

Digitalisierung, Technologie und neue Geschäftsmodelle

Mit neuen Geschäftsmodellen zu rentablem Wachstum.

Durchführungen

2025

Nr. AV1445 **4. Durchführung 2025**
1. Teil 10. – 12. Nov. 2025, Zürich
2. Teil 1. – 3. Dezember 2025, Köln

Nr. AV1455 **5. Durchführung 2025**
1. Teil 01. – 03. Dezember 2025, Köln
2. Teil 23. – 25. Februar 2026, Davos

2026

Nr. AV1416 **1. Durchführung 2026**
1. Teil 23. – 25. Februar 2026, Davos
2. Teil 2. – 4. März 2026, Zürich

Nr. AV1426 **2. Durchführung 2026**
1. Teil 22. – 24. April 2026, München
2. Teil 29. Jun. – 1. Jul. 2026, Rott.-Egern

Nr. AV1436 **3. Durchführung 2026**
1. Teil 26. – 28. August 2026, St.Gallen
2. Teil 28. – 30. September 2026, Zürich

Dauer: 3 + 3 Tage

Seminargebühr: CHF 7900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av14

Zielgruppe (w/m)

Das Seminar richtet sich an die Verantwortlichen im Unternehmen, die sich der Gefahren, aber auch der Chancen einer Verdrängung durch neue Geschäftsmodelle bewusst sind und die frühzeitig Handlungsbedarf erkennen und eigene Konzepte und Wachstumsstrategien entwickeln und umsetzen wollen.

Seminarziele

Verdrängungsprozesse sollten wahrnehmen. Das Management will herausfinden, was digitale Veränderungen für das eigene Geschäftsmodell bedeuten. Chancen für neues Wachstum müssen erkannt und genutzt werden.

Aufbau

Teil 1: Herausforderungen und Strategien zur Digitalisierung.

Teil 2: Verdrängung, Disruption und Business Development

Konzept

Wer ein starkes und rentables Kerngeschäft führt, wünscht sich natürlich, dass dies ewig so weitergeht. Das Beste wäre, noch viele Jahre mit den bestehenden Marktpositionen, dem bestehenden Geschäftsmodell, der selben Technologie, den bestehenden Kunden und den vorhandenen Fähigkeiten ein gutes, rentables Business betreiben zu können.

Ganz anders präsentiert sich die Situation jedoch, wenn neue, digitale Geschäftsmodelle zu erwarten oder bereits aufgetreten sind. Es kommt nicht von ungefähr, dass diese meist von neuen Wettbewerbern lanciert werden, die bisher gar nicht auf dem Radar der Wettbewerbsanalyse standen.

Es gilt diese Veränderungen zu erkennen, zu analysieren und zu verstehen. Wer mögliche Verdrängungsprozesse diagnostiziert, muss herausfinden, wie stark und wie schnell der Wechsel vom bestehenden auf ein neues Geschäftsmodell kommen wird. Gibt es akuten Handlungsbedarf oder kann abgewartet werden, bis bessere Informationen vorliegen? Kann das Neue allenfalls eine grosse Chance für das eigene Unternehmen werden? Bietet es Raum für neue Geschäftsmodelle, Business Development und Wachstum?

Themen

- Die Kraft neuer Technologien und neuer Technologie-Anwendungen
- Digital Enterprise: Wie digitale Geschäftsmodelle neues Geschäft schaffen
- Das zerstörerische Potenzial neuer Geschäftsmodelle
- Zeitachse: Wie schnell wird das Neue das Alte verdrängen? Wie lange haben wir Zeit?
- Intensität: Welchen Anteil am Geschäft wird das Neue erobern: alles oder nur Teile?
- Flopgefahr: Was können wir tun, um den Erfolg des Neuen zu bremsen oder zu stören?
- Das eigene Business Development als kraftvolle Antwort
- Erfolgreiche Umsetzung neuer Strategien im Absatzkonzept
- Marketing, Sales und Key Account-Management
- Marktstrategien und optimierte Verkaufsprozesse
- Kundenrentabilität und Potenzialerschöpfung
- Wachstum mit neuen Geschäftsmodellen
- Technologische Durchbrüche
- Neue Märkte schaffen
- Erfolg versprechende Wachstums- und Innovationsstrategien entwickeln und umsetzen

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