind ausgeschlossen.

## § 9 Haftung

9.1 Schadenersatzansprüche des Kunden gegen den Auftragnehmer aufgrund Delikt, Vertragsverletzung oder Verschulden bei Vertragsabschluss sind ausgeschlossen, soweit der Schaden nicht durch den Auftragnehmer grob fahrlässig verursacht wurde.

9.2 Eine Haftung des Auftragnehmers ist ausgeschlossen sofern der Kunde der Geschäftsleitung des Auftragnehmers nicht innert 14 Tagen nach Projektabschluss den Mangel oder, sofern der behauptete Schaden nicht auf einen Mangel zurückzuführen ist, das Ereignis innert 14 Tagen seit Kenntnis des entsprechenden Verhaltens des Auftragnehmers, das zum Schaden geführt hat, schriftlich mitgeteilt hat.

9.3 Der Auftragnehmer haftet nicht für die Wiederbeschaffung von Daten, es sei denn, dass er deren Vernichtung grob fahrlässig oder vorsätzlich verursacht hat. Er haftet ebenfalls nicht, wenn der Kunde nicht sichergestellt hat, dass diese Daten aus Datenmaterial, das in maschinenlesbarer Form bereitgehalten wird, mit vertretbarem Aufwand rekonstruiert werden können.

9.4 Jegliche Haftung des Auftragnehmers wird nach dem Willen beider Parteien limitiert, und zwar auf den in der Offerte genannten und vom Auftraggeber bewilligten Honorarbetrag. Der Auftraggeber verzichtet darauf, einen Schadenersatz, der diesen Honorarbetrag übersteigt, geltend zu machen.

9.4 Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüche des Kunden verjähren mit Ablauf von 6 Monaten nach Projektabschluss.

## § 10 Urheberrecht und Eigentumsvorbehalt

10.1 Der Kunde darf die Ergebnisse aller vom Auftragnehmer erbrachten Leistungen nur für eigene betriebliche Zwecke verwenden und sie ohne schriftliche Einwilligung des Auftragnehmers weder an Dritte weitergeben noch veröffentlichen. Das Urheberrecht bleibt in dem Falle beim Auftragnehmer.

10.2 Der Auftragnehmer behält sich, bis zur Erfüllung sämtlicher nach dem Vertrag von dem Kunden geschuldeten Honorare, das Eigentum an den dem Kunden übergebenen schriftlichen Arbeitsergebnissen vor.

## § 11 Vertraulichkeit und Geheimhaltung

11.1 Die Vertragsparteien (Auftragnehmer und der Kunde) sind verpflichtet, die ihnen unter dem Vertrag von der jeweils anderen Partei zugänglich gemachten Informationen sowie Kenntnisse, die sie bei dieser Zusammenarbeit über Angelegenheiten – etwa technischer, kommerzieller oder organisatorischer Art – der jeweils anderen Vertragspartei erlangen, vertraulich zu behandeln und während der Dauer sowie nach Beendigung dieses Vertrags ohne die vorherige schriftliche Einwilligung der betroffenen Partei nicht zu verwerten oder zu nutzen oder Dritten zugänglich zu machen. Eine Nutzung dieser Informationen ist allein auf den Gebrauch in Zusammenhang mit der Durchführung des Vertrags beschränkt.

Diese Vertraulichkeitsverpflichtung gilt nicht für Informationen, die die andere Partei nachweislich – von Dritten erhalten hat oder erhält oder – die bei Vertragsabschluss bereits allgemein bekannt waren oder nachträglich ohne Verstoß gegen die in diesem Vertrag enthaltene Verpflichtung allgemein bekannt wurden oder

– an deren Geheimhaltung die andere Partei kein Interesse mehr hat.

11.3 Die Verpflichtungen gemäss den Ziff. 11.1 und 11.2 bleiben für beide Vertragsparteien auch nach Projektabschluss für ein weiteres Jahr bestehen.

## § 12 Treuepflicht

Die Parteien verpflichten sich zur gegenseitigen Loyalität. Während der Vertragsabwicklung und innerhalb von 24 Monaten danach wird der Kunde Mitarbeitende des Auftragnehmers weder bei sich einstellen noch in sonstiger Form bei sich oder einem abhängigen Unternehmen beschäftigen oder dorthin vermitteln. Umgekehrt wird auch der Auftragnehmer in diesem Zeitraum keine Mitarbeitenden des Auftraggebers abwerben, anstellen oder vermitteln.

## § 13 Schlussbestimmungen

13.1 Nebenabreden bestehen nicht. Änderungen und Ergänzungen des Vertrags einschliesslich dieser allgemeinen Geschäftsbedingungen bedürfen der Schriftform. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Kunden, insbesondere auch Einkaufsbestimmungen, gelten nicht.

13.2 Der Kunde ist nicht berechtigt, Ansprüche aus dem Vertrag abzutreten.

13.3 Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrags ganz oder teilweise nicht rechtswirksam oder nicht durchführbar sein oder werden, so soll hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen des Vertrags nicht berührt werden. Das gleiche gilt für den Fall, dass der Vertrag eine Regelungslücke enthält. Anstelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmungen oder zur Ausfüllung der Lücke soll eine angemessene Regelung gelten, die, soweit rechtlich möglich, dem am nächsten kommt, was die Vertragsparteien gewollt haben würden, sofern sie bei Abschluss des Vertrags diesen Punkt bedacht hätten.

13.4 Der Vertrag unterliegt schweizerischem Recht. **Ausschliesslicher Gerichtsstand ist 6300 Zug, Schweiz.**

# SGBS

## Die führende Business School für die Praxis

**Management Weiterbildung**  
Seminare und Programme

**Executive Education in English**  
Seminare und Programme

**Spezialprogramme** für High Potentials,  
Mittel- und Junior-Management

**St. Gallen Online-Angebot**  
Online & Blended Learning

**St. Galler Praxisstudium**  
Berufsbegleitend für Führungskräfte

**Executive MBA**  
für berufstätige Führungskräfte



**St. Gallen Business School**  
Rosenbergstrasse 36  
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80  
E-Mail [coaching@sgbs.ch](mailto:coaching@sgbs.ch)  
[www.sgbs.ch/coaching](http://www.sgbs.ch/coaching)