

Executive General Management

Das General Management Programm für CEO, Vorstände, Direktoren und Executives mit grosser Verantwortung

Durchführungen

2026

Nr. 19126	1. Durchführung 2026 16. – 19. März 2026 Davos
Nr. 19226	2. Durchführung 2026 22. – 25. Juni 2026 St. Gallen
Nr. 19326	3. Durchführung 2026 21. – 24. September 2026 Luzern
Nr. 19426	4. Durchführung 2026 16. – 19. November 2026 St. Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/19

Zielgruppe (w/m)

Dieses General Management Programm richtet sich an Führungskräfte mit grosser Verantwortung: An CEO's, Vorstände, Geschäftsführer:innen und Unternehmer:innen, die als Mitglieder der Geschäftsleitung für die strategische Führung einer oder mehrerer Unternehmen, Sparten, Divisionen, Geschäftsfelder oder wichtiger Funktionsbereiche zuständig sind. Es richtet sich auch an Persönlichkeiten aus dem Aufsichts- und Verwaltungsrat, die das Zusammenspiel mit dem Management weiter optimieren wollen.

Konzept

CEO, Vorstände sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung und der C-Ebene führen die Gesamt-Organisation. Sie setzen Leitplanken, definieren oberste Werte und vereinbaren strategische Ziele. Sie bestimmen die Spielregeln, die Richtung, die Führungsprinzipien. Sie regeln das Ausmass an gewollter Handlungsautonomie und Selbstorganisation. Sie entscheiden über die zentrale Frage: «Was braucht es, um das Unternehmen wirkungsvoll zu führen?»

Erfolgreiche Unternehmen sind im Visier des Wettbewerbs. Je erfolgreicher,

desto wahrscheinlicher ist es, dass andere Unternehmen ein Stück des Kuchens für sich gewinnen wollen. Zu einer guten Strategie gehört es daher zu allererst, die eigenen Marktpositionen zu verteidigen und auszubauen. Gelingt dies, so stellt sich als nächstes die Frage, wie lange der Erfolg mit dem bestehenden Geschäftsmodell gesichert werden kann. Neue Technologien, Digitalisierung und disruptive Entwicklungen bedrohen selbst die erfolgreichsten Unternehmen. Wer hier nicht rechtzeitig in Business Development, neue Geschäftsmodelle und damit neue Strategien investiert, verliert zuerst das Geschäft und dann die Überlebensfähigkeit. Ein gutes Strategisches Management beschäftigt sich daher intensiv mit Trends, Szenarien, Kundenbedürfnissen und neuen Technologien.

Vielfältiger Wandel kann aber leicht zu einer Überforderung der gesamten Organisation führen: Zum einen der finanziellen Ressourcen: Wachstum, Innovation und neue Strategien erfordern Investitionen und kosten Geld. Ist der Investitionsstau gross, wird die Liquidität auch bei gesunden Unternehmen schnell strapaziert. Und meist viel wichtiger: Die Führungskräfte und Leistungsträger:innen des Unternehmens sind nicht nur gefordert, sondern überfordert. Es trifft immer die gleichen, die es zur Umsetzung der Projekte und Initiativen braucht. Zudem: Etablierte Unternehmen sind tendenziell wenig veränderungsfreudig, oft verände-

rungsresistent. Da genügt es auch nicht, von oben die Umsetzung zu verlangen. Es braucht eine gekonnte Transformation, es braucht Umsetzungsstärke über mehrere Hierarchie-Ebenen, optimale Organisations-Strukturen und ein hohes Mass an Selbstorganisation und gewolltem Unternehmertum.

General Management Programm

Tag 1: Strategisches Management: Das Kerngeschäft weiter ausbauen.

Tag 2: Business Development: Das Geschäft der Zukunft. Neue Märkte schaffen.

Tag 3: Strategisches Leadership: Optimale Strukturen, starke Führung, wirkungsvolles Change Management

Tag 4: Finanzielle Entscheidungen heute: Programme für finanzielle Exzellenz.

In diesem Seminar lernen Sie, eine Unternehmung oder einen Teilbereich im Hinblick auf Veränderungen und Handlungsbedarf zu überprüfen. Sie lernen, die wesentlichen strategischen, Führungsmässigen und finanziellen Entscheidungen zu treffen.

Themen

Professionelles Management

Den Erfolg des Unternehmens nachhaltig sichern. Prinzipien für Überlebensfähigkeit und dauerhafte Prosperität. Orientierungsgrößen und Steuerungsaspekte eines professionellen Managements.

Business Mission

Die Bestimmung von Identität und oberster Zwecksetzung. Business Mission als kommunizierbare Aussage zum Geschäftsverständnis

Wertvorstellungen und Werte

Wertvorstellungen als ethisch-moralischer Rahmen für die Geschäftstätigkeit. Präzises Herausarbeiten verbindlicher Werte.

Eignerstrategie

Die persönlichen Antriebskräfte der Eigner. Das Zusammenwirken von Eignerstrategie und Unternehmensstrategie. Mögliche Spannungsfelder frühzeitig erkennen. Die gemeinsame Basis finden.

Unternehmens-Kultur

Mit welchen Programmen optimiert man die Chance, jene Kultur zu entwickeln, die tatsächlich auch gewollt ist? Bewusstes Kultur-Management.

Unternehmensstruktur

Die Struktur als eine der zentralen Eingriffsmöglichkeiten in das Funktionieren und die Entwicklung eines Unternehmens. Die wichtigsten Struktur-Optionen und ihre Vor- und Nachteile. Die Besetzung von Schlüsselpositionen.

Strategische Leitplanken

Welche Leitplanken von oben definiert werden müssen. Strategische Leitplanken als richtungsweisende Vorgaben an die nachgelagerten Führungsebenen.

Strategische Zielvorgaben

Die Formulierung ehrgeiziger, aber realisierbarer Zielvorgaben zu Wachstum, Wertsteigerung, Rentabilität und Strategischer Positionierung im Wettbewerbsumfeld.

Aufbau der Unternehmensstrategie

Bestandteile einer professionell aufgebauten Unternehmensstrategie. Die Erkenntnisse der Strategielehre. Die Firma auf nachhaltiges Wachstum, Wertsteigerung und Rentabilität ausrichten.

Business Development

Das Geschäft der Zukunft erkennen. Mit neuen Geschäftsmodellen neue Märkte schaffen. Innovation und Transformation.

Optimale Strukturen

Unterstützen die bestehenden Organisationsstrukturen die Zielerreichung oder erschweren sie diese? Eignen sie sich auch für das Geschäft der Zukunft? Anforderungen an eine optimale Unternehmens-Struktur.

Strategisches Leadership

Prinzipien und Gestaltungsaufgaben des strategischen Leaderships. Führen auf Top-Management Ebene. Vertrauensvolle Zusammenarbeit, gegenseitiger Respekt und das Arbeiten an gemeinsamen Zielen und Ressourcen.

Autonomie und Handlungsspielraum

Dezentralisation oder Zentralisation. Die Vor- und Nachteile der beiden Führungs-Philosophien. Das richtige Mass an Selbstorganisation und Autonomie.

Zentralisation, wo nötig

Die nötige Steuerungslogik «von oben». Zentral führen, wo nötig und sinnvoll. Synergien nutzen. Die Kraft der Gruppe zum Einsatz bringen.

Strategisches Controlling

Wer Vertrauen schenkt und Kompetenzen und Verantwortung definiert, braucht geeignete Controlling-Instrumente und ein wohl durchdachtes Risk Management.

Steuerung der finanziellen Prosperität

Portfolio Management und aktives Ergebnis- Management. Wert- und Performanceorientierte Gesamtführung.

Finanzmanagement

Finanzielle Entscheidungen zur Unternehmensführung. Ebit und Ergebnissteuerung. Programme zur Steigerung der Rentabilität.

Kapitalbedarf, Finanzierung

Investition und Desinvestition. Kapitaleinsatz reduzieren, Investitionen optimieren.

Unternehmenswert

Die Treiber des Unternehmenswerts. Die zentralen Themen bei der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Die Programme zur Wertsteigerung.

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

JP 2026

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 Programtteils.

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 Annullation 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