

Advanced Executive Programm

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH150

Dauer: 8 Tage, nur firmenspezifisch

Ort, Termin: zu vereinbaren

Sprache: wahlweise Deutsch oder Englisch

Projektanfrage: Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: www.sgbs.ch/inh150

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

Teilnehmende sind erfolgreiche Führungskräfte mit dem Wunsch, ihre Kompetenz als Entscheidungsträger in den zentralen Themenbereichen weiter auszubauen.

Aufbau

Teil 1: General Management, Strategie, Ebit und Leadership

Teil 2: Finanzmanagement

Qualifizierungsziele

Anspruchsvolle Ziele und finanzielle Resultate erreichen können

Konzept

Die Herausforderungen an Führungskräfte steigen. Die Wettbewerbsintensität nimmt zu. Der Zeitdruck auch. Rahmenbedingungen ändern; die Zielerreichung wird schwieriger. Auf den verantwortlichen Führungskräften lastet ein zunehmender Druck. Umso wichtiger wird es, neueste Erkenntnisse der Management Forschung und Management Praxis in das eigene Denken und Handeln einfließen zu lassen.

Themen

General Management und Strategie

- Komplexität beherrschbar machen
- Das Modell der Unternehmensführung
- Strategisches Management heute & morgen
- Veränderungen und strategisch relevanter Handlungsbedarf
- Strategien für die Geschäfte von heute
- Strategien für das Geschäft der Zukunft
- Innovationsmanagement, Business Development
- Corporate Identity, Reputation, Marke

Managerial Effectiveness

- Die eigene Managementkraft erkennen und nutzen
- Ganzheitliches Denken, fokussiertes Handeln
- Vom Konzept zum Resultat: Die Kunst der Umsetzung
- Unternehmertum verankern
- Umsetzungsstärke und operative Exzellenz bewirken

Executive Leadership

- Was exzellente Führung bewirkt
- Kompetenzen des Leaders
- Schlüsselstellen richtig besetzen
- Führen mit Anreizen

- Grosse Veränderungen gemeinsam umsetzen

Digital Leadership

- Erfolgreiche Führung in der digitalen Welt
- Erfolgsfaktoren der Führung der Zukunft

Finanzmanagement

- Gewinnmarge steigern: Zusammenhänge, Gesetzmässigkeiten und Programme
- Unternehmenswert steigern: Werttreiber und Wertvernichter, Programme
- Unternehmen kaufen verkaufen
- Was Führungskräfte über Fusionen wissen müssen
- Investitionspolitik, Kapitaleinsatz und Rentabilität

Finanzielle Herausforderungen

- Investitionspolitik
- Liquiditätssteuerung und Finanzierung
- Sicherung oder Steigerung von Profitabilität und Rentabilität
- Wachsen durch Zukauf
- Ebit: Potenziale im Geschäft heute erkennen und nutzen
- Controlling: Führen mit Kennzahlen, Lenken mit finanziellen Zielen und Programmen

Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

Wir sind für Sie da!



Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



Andreas Rippberger
Dipl. Betr.-Wirt.
Director Consulting
Spezialist für Strategie und Umsetzung



Markus Müllner
Dr. oec. HSG
Director Corporate Programs
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



Robert Neumann
ao. Univ. Prof. Dr.
Wissenschaftliche Leitung
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.
Anfrageformular im Internet: www.sgbs.ch/inhouse-anfrage

Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



WITTENSTEIN

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,
Senior Vice President Product Strategy
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

