

Strategisches Management in der Praxis

Durchführungen

2025

Nr. 31625 **6. Durchführung 2025**
15. – 18. Dezember 2025, St.Gallen

2026

Nr. 31126 **1. Durchführung 2026**
2. – 5. Februar 2026, München

Nr. 31226 **2. Durchführung 2026**
16. – 19. März 2026, Luzern

Nr. 31326 **3. Durchführung 2026**
22. – 25. Juni 2026, Lenzerheide

Nr. 31426 **4. Durchführung 2026**
21. – 24. Sep. 2026, Stuttgart

Nr. 31526 **5. Durchführung 2026**
2. – 5. November 2026, Berlin

Nr. 31626 **6. Durchführung 2026**
14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine
und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/31

Zielgruppe (w/m)

- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstands
- Executives mit strategischer Verantwortung
- Leiter wichtiger Funktionen, Bereichsleiter, Profit-Center-Verantwortliche, Leiter grosser Projekte

Konzept

Wer angesichts der digitalen Herausforderungen und des Wandels in vielen Branchen wesentliche strategische Entscheidungen trifft, entscheidet über Erfolg oder Misserfolg in der Zukunft. Es sind genau diese Entscheidungen, die über das Wohlergehen des Unternehmens und seines Nutzens für Kunden, Mitarbeitende und Kapitalgeber entscheiden. Wie erarbeitet man die bestmögliche Strategie? Wie setzt man sie um?

Themen

Strategisches Management als Führungsaufgabe

Strategische Führung ist Aufgabe der für den Erfolg verantwortlichen Führungskräfte und Entscheider. Die vorbereitende

Ausarbeitung von Analysen, Geschäftsmodellen und Plänen ist zwar an nachgelagerte Führungsebenen delegierbar. Nicht so jedoch die finale Beurteilung der Ausgangslage, das Erkennen des Handlungsbedarfs sowie die zentralen Entscheidungen über die Zukunft des Unternehmens, seiner Geschäftsfelder, Töchter oder Business Units. Die dafür verantwortlichen Führungskräfte müssen daher ihre «Leitplanken-Verantwortung» wahrnehmen und einen Denk- und Diskussionsprozess über erfolgsversprechendste Strategien, die der Unberechenbarkeit der Märkte Rechnung tragen, in Gang zu setzen.

Herausforderungen, Ausgangslage, Handlungsbedarf

Die Herausforderungen sind gewaltig: Die neuen geopolitischen Realitäten, ständig wechselnde politische und ökonomische Rahmenbedingungen, neue Technologien, Disruption und Digitalisierung, Künstliche Intelligenz als ‚Game-changer‘, neue Werte und Arbeitsformen.

Bei der Beurteilung der Ausgangslage und des relevanten Handlungsbedarfs sind beinahe schon klassische «Fallen» zu umgehen:

- Chancen, die sich aus neuen Kundenbedürfnissen, Technologien und Marktkonstellationen ergeben, dürfen nicht wegen zögerlichen Verhaltens verpasst werden.
- Bedrohungen sollten ernst genommen werden

- Wird der Zwang zur Veränderung erkannt und akzeptiert, so darf die zeitliche Brisanz keinesfalls unterschätzt werden. Oft bleibt wenig Zeit!

Strategie als Leitplanke

Erfolgreiche Führungskräfte sind sich dieser Fallen bewusst. Sie stellen sich diesen Herausforderungen. Denn Sie wissen: erst durch klare normative Vorgaben und strategische Weichenstellungen entstehen jene Freiräume, die Dynamik, Selbstorganisation und unternehmerische Resultate auf nachgelagerten Ebenen nicht nur zulassen, sondern geradezu herausfordern.

Nur die bestmöglichen Strategien sind gut genug

- Die bestmögliche Strategie entscheidet über die Zukunft des Unternehmens, der Arbeitsplätze, der Zufriedenheit der Mitarbeitenden, Eigner, der Anspruchsgruppen.
- Wie findet man die bestmögliche Strategie? Welches Vorgehen ist das richtige? Welche Strategien sind umsetzbar, welche nicht?

Dazu gehören Vision, Mission, Unternehmens-, Geschäfts- und Funktionstrategien, Digitalstrategie, Verteidigung und Ausbau der Marktpositionen, Innovation, Einstieg in neue Märkte, Start-ups, Weichenstellungen zu Investitionen, Finanzen, Strukturen, HRM und M&A.



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e31

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