

# Strategie-Kompetenz: Grundlagen & Praxisanwendung

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH204

**Dauer:** 5 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/inh204](http://www.sgbs.ch/inh204)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Zielgruppe

1. Bereichs- und Abteilungsleiter(innen), die selbst strategische Analysen durchführen und Strategievorschläge erarbeiten sollen
2. Fachverantwortliche, Spezialisten und Inhaber von Stabs- und Servicefunktionen, die im Rahmen von Strategieprojekten wichtige Vorleistungen erbringen und ein vertieftes Wissen über das Strategische Management benötigen
3. Nachwuchskräfte, Spezialisten und Fachkräfte, die sich ein gut strukturiertes, kompaktes und praxisnahes Wissen über das Strategische Management aneignen wollen



## Konzept

Führungs- und Fachkräfte werden früher oder später mit strategischen Fragestellungen konfrontiert. Daher benötigen sie umfassende Kenntnisse über Instrumente und Gesetzmässigkeiten der Strategielehre. Das Seminar vermittelt moderne Strategie-Methoden auf sehr praxisnahe Art. Die Referenten zeigen, wie Strategische Analysen erstellt, Strategien entwickelt und zur Entscheidungsreife gebracht werden. Sie vermitteln zugleich Wissen aus den Bereichen Marketing (Umsetzung der Strategie am Markt) und Finanzen (Nutzung strategischer Positionen für überdurchschnittliche Rentabilität).

## Themen

### Gesetzmässigkeiten des Strategischen Managements

- Die Gesamtsystematik des Strategischen Managements
- Strategische Analysen, strategischer Handlungsbedarf
- Richtige Interpretation strategischer Veränderungen
- Die Kunst, die besten Strategien zu erarbeiten

### Wirkungsebenen und strategisches Navigieren

- Unternehmenspolitik, Leitplanken, Business Mission

- Das strategische Navigations-System
- Instrumente und Methoden zur Strategie-Analyse, zur Entwicklung strategischer Optionen, zur Strategie-Formulierung und zur Strategie-Umsetzung

### Aufbau und Inhalt guter Strategien

- Präzise Strategien für Business Units und Profit Centers erarbeiten
- Strategie-Konzepte im Lichte der modernen Strategie-Lehre prüfen
- Strategien verständlich und kommunizierbar darstellen

### Marketing und Business Development

- Aufbau, Struktur und Inhalt eines Marketing-Konzepts
- Marktanalyse, Kundenanalyse, Wettbewerbsanalyse
- Kundensegmentierung und Positionierungs-Modelle

### Markt- und Verkaufserfolg

- Die strategische Positionierung im Wettbewerbsumfeld
- Programme zur Optimierung des Markterfolges
- Umsetzung am Verkaufspunkt

### Strategie und Rentabilität

- Das Gewinnpotenzial erkennen
- Treiber für finanziellen Erfolg steuern

## 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](http://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

