

St. Galler Entrepreneurship-Programm

Unternehmertum im Unternehmen entwickeln.

Durchführungen

2025

Nr. 36425	4. Durchführung 2025
1. Teil	8. – 11. Dezember 2025, Davos
2. Teil	26. – 29. Januar 2026, St. Gallen
3. Teil	16. – 18. März 2026, St. Gallen

2026

Nr. 36126	1. Durchführung 2026
1. Teil	09. – 12. Februar 2026, St. Gallen
2. Teil	27. – 29. April 2026, St. Gallen
3. Teil	15. – 18. Juni 2026, Bregenz
Nr. 36226	2. Durchführung 2026
1. Teil	4. – 7. Mai 2026, St. Gallen
2. Teil	29. Juni – 1. Juli 2026, Zürich
3. Teil	14. – 17. September 2026, Brunnen
Nr. 36326	3. Durchführung 2026
1. Teil	22. – 25. Juni 2026, München
2. Teil	2. – 5. November 2026, Luzern
3. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Frankfurt

Dauer: 4 + 3 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 11 000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet:: www.sgbs.ch/36

Zielgruppe (w/m)

1. Spezialisten, Fach- und junge Führungskräfte, von denen Ideen und Impulse für Start-up's oder neue Geschäftsmodelle erwartet werden
2. Jüngere Führungs-, Fach- und Nachwuchskräfte, die Programme für Innovation, Unternehmertum und digitale Start-up's lancieren wollen oder für diese bereits zuständig sind
3. Spezialist:innen aus den Bereichen Neugeschäft-Entwicklung, Produkt-, Markt- und Kundenmanagement
4. Projektleitende, die zu neuem Wachstum, neuer Profitabilität und neuem Wertbeitrag dank innovativen Projekten beitragen wollen
5. Nachwuchskräfte, die sich unternehmerisch betätigen dürfen und dazu umfassendes Wissen suchen.

Aufbau

Teil 1: Von der Geschäftsidee zum Geschäft

Teil 2: Finanzielle Ergebnisse planen und erreichen

Teil 3: Selbstmanagement und Verhalten im Team

Konzept

Wenn etablierte Unternehmen gute konzeptionelle Ideen umsetzen wollen, brauchen sie vor allem eines: Unternehmerisch veranlagte Leistungsträger:innen mit «Macherqualitäten», Geschäftstüchtigkeit und Führungskompetenz. Dabei hilft dieses Programm der SGBS.

1. Aus Ideen neue Geschäfte machen

Das Investieren in neue Geschäfte hat seine Tücken: Der Mittelbedarf wird meist unterschätzt; Die benötigte Zeitachse bis zu den ersten Erfolgen wird viel zu kurz festgelegt; Das Flop-Risiko und damit die Gefahr eines Misserfolgs wird zuwenig berücksichtigt.

2. Finanziell erfolgreich sein

Teilerfolge motivieren: Eine tolle Innovation; überraschte Kunden; auf die eigene Leistung stolze Mitarbeitende. Dabei wird aber leicht übersehen: Auch die finanziellen Resultate müssen stimmen.

3. Dank Führung Mitarbeitende für den Wandel gewinnen

Wer Dynamik, Veränderung und neues ins Unternehmen trägt, stösst schnell einmal auf Widerstand. Vor allem bei den langjährigen Mitarbeitenden, die mit sich und der Vergangenheit zufrieden sind und Neues oft auch als Angriff auf ihre langjährige Erfolgsgeschichte im Unternehmen werten. Deswegen brauchen gerade jüngere Leistungsträger hohe soziale Kompetenzen.

Themen

Teil 1: Von der Geschäftsidee zum Geschäft

Wie Marktchancen frühzeitig erkannt werden. Wie neues Geschäft entwickelt und erfolgreich aufgebaut wird. Wie aus guten Ideen erfolgreiche Geschäfte oder Projektresultate entstehen.

Teil 2: Erstklassige finanzielle Resultate planen und erreichen

Ein Geschäft sollte überdurchschnittlich rentabel sein und, nach erfolgreicher Aufbauphase, einen hohen Cash Flow und Free Cash Flow liefern. Denn dieser wird benötigt, um die Wettbewerbsposition auszubauen und nachhaltig in die Zukunft zu investieren. Was müssen Business-Verantwortliche tun, um erstklassige finanzielle Resultate nachhaltig zu erbringen?

Teil 3: Selbstmanagement und Verhalten im Team

Führen ist eine wichtige Kompetenz, geht es doch darum, nachhaltige und erstklassige Resultate zu erbringen. Schritt für Schritt sind die vielfältigen Kompetenzen einer authentischen Führungspersönlichkeit zu erlernen, um zu einer herausragenden Führungskraft mit grosser Verantwortung heranzureifen. Was sind die Merkmale starker Führungspersönlichkeiten? Wo liegen die eigenen Stärken? Welche sozialen Kompetenzen sind besonders wichtig, um in Zeiten des Wandels erfolgreich führen und umsetzen zu können?



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/e36

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 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