

# St. Galler Innovations Programm

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH206

**Dauer:** 4 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/inh206](http://www.sgbs.ch/inh206)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

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

## Zielgruppe

1. obere Führungskräfte aus bedeutenden Bereichen renommierter Unternehmen
2. Führungskräfte mit Verantwortung für Innovation und Business Development
3. Marketing- und Verkaufsverantwortliche
4. Führungskräfte und Spezialisten aus F+E, Innovation, Produktmanagement
5. Executives, Mitglieder der Geschäftsleitung

## Konzept

Seminar für Führungskräfte und Spezialisten, die massgeblich für den Erfolg von Innovationen, für neue Geschäftsideen und Aufbaugeschäfte zuständig sind. Gekonntes Business Development und erfolgversprechendes Start-up-Management sind notwendige Kompetenzen für Führungskräfte. Das Programm hilft, den Erfolg mit neuen Geschäften zu steigern.

## Themen

### Geschäftsideen entwickeln

- Wo gibt es am Markt ungelöste Kundenprobleme oder neue Kundenbedürfnisse?
- Welche Technologien erlauben es, neuen Kundennutzen zu bieten und damit neue Märkte zu schaffen?
- Wo sind Marktlücken?
- Die Entwicklung von Ideen für Neu-Geschäfte
- Ideen-Filter und Schnell-Bewertung

### Die Marktchancen prüfen

- Marktpotenzial-Schätzung für neue Geschäfte
- Marktanalysen für einen Markt, den es noch nicht gibt
- Die Bedeutung von Intuition, dem richtigen Gespür und dem richtigen Timing
- Der Stellenwert eines gekonnten Testens

### Branchenkonstellation und Wettbewerbs-Verhalten

- Die Spielregeln der Branche verstehen
- Potenzielle Wettbewerber und deren wahrscheinliche Reaktion
- Barrieren für den Markteintritt

### Die benötigten Kernkompetenzen

- Die benötigten Kernkompetenzen in Entwicklung, Leistungserstellung und Leistungsverwertung
- Keine Investition ohne Kompetenz-Portfolio
- Bestehende Fähigkeiten nutzen: Der Multiplikator-Effekt

### Die Markteintritts-Strategie

- Wir wollen rein ins Geschäft: Aber wie?
- Die Hebelwirkung für den zukünftigen Markterfolg

- Alternative Markteintritts-Strategien
- Erfolgswahrscheinlichkeit und Mittel-Einsatz
- Nicht kleckern, sondern klotzen
- Totalverlust als Worst Case
- Die Erfolgswahrscheinlichkeit steigern

### Den Vorsprung sichern und ausbauen

- Schnell lernen, Lerneffekte umsetzen
- Den Vorsprung ausbauen und sichern

### Allfällige Durststrecken finanzieren

- Wirklicher Innovationserfolg dauert oft länger
- Die Durststrecke einplanen

### Wachstum strukturell und kapazitätsmässig verkraften

- Geschäft und Strukturen parallel hochfahren
- Optimierung personeller, struktureller und kapazitätsmässiger Wachstums-sprünge

### Wachstum und Wert-Aufbau

- Das Wertpotenzial des Neugeschäfts
- Wertaufbau bewusst vorantreiben

## 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

