

General Management: Strategie. Finanzen. Leadership.

Durchführungen

2026

Nr. 17126	1. Durchführung 2026 26. – 29. Januar 2026 Stuttgart
Nr. 17226	2. Durchführung 2026 27. – 30. April 2026 Stuttgart
Nr. 17326	3. Durchführung 2026 29. Juni – 2 Juli 2026 Davos
Nr. 17426	4. Durchführung 2026 14. – 17. September 2026 Bregenz
Nr. 17526	5. Durchführung 2026 23. – 26. November 2026 St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5400.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/17



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e17

Zielgruppe (w/m)

Das Seminar ist ausgerichtet auf Führungskräfte, denen der Besuch eines längeren Lehrgangs nicht möglich ist, welche aber trotzdem nicht auf aktuellstes Managementwissen verzichten bzw. sich aktualisieren wollen:

1. Führungskräfte der oberen Ebenen, die einen umfassenden Überblick über die neuesten Möglichkeiten ganzheitlicher Unternehmensführung erhalten wollen.
2. Geschäftsbereichs-, Business-Unit-Verantwortliche und Profit-Center-Leiter, die praktische Umsetzungsmöglichkeiten in ihrem Verantwortungsbereich suchen.
3. Verantwortliche von Zentralfunktionen, die wichtige Gestaltungs- und Entwicklungsaufgaben wahrnehmen.
4. Spezialisten, die sich Wissen zur Leistungssteigerung in ihrem Bereich aus ganzheitlicher Sicht aneignen wollen.



Konzept

Der Wandel der Märkte, neue Technologien und neue Spielregeln verändern die Erfolgsmechanismen der Unternehmensführung. Executives sind gefordert, es braucht innovative neue Konzepte und deren wirkungsvolle Umsetzung.

Hier setzt das Seminar an: Es vermittelt anhand des St. Galler Management Ansatzes die Essenz des heute unverzichtbaren Managementwissens. Es stellt die wichtigsten, praxiserprobten Themen des modernen Managements griffig und umsetzungsorientiert dar.

Digital Business und KI

Dabei wird sowohl auf neueste Managementpraktiken, KI und digitale Geschäftsmodelle als auch auf bewährtes Managementwissen zurückgegriffen.

Referenten und Methodik

Die erfahrenen Referenten genügen höchsten Anforderungen und repräsentieren den neuesten Stand des Managementwissens aus theoretischer und praktischer Sicht.

Die Seminarinhalte basieren auf der ganzheitlichen, integrierten St. Galler Managementlehre von Prof. Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher, ehemaliger Beiratsvorsitzender der St. Galler Business School.

Themen im Überblick

- Worin unterscheidet sich gutes von schlechtem Management?
- Welche aktuellen Managementkonzepte haben sich bei Unternehmen bewährt?
- Welche Auswirkungen hat die «Digital Economy» auf unsere Branche und unser Geschäftsmodell?
- Wie lassen sich grosse Lücken in der Marktleistung finden und in Marktanteilsgewinne ummünzen?
- Wie ist mit digitalen Angreifern umzugehen?
- Welche Hürden sind zu beseitigen, um das volle Leistungspotential von Mitarbeitenden zu erreichen und Veränderungsprozesse rasch zu bewältigen?
- Welches sind die Dos & Don'ts meines Führungs- und Kommunikationsverhaltens?
- Welche (finanziellen) Steuergrössen benötigen Executives?
- Wie werden Gewinnpotentiale konsequent erschlossen?
- Was braucht es für ein entschlossenes Umsetzen?

Themen

Managementkonzepte, die man kennen muss

- Managementkonzepte von heute: Der sich verschärfende Wettbewerb und Digitalisierung als Auslöser
- Bausteine des St. Galler Management Ansatzes: Das Netzwerk der ganzheitlichen Unternehmenssteuerung
- Das Unternehmens- und Menschenbild im Wandel: Das Produktivitäts-Paradoxon – Führung 4.0
- Umgang mit Komplexität, Skaleneffekte im Zentrum
- Konzeptionelle und methodische Grundlagen für Manager:innen: Wo habe ich Nachholbedarf?

Von Spitzenleistungen anderer lernen: Diskontinuitäten und neue Geschäftsmodelle nutzen

- Das eigene Geschäft verstehen: Ändern sich unsere Branchenstrukturen?
- Den Konkurrenten begreifen: Wie ticken digitale Angreifer?
- Den Besten nachahmen: Wer Geschäftsmodelle nicht anpasst, geht hohe Risiken ein

Strategische Führung und digitale Angreifer

- Kundennutzen als Fixstern: Markt- und bedürfnisorientierte Unternehmenskulturen aufbauen
- Analyse der Markt-Erfolgspotentiale als Basis echter Marktkompetenz
- Instrumente zur Umsatz- und Marktanteilsausweitung – Erfahrungen aus der Praxis schnellwachsender Unternehmen
- Suchfelder zur Schaffung kundenproblemorientierter Produkte: Klassisch oder digital?
- Wettstreit der Kompetenzen: Evaluation der eigenen Kernkompetenzen und Potenziale von Netzwerkorganisationen

Strategische Marketing-Entscheidungen

- Strategische Segmentierung von Kunden und Märkten zur Dynamisierung und Absicherung von Märkten
- Digital Marketing und Online Marketing: Strategische Kurskorrekturen in Kundenansprache, Kundenbetreuung und Vertriebskonzept

Business Development

- Neue Technologien für das Schaffen neuer Märkte nutzen
- Digitale Wachstumssprünge

Struktur- & Prozessmanagement

- Disruptive Technologien, die eine Neugestaltung von Identität und Geschäftsprozessen erfordern
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung: SGFs und Business Units richtig stanzen
- Schlankes Management als Wachstumsbremse?

Leadership & Kommunikation

- Das Potential echter sich selbst führender Teams: Welche Rolle spielt der Chef?
- Leadership entwickeln und fördern – Was ist heute anders?
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Die Wirksamkeit der eigenen Management-Kraft vervielfachen
- Change Management und Re-invent: Bewährte und neue Vorgehensweisen
- Das eigene Kommunikationsverhalten auf den Prüfstand stellen: Dos & Don'ts.
- Wirkungsvolles Umsetzen: Die Führungskraft als Vorbild und Wegbereiter bei der Umsetzung des nötigen Wandels.

Kosten- & Ertragssteuerung

- Die entscheidenden «Value Drivers» zur integrierten Steuerung der Ertragskraft: Wo liegt bei uns das grösste Potenzial brach?
- Wie kann man den Unternehmenswert kontinuierlich und nachhaltig steigern?
- Effektive Controlling-Instrumente für Praktiker: Modernes Finanzmanagement für Executives auf den Punkt gebracht
- Benchmarking richtig eingesetzt: Wie lerne ich von den Besten?
- Cashflow-, Rentabilitäts- und Kostenziele erreichen

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

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

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

Unterschrift

Sept. 2025

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung www.sgbs.ch/hotel

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmtails.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb