

Rentable Marktpositionen aufbauen

Starke Marktpositionen aufbauen und sichern.

Durchführungen

2025

Nr. AV2345 4. Durchführung 2025

- 1. Teil 8. – 11. Dezember 2025, Davos
- 2. Teil 9. – 12. Februar 2026, St. Gallen

2026

Nr. AV2316 1. Durchführung 2026

- 1. Teil 2. – 5. März 2026, St. Gallen
- 2. Teil 23. – 26. März 2026, Köln

Nr. AV2326 2. Durchführung 2026

- 1. Teil 22. – 25. Juni 2026, Bregenz
- 2. Teil 6. – 9. Juli 2026, Brunnen

Nr. AV2336 3. Durchführung 2026

- 1. Teil 5. – 8. Oktober 2026, Berlin
- 2. Teil 1. – 4. Dezember 2026, St. Gallen

Nr. AV2346 4. Durchführung 2026

- 1. Teil 7. – 10. Dezember 2026, St. Gallen
- 2. Teil 22. – 25. Februar 2027, Davos

Dauer: 4 + 4 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/av23

Zielgruppe (w/m)

Jüngere Führungskräfte, Fachkräfte und Spezialist:innen aus allen Bereichen, die massgeblich am Aufbau von neuen Geschäften beteiligt sind oder sein werden. Leistungsträger, die neue, rentable Marktpositionen aufbauen wollen. Startup-Manager und Verantwortliche für Startup's und Business Development.

St. Gallen Tools

Die Teilnehmenden erhalten wertvolle Management Tools, die es Ihnen erlauben, das neue Wissen für Aufgabenstellungen im eigenen Unternehmen anzuwenden. Unter anderem:

- Die Qualität einer Marktposition bewerten
- Eine Geschäftsidee prüfen und bewerten
- Das New-Business-Konzept erarbeiten
- Gute Gewinnmarge dank hohem Kundennutzen
- Markterfolg planen und umsetzen

Konzept

In diesem Programm zeigen wir, wie Startup-Management für erfolgreiche Unternehmen zu neuen, starken und wachsenden Marktpositionen führt. Die Teilnehmenden lernen, dank Aufbau von neuen Marktpositionen den Erfolg des Unternehmens nachhaltig zu forcieren.

Aufbau

Teil 1: Startup-Management im etablierten Unternehmen.

Der rote Faden des General Managements: Geschäftsidee, Sortiments- und Markt-Strategie, Wettbewerbsposition, Marketing- & Sales-Konzept, finanzielle Eckwerte und agile Führung.

Teil 2: Finanzieller Erfolg.

Neue Geschäfte und neue Marktpositionen sind nur dann wirklich interessant, wenn sie auch aus finanzieller Perspektive lohnend sind. Um dies beurteilen und erreichen zu können, braucht es Kenntnisse zum Finanz- und Rechnungswesen.

Tools

Um aus guten Ideen auch eine gute und rentable Marktposition zu machen, braucht es ein systematisches Vorgehen und den Einsatz von bewährten Management Instrumenten. Sie lernen aus einer Idee ein Geschäft zu machen.

Themen

- Wie werden die im Unternehmen vorhandenen oder schlummernden Ideen für neue Geschäfte erkannt und bewertet?
- Wie werden Geschäftsideen entwickelt, die ein nachhaltiges und rentables Wachstum für das Unternehmen ermöglichen sollen?
- Welche Gesetzmässigkeiten müssen beim Startup Management berücksichtigt werden?
- Welche Instrumente des Business Development und Startup-Managements können dabei genutzt werden?
- Startup-Management im etablierten Unternehmen
- Schrittweise Entwicklung des New Business Konzeptes
- Neue Märkte schaffen
- Neuen Kundennutzen erbringen
- Umsetzung in Marketing, Sales und Kundenmanagement
- Die Markt- und Kundenpotenziale richtig nutzen
- Quantifizierung, finanzielle Ziele und finanzielle Resultate
- Umsetzung neuer Geschäfte in finanziellen Erfolg
- Kostenposition, Wachstum, Gewinnmarge und Ebit planen und steuern

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