

Durchführungen

2025

Nr. 20425	4. Durchführung 2025
1. Teil	8. – 11. Dezember 2025, Köln
2. Teil	9. – 12. Februar 2026, St.Gallen
3. Teil	23. – 26. Februar 2026, Brunnen

2026

Nr. 20126	1. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. März 2026, Stuttgart
2. Teil	16. – 19. März 2026, Stuttgart
3. Teil	6. – 9. Juli 2026, Brunnen
Nr. 20226	2. Durchführung 2026
1. Teil	22. – 25. Juni 2026, St.Gallen
2. Teil	6. – 9. Juli 2026, Brunnen
3. Teil	14. – 17. September 2026, Brunnen
Nr. 20326	3. Durchführung 2026
1. Teil	7. – 10. September 2026, Bregenz
2. Teil	21. – 24. Sep. 2026, Stuttgart
3. Teil	2. – 5. November 2026, Luzern
Nr. 20426	4. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 8. Oktober 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. Dezember 2026, St.Gallen
3. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 9900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/20

Zielgruppe (w/m)

Die Junior Business School ist auf die Bedürfnisse und die betriebliche Situation von Teilnehmer:innen im Alter von ca. 28 bis 42 Jahren ausgerichtet:

1. Führungskräfte, Stabsstelleninhaber und Verantwortliche zentraler Dienstleistungsstellen, welche von einer umfassenden, systematisch aufgebauten betriebswirtschaftlichen Ausbildung profitieren wollen.
2. Nachwuchsführungskräfte, welche eine verantwortungsvolle Führungsposition übernehmen oder übernommen haben und ihr Management-Wissen einem gründlichen Check-up unterziehen möchten.
3. Praktiker, die ihre in der Praxis gewonnenen Erkenntnisse kritisch hinterfragen und überprüfen wollen.
4. Ingenieure, Techniker und Juristen, welche sich als Nicht-Betriebswirtschaftler umfassende Management-Kenntnisse in sehr intensiver Form aneignen wollen.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e20

Konzept

Die St. Galler Junior Business School ist ein anspruchsvolles Intensiv-Management-Programm für Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte und Fachspezialisten, die sich für eine gehobene Managementaufgabe qualifizieren oder ihr bestehendes Managementwissen kritisch hinterfragen und vertiefen wollen.

Anhand konkreter Fälle werden auf der Basis des St. Galler Management-Ansatzes und der systemorientierten Managementlehre die zentralen Themen der Unternehmensführung erläutert und trainiert: St. Galler Führungsmodell, Marketing Management, Struktur- und Prozessmanagement, Leadership, Finanzmanagement.

Nutzen

Dieses Programm vermittelt die Erfolgsprinzipien erfolgreichen Managements sowie neues Management-Wissen zu den zentralen Themen effektiver Unternehmensführung. Besonderen Wert legen wir dabei auf hohen Praxisbezug und auf den Lerntransfer.

Neben fachlichem Können und richtigem Einsatz von Management-Methoden zeichnen sich leistungsorientierte Mitarbeitende speziell auch durch eine hohe Sozialkompetenz aus. Die Teilnehmenden lernen über ihre Stärken als Führungspersönlichkeit. Sie lernen diese Stärken richtig zum Einsatz zu bringen.

Themen

Leadership und Mitarbeiterführung

Welcher Führungsstil bringt unter welchen Bedingungen die besten Resultate? Wie kann eine optimale Mitarbeiterleistung bei hoher Mitarbeiterzufriedenheit erreicht werden?

Verhaltensmuster im Führungsprozess

Jede Führungskraft verhält sich nach einem individuellen Verhaltensmuster. Dieses wird für Mitarbeiter erkennbar und im Geschäftsalltag zur Spielregel im Umgang mit ihrem Chef. Unser Dozent zeigt die typischen Verhaltensmuster im Führungsprozess auf.

Stärken im Führungsverhalten

Darauf aufbauend gelingt es meist, eigene Stärken im persönlichen Führungsverhalten zu erkennen. Natürlich auch eigene Schwächen. Im Seminar konzentrieren wir uns auf die Stärken. Denn Verhaltensveränderungen dauern sehr lange und es ist lohnender, auf Stärken aufzubauen und diese zu verstärken.

Die Stärken zum Einsatz bringen

Ist es gelungen, die eigenen Stärken zu identifizieren, stellt sich die Frage, ob diese auch bewusst zum Einsatz gebracht werden. Wir trainieren typische Situationen aus dem Geschäftsleben und zeigen, wie persönliche Stärken bewusst eingesetzt werden.

Themen

Persönliche Sozialkompetenz

Die persönliche Sozialkompetenz sollte mit zunehmender Erfahrung und Verantwortung mitwachsen. Wir zeigen, welche Ausprägungen Sozialkompetenz hat und wie Optimierungspotenziale genutzt werden.

Persönliche Kompetenzen

- Die gewinnende Gesprächsführung
- Vertrauen verdienen
- Engagement zeigen
- Teamplayer sein
- Ein wertvolles Gruppenmitglied sein
- Persönliche Fähigkeiten, sich auf sympathische Art durchzusetzen

Führung und Führungsverhalten

- Für Aufgaben und Projekte Verantwortung übernehmen
- Mit eigenen Ideen überzeugen
- Kommunikation im Team
- Mitarbeitende für Engagement gewinnen
- Gesetzmässigkeiten der Führung
- Eigene Verhaltensmuster in Führungssituationen

Der ganzheitliche Management Ansatz

- Vom Modell zum praktischen Nutzen
- Ganzheitliches Denken als Quelle für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Ganzheitliches Management von Unternehmens-Bereichen

- Einen Bereich führen, aber das Ganze im Blick
- Kurzfristige Ziele erreichen und gleichzeitig in die Zukunft investieren

Das neue Strategische Management

- Strategisches Denken
- Struktur und Inhalt einer Bereichs- und Profit Center Strategie
- Die strategische Analyse
- Strategische Handlungsspielräume nutzen

Das neue Marketing

- Im neuen Marketing gilt: «Alles was kommuniziert, verkauft».
- Wer nach aussen kommuniziert, ist daher marketing-relevant.
- Wie organisiert man dieses Marketing?

Die finanzielle Führung

- Finanzieller Erfolg lässt sich anhand einiger weniger Parameter steuern
- Wo liegt der eigene Handlungsspielraum, um an den finanziellen Erfolg beizutragen?
- Planung, Budgetierung und Steuerung des Profit Center-Ergebnisses
- Massnahmen zur Ergebnisverbesserung

Planung und Budgetierung

- Ehrgeizige Planung und Budgetierung
- Umgang mit Instabilitäten und Unsicherheiten
- Anpassung an schwankende Umfeldfaktoren
- Konstanten der Planung in einer unplanbaren Welt

Investitionsrechnung

- Lohnt sich die Investition in die Rationalisierung?
- Rechnet sich Investition in Innovation?
- Make-or-buy: Was selbst, was durch andere machen?
- Outsourcing oder Insourcing

Finanzierung

- Berechnung des Finanzbedarfs für neue Strategien und Konzepte
- Kapitalflussrechnung, Kapitalbedarf und Mittelherkunft
- Die besten Formen der Finanzierung
- Die Kosten des Kapitals minimieren

Liquiditätssteuerung

- Die Liquidität berechnen
- Jederzeitige Liquidität sicherstellen

Gewinn- und Rentabilitätsziele erreichen

- Ehrgeizige Gewinn- und Rentabilitätsziele setzen
- Massnahmen und Wirkungsmechanismen des Gewinnmanagements
- Gewinn-, Cashflow-, Rentabilitäts- und Deckungsbeitragsziele erreichen

Kosten im Griff?

- Die gewollte Kostenposition
- Kostenplanung und Kostenkontrolle
- Den Break-even-Punkt steuern
- Fixkosten bewusst gestalten
- Kosten variabilisieren und flexibilisieren

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 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