

Gewinn steigern. Innovation verstärken.

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH605

Dauer: 6 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/inh605

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

1. Führungskräfte, die erkennen wollen, welche Konsequenzen die Entscheidungen aus Technik, Entwicklung, Sourcing, IT, Produktion, Marketing, Verkauf, Vertrieb, Logistik oder Human Resources auf die finanzielle Position und die finanziellen Ergebnisse des Unternehmens haben können
2. Ergebnisverantwortliche, die für die Profitabilität und Rentabilität des bestehenden Geschäfts verantwortlich sind und die finanziellen Ergebnisse absichern oder weiter ausbauen wollen
3. Entscheidungsträger aus allen Bereichen und Funktionen mit dem Ziel, die Konsequenzen von Business Development und Aufbau neuer Geschäfte auf die finanzielle Zielerreichung zu erkennen und damit frühzeitig finanzielle Fehlentwicklungen vermeiden zu helfen

Konzept

Wer viel Cash erwirtschaftet, kann auch viel in neue Geschäftsmodelle und Innovation investieren. Wer hingegen die Potenziale des heutigen Geschäfts nicht nutzt, hat Mühe, ausreichend Geld in das Geschäft der Zukunft zu investieren. Dies führt zu den zwei grossen Themen dieses Programms:

- Wie können die im heutigen Geschäftsmodell steckenden Ertragspotenziale optimal genutzt werden?
- Wie kann dank Investition in neue Geschäftsmodelle ein rentables und stark wachsendes Neugeschäft aufgebaut werden?

Themen

Teil 1: Ebit-Management

Profitables Kerngeschäft

- Hohe Profitabilität als Ziel
- Warum überdurchschnittlich rentieren?
- Die Zusammenhänge der finanziellen Steuerung

Die Gewinn-Treiber

- Die eigene Gewinn-Verantwortung
- Die Gewinntrieber
- Gewinnpotenziale erkennen



Themen

Das EIP Ebit Improvement Programm

- Ehrgeizige Ebit-Ziele festlegen
- Wege zur Gewinnsteigerung
- Instrumente und Methoden
- Die Programme zur Gewinnsteigerung

Gewinnmanagement im Unternehmen verankern

- Führungskräfte aktiv mit einbeziehen
- Das Wissen Vieler nutzen
- Eine nachhaltige «Gewinn-Kultur» erzeugen
- Mitarbeitende am Erfolg beteiligen

Teil 2: Business Development

Wandel mit Folgen

- Wie Digitalisierung und neue Technologien erfolgreiche Geschäftsmodelle in Bedrängnis bringen
- Die Verteidigung des Kerngeschäfts als erste Priorität
- Was tun, wenn sich erste Verdrängungstendenzen zeigen?

- Kleiner Rückgang oder totale Disruption?
- Die Folgen gravierender Veränderungen

Business Development als Chance

- Das Neue als Chance begreifen
- Business Development als Wachstumsstrategie
- Digitalisierung für rentables Wachstum nutzen
- Das Neugeschäft-Management aktiv vorantreiben

Neuen Kundennutzen erfinden

- Die Innovationsaktivitäten auf immer neuen Kundennutzen ausrichten
- Neue Märkte schaffen
- Neue Profitabilitäts-Potenziale erschliessen



Kernkompetenzen für das Neugeschäft-Management

- Die bekannten Kernkompetenzen des Unternehmens auch für das Neugeschäft nutzen
- Im Unternehmen liegende, schlummernde Fähigkeiten und Kompetenzen suchen, finden und für das Neue nutzen

Investition, Kapitaleinsatz, Gewinnmarge

- Investitionen, Kapitaleinsatz und Finanzierung
- Steigerung der Gewinnmarge dank Business Development
- Neue Ebit-Perspektiven

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.»

ALTANA

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.»

HEIDELBERG

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.»

Microsoft

Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

