

Management-Weiterbildung

Seminare & Lehrgänge

St. Gallen Business School

Strategie Management Agil
Digital Künstliche Intelligenz
Verhalten Weiterbildung Kultur
Vernetzt Entwicklung Struktur

2027

Diese Broschüre nur noch **digital:**
www.sgbs.ch/digital





Leitung Kompetenzzentren



Matthias Mohr
Prof. Dr.
Executive Board Director
Financial Management



Dr. Maren Müller
Prof. Dr., Executive Board
Kompetenzzentrum
Führungsleistung &
Management Performance



Markus Müller
Dr.oec.HSG
Director Corporate Programs
Spezialist für Führung
und Strategie



Robert Neumann
Prof. Dr. habil.
Wissenschaftliche Leitung
MBA-Studiengänge der
St.Galler Business School



Caroline Müllner
Executive Board
Kompetenzzentrum
Teamführung und
Selbstmanagement



Mara Wiedenmann
M.A.HSG
Mitglied der
Geschäftsleitung



Claus Gerberich
Prof. Dr.
Zentrum für
Familienunternehmen



Dr. Eva Brandt
Zentrum für
Persönlichkeits-Training



Dr. Marcus Disselkamp
Zentrum für
Unternehmertum

Management Weiterbildung



Günther Pipp
Dr.oec.HSG
Präsident des VR
St.Gallen Business School



Christian Muntwiler
Dr. oec. HSG (Universität St. Gallen)
Mitglied der Geschäftsleitung
St.Gallen Business School

Die Aufgabe der St.Gallen Business School ist es, aktuelle Erkenntnisse zu Management und Leadership so zu verdichten und weiter zu geben, dass daraus ein entscheidender Beitrag für gutes Management in Unternehmen und Organisationen entsteht.

St.Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St.Gallen

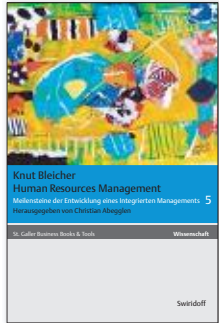
Telefon +41 71 225 40 80
E-Mail seminare@sgbs.ch



www.sgbs.ch



Knut Bleicher
Managementsysteme
Band 4



Knut Bleicher
Human Resources Management
Band 5



Knut Bleicher
Corporate Dynamics
Band 6

Editorial

Wir stehen an der Schwelle zu einer neuen Ära der Unternehmensführung. Künstliche Intelligenz ist nicht nur ein Werkzeug. Sie ist ein Transformator. Sie verändert, wie wir denken, entscheiden, führen. In dieser neuen Welt braucht es visionäre Führung. Menschen, die den Mut haben, gewohnte Pfade zu verlassen. Die den Fortschritt nicht nur kontrollieren wollen, sondern ihn aktiv gestalten.

An der St. Gallen Business School sehen wir KI als Katalysator für exzellente Führung: eine Chance, Organisationen neu zu denken, Mitarbeitende zu stärken, Innovation zu entfesseln. Wer heute lernt, KI strategisch einzusetzen, prägt das Unternehmen von morgen. KI kann Entscheidungsprozesse beschleunigen, Muster erkennen, Risiken minimieren. Doch sie ersetzt kein Urteilsvermögen, keine Werteorientierung und keine zwischenmenschliche Intelligenz. Führung im Zeitalter der KI bedeutet: Maschinen nutzen – Menschen führen.

Unser Anspruch ist es, Führungskräfte auf diesem Weg zu begleiten: mit einer Management Weiterbildung, die KI in viele unserer Seminare integriert. Mit der Erfahrung, die unsere Dozierenden und KI-Experten bereits in mehreren KI-Projekten für renommierte Unternehmen erwerben konnten. Mit unserer KI-Anwendungsforschung im KI-Lab der SGBS.

Wir laden Sie herzlich ein, Teil dieser Bewegung zu sein.

Wie KI die strategische Unternehmensführung revolutioniert

KI und GenAI haben das Potenzial, die Unternehmensführung zu revolutionieren. Es gibt also gute Gründe, sich möglichst schnell mit den Auswirkungen der KI auf die Unternehmensführung und das Unternehmen zu beschäftigen. Dieses Programm der St. Gallen Business School gibt dazu den idealen Rahmen. Siehe Seite 10.

Details und anmelden: sgbs.ch/av03

St.Galler General Management Programm – mit KI

Modernes General Management in einer digitalisierten Welt. Teil 1 legt den Fokus auf unternehmerisches Denken, ganzheitliche Unternehmensführung, Strategiearbeit und den gezielten Einsatz von KI als unerlässliches Instrument der Unternehmensführung. Teil 2 richtet sich an Entscheidungsträger, die ihre persönliche Führungswirkung reflektieren und stärken wollen. Siehe Seite 30.

Details und anmelden: sgbs.ch/av10

KI & Digital Strategie Programm

Ziel dieses Programms ist es, die Konsequenzen der Digitalisierung auf die Wettbewerbsposition eines Unternehmens aufzuzeigen (Teil 1). Zudem sollen die Erkenntnisse dann im Rahmen des eigenen Strategischen Managements verwertet werden (Teil 2).

Details und anmelden: sgbs.ch/av12

KI-unterstützte Technologie- & Innovationsstrategie

Neue Technologien verändern die Wettbewerbsposition des Unternehmens und seiner Geschäfte. Wie wird ein unternehmens- und branchenspezifisches Trendradar erstellt und wie wird dieses dann für die Erarbeitung der Innovations- und Wettbewerbsstrategie genutzt? Was kann künstliche Intelligenz (KI) dabei leisten? Siehe Seite 11.

Details und anmelden: sgbs.ch/av40

Weiterbildung Künstliche Intelligenz im Management

Weiterbildung Künstliche Intelligenz richtet sich an Mitglieder der Geschäftsleitung, Chief Officers (CEO, CMO, CDO, etc.), Bereichsverantwortliche, Strategieverantwortliche sowie an erfahrene Führungskräfte mit Interesse an einer hochwertigen KI Weiterbildung.

Details und anmelden: sgbs.ch/av65

Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung

Tauchen Sie ein in die Zukunft der Unternehmensführung: „Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung“ bietet Ihnen einen kompakten, praxisnahen und visionären Überblick über die Potenziale und Risiken von KI für Ihre Führungspraxis. Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die mit klarem Weitblick die digitale Transformation mitgestalten wollen. 6 Tage. Siehe Seite 7.

Details und anmelden: sgbs.ch/av08

Strategisches Verkaufen mit KI

Welche digitalen Instrumente der Potenzialnutzung, Pflege der Stammkunden und Neukundenakquisition verfügen wir? Welche zum Thema Vermeidung von Kundenverlust oder Rückholaktionen? Wie können wir den digitalen Verkauf ausbauen? Wie kann uns KI bei all diesen Aufgaben unterstützen? 4 + 2 Tage.

Details und anmelden: sgbs.ch/av00



Günther Pipp
Dr. oec. HSG
Präsident des Verwaltungsrats
der St. Gallen Business School

Inhaltsverzeichnis

KI für das Management nutzen

Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung	7
St. Galler KI Management Programm	8
Wie KI die strategische Unternehmensführung revolutioniert	10
KI gestützte Innovationsstrategie	11
Führen und Teammanagement mit KI	12
Mitarbeiterführung in Zeiten künstlicher Intelligenz	13
Weiterbildung in Führungskompetenz mit KI	14
KI & Team Leadership	16
Vertriebsmanagement mit KI	17
KI und Strategisches Verkaufsmanagement	18
KI und Neukundengewinnung	19

Top Management, CEO, Geschäftsführer Programme

Executive General Management	21
CEO- & Geschäftsleitungs-Lehrgang	22
St. Galler Geschäftsführer Programm	23
St. Galler CEO- & Geschäftsführer-Programm für KMU und Mittelstand	24
Geschäftsführer & Executive Seminar	25
Transformations- & Change Management Programm	26
St. Galler Top Management & Leadership Programm	27

Oberes Management, Executives

General Management für Executives	29
St. Galler General Management Programm – mit KI	30
Bedeutende Unternehmenseinheiten führen	31
St. Galler Executive Business School	32
St. Galler Executive Leadership Programm	34
St. Galler Unternehmensführungs-Programm	36
St. Galler Betriebswirtschaftslehrgang	37
Optimale Organisation: Struktur. Dynamik. Agilität.	38

Förderprogramme für jüngere Leistungsträger ab 30

Profit Center/Business Unit erfolgreich führen	40
St. Galler Betriebswirtschafts-Seminar	41
St. Galler Junior Business School	42
St. Galler Managementkurs	44
General Management für den Führungsnachwuchs	45
Business Kompetenz und Geschäftstüchtigkeit	46

Strategisches Management, Business Development

Strategisches Management für Executives	48
Strategische Führung & Strategisches Management	50
Strategisches Management in der Praxis	51
Business Development: Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft	52
Strategieentwicklung und Strategieumsetzung	53
Hochleistungsorganisation – wie gestalten, wie führen?	54
St. Galler Change Management Seminar	55
Künstliche Intelligenz, Technologie und Digitalisierung	56
Change Management Programm	58

Leadership & Führung

Executive Leadership Seminar	60
Executive Leadership I: Führungskräfte führen	61
Leadership – St. Galler Führungsprogramm	62
Executive Leadership II: Führen grösserer Einheiten oder einer ganzen Organisation	64
St. Galler Führungsseminar	65
Advanced Leadership	66
Corporate Leadership: Einen Unternehmensbereich führen	67
Change-Management: Wandel erfolgreich umsetzen	68
Persönliche Führungskompetenz	69
Führungskompetenz für den Aufstieg in das Executive Management	70

Konflikttraining vor Kamera mit Feedback	71
St. Galler Teamleiter Seminar	72

Führungspersönlichkeit, Kommunikation, Verhandeln

Die effektive Führungspersönlichkeit	74
Führen, Auftreten, Wirken	75
Die souveräne Führungspersönlichkeit	76
Sozialkompetenz und motivierende Führung	77
St. Galler Kommunikations-Programm	78
Kommunikations- & Verhandlungstraining	79

Kunden- & Sales Management

St. Galler Verkaufs- & Vertriebsmanagement Programm	81
St. Gallen Sales Directors Programm	82
Executive Leadership im Verkauf	83
Strategic Sales – die grossen Herausforderungen	84
Strategisches Verkaufsmanagement	85
Strategisches Key Account Management	86
Strategisches Sales Leadership	87
Key Account Management	88
St. Galler Produktmanager Programm	89

Finanzielle Führung, finanzielle Resultate

Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche	91
St. Galler Executive Finanzprogramm	92
Finanz-Wissen für Führungskräfte	93
Finanz-Programm für Führungskräfte	94
St. Galler Finanzlehrgang	96
Mergers & Acquisitions	97
Controlling und Führen mit Kennzahlen	98

Programmübersicht

Management Seminare & Programme

KI für das Management nutzen

6



Die St. Galler KI-Seminare zeigen, wie KI im Management genutzt wird: Für Strategie, für Business Development, für operationale Exzellenz, für Produktivitätssteigerung, für Vertrieb, Führung und Teammanagement.

Top Management & Executive Management

20



Programme für das oberste und obere Management. Für Entscheidungsträger. Für Executives mit grosser Verantwortung. Für Unternehmerinnen und Unternehmer.

General Management, Strategisches Management

39



1-teilige und mehrteilige Seminare und Programme im Bereich der wirkungsvollen Unternehmensführung. Neues Wissen. Best Practices. Erfahrungsaustausch. St. Gallen Tools. Anwendung in der Praxis. Für Executives, Führungskräfte, Spezialisten und High Potentials.

Leadership, Führung, Kommunikation

59



Weil gute Führung den entscheidenden Unterschied macht: Die besten St. Galler SGBS-Programme zu Executive Leadership, Führen von Führungskräften, Sozialer Kompetenz, Auftreten, Wirken, Teamführung und Kommunikation.

Sales, Marketing, Finanzen

80



Eine attraktive Auswahl an Seminaren und Programmen zu Verkaufs- und Vertriebsmanagement, Marketing Management und finanzieller Führung.

Im Internet

St. Galler Praxisstudium Berufsbegleitend für Führungskräfte

St. Galler Diplomzertifikats-Programme



Viel Wissen in kurzer Zeit: Intensivprogramme für Leistungsträger, die ihr Wissen und ihre Kompetenz in einem ganz spezifischen Themenbereich schnell ausbauen und dies auch durch ein St. Galler Zertifikat dokumentieren wollen.

sgbs.ch/dp

SGBS Certified Experts St. Gallen



Das St. Galler Praxisstudium für Führungskräfte. Genau das lernen, was wirklich nützt. Ein Schliessen von Fähigkeitslücken; ein Aufbau neuer Kompetenzen auch zum Wohle des Arbeitgebers. Mit einem Abschluss als «SGBS Certified Expert St. Gallen». sgbs.ch/experts

Berufsbegleitende Management Schools



Management ist ein Beruf mit hoher Verantwortung. Die St. Galler Schools bereiten auf anspruchsvolle Management- und Führungspositionen vor: CEO werden, Vorstand:in werden, Geschäftsführer:in werden, General Manager:in werden. sgbs.ch/schools



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

KI für das Management nutzen

Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung	7
St. Galler KI Management Programm	8
Wie KI die strategische Unternehmensführung revolutioniert	10
KI gestützte Innovationsstrategie	11
Führen und Teammanagement mit KI	12
Mitarbeiterführung in Zeiten künstlicher Intelligenz	13
Weiterbildung in Führungskompetenz mit KI	14
KI & Team Leadership	16
Vertriebsmanagement mit KI	17
KI und Strategisches Verkaufsmanagement	18
KI und Neukundengewinnung	19



Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung

Wie Künstliche Intelligenz für das Strategische Management nutzen?

Durchführungen

2026

Nr. AV0866	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	25. – 26. Februar 2027, St.Gallen

2027

Nr. AV0817	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	25. – 26. Februar 2027, St.Gallen
Nr. AV0827	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	28. – 29. Juni 2027, St.Gallen
Nr. AV0837	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	14. – 15. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. AV0847	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	14. – 15. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. AV0857	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Jan. – 1. Feb. 2028, St.Gallen
Nr. AV0867	6. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. Dezember 2027, St.Gallen
2. Teil	31. Jan. – 1. Feb. 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 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/av08

Zielgruppe (w/m)

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Executives mit Strategie-Aufgaben aus allen Bereichen
- Leitende aus Funktionen, Geschäftsbereichen und Business Units
- Strategieverantwortliche
- Verantwortliche für den Einsatz von KI als Management-Instrument
- Unternehmer:innen

Konzept

Tauchen Sie ein in die Zukunft der Unternehmensführung: „Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung“ bietet Ihnen einen kompakten, praxisnahen und visionären Überblick über die Potenziale und Risiken von KI für Ihre Führungspraxis. Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die mit klarem Weitblick die digitale Transformation mitgestalten wollen.

Themen

KI-unterstützte Analyse der strategischen Ausgangslage

- Datenmodelle zur Strategischen Analyse und zum frühzeitigen Erkennen des Handlungsbedarfs

- Erkennen der Erfolgsfaktoren des eigenen Kerngeschäfts
- Identifikation versteckter Wettbewerbsvorteile

KI-basierte Strategiefindung

- Die Entwicklung strategischer Szenarien mit Hilfe der KI
- Simulation von Wirkungszusammenhängen
- KI als Sparringpartner im Strategiedialog
- KI-gestützte Wettbewerbs-Simulation

KI-gestützte Bewertung strategischer Optionen

- KI-gestützte Entwicklung alternativer strategischer Optionen
- Objektivierung von Risiko-Nutzen-Abwägungen
- Einsatz von KI in der Entscheidungsfindung

Strategieauswahl und KI-Validierung

- Die bestmögliche Strategie finden
- Die Strategie für das Unternehmen, die Geschäftsbereiche und Funktionen definieren
- Konsistenzprüfung strategischer Ziele

Organisation und Struktur – KI-unterstützte Fit-Analyse

- Struktur-Fitness mit AI-getriebenen

Analysemodellen

- Anpassung von Governance-Logiken
- Rollenverteilungen und neue Arbeitsformen

Prozesse neu denken mit KI

- KI als Katalysator für neue Organisationsformen
- Identifikation von Automatisierungspotenzialen
- Neue Prozesskategorien durch KI
- Mensch-KI-Zusammenarbeit in Prozessen: Wer macht was?

Kulturwandel und neues Denken

- Konsequenzen der neuen Strategie für Management und Mitarbeiterschaft
- Neugier statt Angst: Wie man Mitarbeitende für KI gewinnt
- Digital Literacy als Führungskompetenz

Führung mit KI

- Führungssysteme und Organisationsgrundsätze KI-gestützt anpassen
- Strategien für den Umgang mit Ablehnung, Frust, Überforderung und „KI-Müdigkeit“
- Umsetzungsgeschwindigkeit messbar und steuerbar machen

St. Galler KI Management Programm

Strategie, Führung und Verkauf mit KI Unterstützung

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Das Besondere an den ZAP-Seminaren: Optimaler Transfer-
nutzen durch Anwendung und Vertiefungs-Seminar

Durchführungen

2027

Nr. ACT8017 1. Durchführung 2027

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 1. – 4. Februar 2027, München |
| 2. Teil | 22. – 23. April 2027, St.Gallen |
| 3. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 4. Teil | 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen |

Nr. ACT8027 2. Durchführung 2027

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 26. – 29. April 2027, Luzern |
| 2. Teil | 23. – 24. September 2027, St.Gallen |
| 3. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 4. Teil | 22. – 23. November 2027, St.Gallen |

Nr. ACT8037 3. Durchführung 2027

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 21. – 24. Juni 2027, St.Gallen |
| 2. Teil | 23. – 24. September 2027, St.Gallen |
| 3. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 4. Teil | 22. – 23. November 2027, St.Gallen |

Dauer: 4 + 2 Tage Seminar
1 Tag Anwendung*
2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

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/act80

Zielgruppe (w/m)

Das St. Galler KI Management Pro-
gramm richtet sich an:

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Executives mit umfassender Verant-
wortung
- Leitende von Geschäftsfelder, wichti-
gen Business Units, wichtigen Berei-
chen
- Verantwortliche für Umsatz und
Wachstum
- Strategieverantwortliche & Digital
Leader
- Führungskräfte, die KI für ihre stra-
tegische und führungsmässige Ma-
nagementaufgabe nutzen möchten

Aufbau

Teil 1: Strategisches Management
mit KI, 4 Tage

Teil 2: Führen mit KI, 2 Tage

Teil 3: Anwendung im eigenen
Verantwortungsbereich, 1 Tag

Teil 4: Digitaler Verkauf, 2 Tage

Konzept

Das St. Galler KI Management Pro-
gramm vermittelt Führungskräften die
strategischen, führungsmässigen und
verkaufsrelevanten Grundlagen für den
erfolgreichen Einsatz von Künstlicher
Intelligenz im Unternehmen. Im ersten
Modul (3 Tage) liegt der Fokus auf der
Entwicklung einer zukunftsorientierten
KI-Strategie: Wie kann KI gezielt zur
Stärkung der Wettbewerbsposition ein-
gesetzt werden? Welche technologi-
schen und datenseitigen Voraussetzun-
gen sind zu schaffen? Und wie sieht
eine verantwortungsvolle KI-Gover-
nance aus? Im zweiten Modul (3 Tage)
steht die Umsetzung im Führungsalltag
im Zentrum: Wie verändert KI die Rolle
von Führung? Wie werden Organisatio-
nen, Teams und Entscheidungsprozesse
angepasst? Die Teilnehmenden erhalten
einen praxisorientierten Zugang, veran-
kert im St. Galler Management-Modell,
ergänzt durch aktuelle Forschung und
Best Practices. Das St. Galler KI Ma-
nagement Programm legt dabei beson-
deren Wert auf die Integration von
Technologie, Strategie und Führung,
abgestimmt auf die Herausforderungen
moderner Executives. Modul 3 dient
der Anwendung der Erkenntnisse aus
den Seminaren für den eigenen Bereich
(1 Tag). Modul 4 (2 Tage) zeigt, wie
Kunden und Nichtkunden, die einen ak-
tuellen Bedarf haben, dank KI-gestütz-
ter digitalen Verkaufsmassnahmen das
Angebot des Unternehmens finden und
kaufen sollen.

Themen

Teil 1: Strategisches Management mit KI

KI und strategische Positionierung

- Identifikation von KI-basierten
Wettbewerbsvorteilen
- Aufbau strategischer Datenkompe-
tenz
- Geschäftsmodell-Innovation mit KI
- Einsatzfelder der KI in der Wert-
schöpfung
- KI in den Prozess des Strategischen
Managements integrieren

KI-getriebene Entscheidungsprozesse

- Strategische Analyse und Finden des
relevanten Handlungsbedarfs mit
KI-Unterstützung
- Erarbeitung Strategischer Optionen
mit KI
- Simulation von Wettbewerbs-
strategien mit KI
- Finden der bestmöglichen Strategien
- Entscheidungsqualität durch Algo-
rithmen erhöhen
- Schnelle Anpassung bei gravieren-
den Veränderungen dank KI
- Risikomanagement mit KI-Tools

Themen

Technologie, Daten & Infrastruktur

- Datenarchitekturen verstehen und nutzen
- Schnittstellen zwischen Business & IT managen
- Plattformstrategien im KI-Zeitalter
- Tool-Auswahl im Kontext der Gesamtstrategie
- Technologische Leitplanken im St. Galler KI Programm

Governance & Verantwortung

- Ethikrichtlinien im KI-Einsatz
- Compliance-Richtlinien
- Transparente KI-Systeme gestalten
- Rollen und Verantwortungen definieren
- Governance-Modelle

Teil 2: Führung mit KI

Leadership im Zeitalter der KI

- Neue Führungsrollen & Erwartungen
- Empowerment statt Kontrolle
- KI als Führungspartner denken
- Persönliche Leadership-Kompetenzen erweitern
- Leadership-Ansätze im St. Galler KI Programm

Change Management & Transformation

- Mitarbeitende für KI begeistern
- Kulturwandel systematisch gestalten
- KI-Projekte kommunikativ begleiten
- Ängste und Widerstände adressieren
- Change-Methoden im St. Galler KI Programm

Zusammenarbeit Mensch & Maschine

- Kollaboration im Mensch-KI-Team
- Vertrauen in KI-Systeme aufbauen
- Aufgabenverteilung neu denken
- Praxisbeispiele aus dem St. Galler KI Programm

KI-Kompetenzen im Unternehmen aufbauen

- Lernarchitekturen & Weiterbildung
- Kompetenzprofile für KI-Zeitalter
- KI als integrativen Bestandteil der HR-Strategie
- Talentgewinnung für Datenrollen
- Kompetenzstrategien im St. Galler KI Programm

Teil 3: Anwendung

Sie nutzen die Impulse und Erkenntnisse aus dem Seminarteil für eigene Überlegungen und Anwendung. 1 Tag, der als Vorbereitung auf den 2-tägigen Vertiefungsteil in St. Gallen dient.

Teil 4: Digitaler Verkauf: Kunden mit aktuellem Bedarf gezielt erreichen

Ergebnisse steuern

Der Teil „Digitaler Verkauf“ im Rahmen des St. Galler KI Management Programms zeigt, wie Unternehmen digitale Kanäle nutzen können, um potenzielle Kunden mit konkretem Bedarf im richtigen Moment zu erreichen.

Ziel ist es, eine

- digitale Verkaufsstrategie zu entwickeln,
- die sich vor allem auf jene Zielgruppe fokussiert, die einen aktuellen Bedarf hat, nach geeigneten Leistungen sucht und entsprechend kaufbereit ist.

Teilnehmende lernen,

- wie sie eigene digitale Verkaufsaktivitäten so gestalten,

- dass qualifizierte Interessenten (Kunden wie Nichtkunden) genau dann auf das eigene Angebot stoßen, wenn ihr Bedürfnis am größten ist
- und wie sie diese gezielt zur Conversion führen.

Zentrale Inhalte:

- digitale Verkaufsstrategie zu entwickeln,
- Bedarf erkennen, bevor der Kunde selbst aktiv wird
- Digitale Sichtbarkeit mit hoher Relevanz im Entscheidungsprozess
- KI-gestützte Segmentierung und Personalisierung
- Aufbau intelligenter Verkaufstunnels mit hoher Abschlussrate

Wie KI die strategische Unternehmensführung revolutioniert

Das neueste Wissen, mit Praxisbeispielen.

Durchführungen

2027

Nr. AV0317	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen
Nr. AV0327	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	1. – 2. Juli 2027, St.Gallen
Nr. AV0337	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 2. Juli 2027, St.Gallen
Nr. AV0347	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 8800.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av03

Zielgruppe (w/m)

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Executives mit Strategie-Aufgaben aus allen Bereichen
- Leitende aus Funktionen, Geschäftsbereichen und Business Units
- Strategieverantwortliche

Konzept

Ein neuer ‚Game Changer‘ hat die Cheftagen der Unternehmen erreicht: Künstliche Intelligenz. Wer sich einmal damit beschäftigt hat, ist schnell überzeugt: KI und GenAI haben das Potenzial, die Unternehmensführung zu revolutionieren. Es gibt also gute Gründe, sich möglichst schnell mit den Auswirkungen der KI auf die Unternehmensführung zu beschäftigen. Wie soll KI für das Strategische Management genutzt werden?

Themen

Disruption in atemraubendem Tempo

Normalerweise verdrängt Neues das Alte nicht so schnell, wie die Innovatoren sich dies wünschen.

KI als Verdränger hingegen scheint sich im Rekordtempo durchzusetzen. Es

bleibt somit keine Zeit, zu hoffen und zu warten. Die Alarmglocken sollten im Top Management und bei allen Entscheidungsträgern läuten: Es braucht eine KI-Strategie, die flexibel genug sein muss, ständig an heute noch nicht absehbare Veränderungen angepasst zu werden. Es braucht ein neues Verständnis der Unternehmensführung unter Einbezug der KI. Es braucht die Fähigkeit, KI für das eigene Strategische Management gekonnt einzusetzen.

Chance: Enorme Vorteile und Effektivitätsgewinne durch KI

So wie es aussieht, gibt KI dem First-Mover alle Trümpfe in die Hand. Natürlich muss dies sorgfältig abgeklärt, letztlich aber nach dem Versuchs-/Irrtum-Prinzip realisiert werden. In vielen Fällen wird es so sein, dass das Risiko, den frühen Versuch nicht zu wagen bedeutend grösser sein wird als das Risiko, ohne eine ausreichend gesicherte Informationslage eine KI-Strategie zu wagen. Wer wartet, bis eine bessere Informationslage erreicht sein wird, wird zu den Verlierern gehören.

KI revolutioniert die Unternehmensführung

KI hat heute bereits erkennbar einen grossen Einfluss auf die Unternehmensführung. Alles wird schneller, transparenter, weitblickender, datenbasierter, szenariobasierter, in mehreren

Varianten zum Vergleich dargestellt, mit Klick nach einer gewissen Zeit oder beim Eintreffen gewisser Ereignisse ohne Aufwand auf den neuesten Stand gebracht.

Jedes Unternehmen sollte daher aktiv solche Beispiele suchen und abbilden. In zahlreichen Prozessen stecken riesige Rationalisierungs- und Effektivitätspotentiale. Der Wunsch nach ‚besser und billiger‘ wird realisierbar.

Konsequenzen für die eigene Strategie-Arbeit

- Strategie schneller entwickeln: Daten über Märkte, Trends und Wettbewerber in Minuten statt Wochen
- Bessere Entscheidungen treffen: Optionen werden datenbasiert simuliert und priorisiert
- Früher Chancen erkennen: schwache Signale werden früher sichtbar
- Risiken rechtzeitig sehen: Szenarien zeigen, wo Geschäftsmodelle, Margen oder Marktpositionen bedroht sind
- Ressourcen wirksamer einsetzen: konsequenter auf Wertbeitrag ausrichten
- Strategie laufend anpassen: immer wenn sich Wesentliches ändert
- Führung neu ausrichten: Die Fähigkeit, mit KI schneller und besser zu handeln als der Wettbewerb.

KI-unterstützte Innovationsstrategie

Die Transformation vom Heute in die gewollte Zukunft.

Durchführungen

2027

Nr. AV4017	1. Durchführung 2027
1. Teil	22.–25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	4.–5. März 2027, St.Gallen
Nr. AV4027	2. Durchführung 2027
1. Teil	21.–24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	7.–8. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. AV4037	3. Durchführung 2027
1. Teil	27.–30. September 2027, Luzern
2. Teil	7.–8. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. AV4047	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov.–3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Jan.–1. Feb. 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 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/av40

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte aus dem oberen Management
2. Executives mit Ergebnisverantwortung
3. Funktionale Leiter, Bereichsleiter, Profit-Center-Verantwortliche
4. Leiter grosser Projekte

Konzeption

Wie verändern neue Technologien die Wettbewerbsposition eines Unternehmens und seiner Geschäftsfelder? Wie können Zukunftsentwicklungen bestmöglich erfasst und gezielt für die Entwicklung von Innovations- und Wettbewerbsstrategien genutzt werden? Wie werden KI und Digitalisierung für neue Strategien genutzt, um Wettbewerbsvorteile zu schaffen und neue Geschäfte aufzubauen? Dieses Seminar vereint neues Wissen aus den Themen Business Development und Digitalisierung unter Nutzung der Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz.

Im zweiten Teil werden besonders wichtige Themen in einer Kleingruppe vertieft.

Themen

KI und Digitale Transformation als Chance nutzen

- Digitale Transformation und Nachhaltigkeit
- Die Welt im Wandel

Business Development

- Business Development als Führungsaufgabe
- Wie Wachstumspotenziale erkennen?
- Mit KI neue Märkte und Geschäftsmodelle schaffen
- Wie neue Märkte schaffen?

Kundenbedürfnis getriebene Innovation

- Business Development auf Basis von nicht abgedeckten Kundenbedürfnissen
- Bisher ungelöste Kundenprobleme als Ausgangsbasis für die eigene Innovationsstrategie

Technologie getriebene Innovation

- Neue Technologien als Treiber der Innovation
- KI und Digitalisierung im Innovationsprozess

Innovationsstrategien erarbeiten

- Die Basisannahmen aus der Technologie-Vorhersage: Ausgangslage und Handlungsbedarf für die Erarbeitung der Innovationsstrategie
- Unterschiedliche Innovationsstrategien: Welche Option eignet sich für welche strategische Ausgangslage?
- Die bestmögliche Innovationsstrategie bestimmen

Künstliche Intelligenz für neue Wettbewerbsvorteile nutzen

- Wettbewerbsposition sichern und ausbauen: Künstliche Intelligenz als Treiber der Produktivität, Rentabilität und Mehrwerte gegenüber Kunden, Mitarbeitern und weiteren Stakeholdern

Chancen für Leadership, Führungseffektivität und Kundenmanagement

- Leadership und Führungseffektivität: Die Rolle des Managements.
- Talentmanagement und Führungskräfteentwicklung
- Marketingstrategien: Kundengruppen mit KI identifizieren, begeistern, binden und ausschöpfen. Kampf um die Berührungspunkte und die Kundenreise. Blaue Ozeane dank KI besetzen.

Führen und Teammanagement mit KI

Durchführungen

2026

Nr. AV1966	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Davos
2. Teil	15. – 16. April 2027, online

2027

Nr. AV1917	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 16. April 2027, online
Nr. AV1927	2. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil	15. – 16. April 2027, online
Nr. AV1937	3. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	16. – 17. September 2027, online
Nr. AV1947	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Brunnen
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, online
Nr. AV1957	5. Durchführung 2027
1. Teil	11. – 14. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, online
Nr. AV1967	6. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Nov. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, online

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 6500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av19

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte, Leiter:innen von Abteilungen und Teamverantwortliche, die auch in Zeiten von KI erfolgreich führen wollen

Konzept

Die Leadership Weiterbildung vermittelt praxisnahe Antworten auf die zentralen Herausforderungen, die KI für Unternehmen und Führungskräfte mit sich bringt. Im Vordergrund steht weniger die technologische Dimension, sondern vor allem die kulturelle, soziale und organisationale Transformation.

Die Einführung von KI verändert die Unternehmenskultur grundlegend: Hierarchien werden flacher, da datengetriebene Entscheidungen an Bedeutung gewinnen. Führung verschiebt sich weg von reiner Kontrolle hin zu Sinnstiftung, Vertrauen und Orientierung. Das Seminar zeigt, wie eine Kultur der Offenheit und Lernbereitschaft gefördert werden kann, damit Teams nicht in Angst und Abwehr verharren, sondern Chancen aktiv nutzen.

Themen

Gekonnt führen

- Neue Herausforderung für Führungskräfte
- Erfolgreiche Führung: Welche Prinzipien gelten weiterhin, was ist neu?
- Welche Herausforderungen sich daraus ergeben für Mitarbeitende, Führungskräfte und Management

Führung im Zeitalter der KI

- Wird im Zeitalter von Mensch - Maschine anders geführt?
- Welche Führungsprinzipien gelten unverändert?
- Welche Aspekte der Führung verändern sich?
- Welche Herausforderungen entstehen daraus für eine Führungskraft?
- Welche neuen Führungskompetenzen braucht es?
- Welche Konzepte der Führung gewinnen an Bedeutung?
- Was muss sich ändern?

Kompetenzen in Führung verankern und Vertrauen schaffen

- Psychologische Sicherheit und Orientierung im Zeitalter von KI bieten

Internationales Teammanagement

- Die räumliche Distanz als Herausforderung an das internationale Teammanagement
- Wie KI das erfolgreiche Führen von Teams unterstützt

- Lern- und Fehlerkultur gezielt fördern und vorleben

Teams führen und Rollen neu definieren

- Rollenwandel aktiv begleiten und Perspektiven öffnen
- Zusammenarbeit stärken statt Konkurrenz schüren

Motivation und Engagement sichern

- Mitarbeitende bei Kompetenzaufbau aktiv unterstützen
- Selbstwirksamkeit erfahrbar machen

Kompetenzen und Talente entwickeln

- KI-Expertise als Karrieremotor erkennbar machen
- Interne Talente sichtbar machen und gezielt fördern
- Fairen Wettbewerb durch Lernchancen sicherstellen

Veränderungsprozesse steuern

- Transformation transparent kommunizieren und erklären
- Widerstände früh erkennen und gezielt auflösen
- Mitarbeitende in den Change-Prozess aktiv einbinden
- Fortschritt messen und sichtbar erfolgreich machen

Mitarbeiterführung in Zeiten künstlicher Intelligenz

Durchführungen

2027

Nr. VK1017	1. Durchführung 2027
1. Teil	Selbststudium 1 Tag, Vorbereitung
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen

Nr. VK1027	2. Durchführung 2027
1. Teil	Selbststudium 1 Tag, Vorbereitung
2. Teil	23. – 24. September 2027, St.Gallen

Nr. VK1037	3. Durchführung 2027
1. Teil	Selbststudium 1 Tag, Vorbereitung
2. Teil	1. – 2. Dezember 2027, St.Gallen

Dauer: 1 Tag Selbststudium, Vorbereitung
2 Tage Präsenz

Seminargebühr: CHF 3900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und
Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/vk10

Zielgruppe w/m

Teilnehmende sind Executives und Verantwortliche aus allen Bereichen, die für Mitarbeiterführung zuständig sind und wissen wollen, wie die Möglichkeiten der KI sinnvoll in die eigene Mitarbeiterführung eingebaut werden sollten.

Aufbau

Das Seminar Mitarbeiterführung mit künstlicher Intelligenz besteht aus 2 Teilen:

Teil 1: Vorbereitung auf das Seminar anhand eines Tools, geeignet für die Selbstanalyse zum KI-Einsatz heute. Zeiteinsatz 1 Tag.

Teil 2: 2-tägiges Seminar zur Mitarbeiterführung mit KI. Mit Auswertung der Erkenntnisse aus dem Tool, vielen aktuellen Praxisbeispielen und viel Wissen zum Einsatz der KI im Bereich der Mitarbeiterführung.

Konzept

Gute Führung lebt von Vertrauen, Empathie und klarer Kommunikation. Wie passt dies zu künstlicher Intelligenz? Kann Künstliche Intelligenz die Qualität der Mitarbeiterführung verbessern? Oder gehen gerade die menschlichen Werte durch eine unnatürliche Technisierung verloren?

Künstliche Intelligenz hilft, die Qualität der Führung zu verbessern. Aber nur dann, wenn sie richtig eingesetzt wird. Genau hier setzt das Seminar Mitarbeiterführung mit künstlicher Intelligenz der SGBS an. Jede Führungskraft sollte sich die Frage stellen, wie emotionale Führung und technische Unterstützung sinnvoll zusammenspielen können. Das Seminar zeigt auf, wie KI Führungskräfte im Alltag entlastet, Entscheidungsprozesse unterstützt und neue Perspektiven auf Teamdynamiken eröffnet, ohne den Menschen in den Hintergrund zu drängen.

Die Teilnehmenden lernen,

- die eigene Mitarbeiterführung durch das St. Galler KI & Führungs-Tool zu analysieren
- neue Ansätze für Feedback, Kommunikation, Personalentwicklung und Selbstführung auf Eignung für die persönliche Mitarbeiterführung zu prüfen
- Grenzen der Mitarbeiterführung mit KI zu erkennen

Im Fokus steht die Qualität der Führung: menschlich, reflektiert und verantwortungsvoll, ergänzt durch intelligente Technologie. Dieses Seminar Mitarbeiterführung lädt dazu ein, Führung neu zu denken und die Chancen von KI bewusst, praxisnah und mit Begeisterung zu nutzen.

Themen

Analyse der eigenen Mitarbeiterführung

- Wie verändert KI meine Arbeit?
- Wie verändere ich dank KI meine Mitarbeiterführung?
- Wie kann ich den Change-Prozess begleiten, moderieren, steuern?
- Wie kann ich die Chancen der KI optimal nutzen?
- Welche neuen Kompetenzen zur Mitarbeiterführung sollte ich entwickeln?

Erfolgsfaktoren von KI in der Mitarbeiterführung

- Begriffsklärung: Was KI kann – und was nicht
- Aktuelle Entwicklungen und Trends im Führungsalltag
- Chancen und Grenzen von KI im Management

Weiterbildung in Führungskompetenz mit KI

Menschen führen, KI nutzen.

Durchführungen

2027

Nr. TA5617	1. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Köln
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen
Nr. TA5627	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	23. – 24. September 2027, St.Gallen
Nr. TA5637	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Bregenz
2. Teil	1. – 2. Dezember 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 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/ta56

Zielgruppe w/m

Executives und Führungskräfte, die KI als Instrument für Leadership und Führung nutzen und die Unternehmenskultur entsprechend weiterentwickeln wollen

Konzept

Führungskräfte auf allen Ebenen spüren aktuell eine zunehmende Verunsicherung in ihren Teams. Die Fragen, die Mitarbeitende stellen, sind drängend und berechtigt: Wie wird künstliche Intelligenz unsere Arbeitsplätze verändern? Sind unsere Jobs noch sicher? Wird es meine Rolle in Zukunft überhaupt noch geben? Die Geschwindigkeit, mit der technologische Entwicklungen – insbesondere im Bereich der KI – unsere Arbeitswelt umkrempeln, ist atemberaubend. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, nicht nur technologisch Schritt zu halten, sondern auch ihre Menschen auf dieser Reise mitzunehmen. Insbesondere eine gezielte Führungskräfte Weiterbildung ist heute wichtiger denn je.

Denn wer führt, muss Orientierung geben können – auch (und gerade) dann, wenn selbst noch nicht alle Antworten vorliegen. Das bedeutet: Führungskräfte müssen nicht nur fachlich, sondern vor allem emotional, kommunikativ und strategisch auf die neuen Anforderungen vorbereitet werden. Ohne eine professionelle und kontinuierliche Führungskräfte Weiterbildung geraten selbst erfahrene Führungspersönlichkeiten schnell an ihre Grenzen.

Die neue Rolle von Führung in unsicheren Zeiten

Die klassische Vorstellung von Führung – Kontrolle, Planung, Anweisung – gerät zunehmend ins Wanken. In einer Welt, die von Unsicherheit, Komplexität und Wandel geprägt ist, braucht es ein neues Führungsverständnis: Leadership als Stabilitätsanker, als Gestalter von Kultur und Vertrauen. Die zentrale Frage lautet nicht mehr nur: Wie erreichen wir unsere Ziele? Sondern: Wie nehmen wir unsere Mitarbeitenden mit in einer Zeit, in der niemand alle Antworten kennt?

Hier setzt unsere Führungskräfte Weiterbildung an. Sie befähigt Führungskräfte dazu, Unsicherheit anzuerkennen, ohne handlungsunfähig zu werden. Sie lernen, wie sie trotz disruptiver Veränderungen Vertrauen aufbauen, Orientierung geben und psychologische Sicherheit in ihren Teams schaffen. Und sie erfahren, wie sie technologiegetriebenen Wandel aktiv mitgestalten, statt ihn passiv über sich ergehen zu lassen.

KI als Chance – nicht als Bedrohung

Viele Mitarbeitende empfinden künstliche Intelligenz als Bedrohung. Die Sorge, ersetzbar zu werden, ist real. Doch KI kann auch entlasten, vereinfachen, beschleunigen. Sie tut dies vor allem dann, wenn die Einführung gut begleitet wird. Hier kommt der Schlüsselrolle der Führungskraft eine besondere Bedeutung zu: Nur wenn Führungskräfte die Chancen

der KI verstehen und vermitteln können, kann der Wandel im Unternehmen gelingen.

- Welche Auswirkungen hat KI auf mein Team?
- Wie kann ich Ängste adressieren, ohne sie zu verstärken?
- Welche Kompetenzen brauchen meine Mitarbeitenden – und wie fördere ich diese?
- Wie kommuniziere ich Veränderungen transparent und empathisch?

Weiterbildung als strategischer Erfolgsfaktor

Viele Unternehmen investieren derzeit massiv in Technologie. Technologische Investitionen wirken aber nur dann, wenn Menschen bereit und befähigt sind, diese sinnvoll einzusetzen. Strategische Veränderungen müssen auch kulturell verankert werden.

- Selbstreflexion und persönliche Haltung: Wie gehe ich selbst mit Unsicherheit um? Wie stehe ich zum Thema KI?
- Kommunikation und Change Leadership: Wie kommuniziere ich transparent? Wie nehme ich Mitarbeitende mit?
- Strategisches Denken: Wie kann ich den Einsatz von KI in meiner Abteilung mitgestalten?

- ___ Teamentwicklung: Wie unterstütze ich mein Team bei Kompetenzaufbau und Neuausrichtung?
- ___ Führung wird zunehmend zur Lernaufgabe. Führungskräfte sind nicht mehr nur Entscheider, sondern auch Lernende, Moderatoren, Coaches, Kulturträger.

Themen

Teil 1: Menschen führen

Führen wird schwieriger. Einfach war es noch nie.

- ___ Steigende Komplexität: Führungskräfte müssen schneller entscheiden – oft mit unvollständigen Informationen.
- ___ Höhere Erwartungen: Mitarbeitende wünschen Orientierung, Beteiligung, Flexibilität und Entwicklung.
- ___ Weniger Autorität, mehr Überzeugung: Vertrauen, Kommunikation und Vorbildwirkung werden wichtiger.
- ___ Führung war nie einfach: Menschen zu motivieren, Konflikte zu lösen und Verantwortung zu tragen, war schon immer anspruchsvoll.

Veränderung kommunizieren

- ___ Die 5 Phasen der Veränderung verständlich machen

- ___ Klar und empathisch kommunizieren
- ___ Widerstände erkennen und produktiv nutzen

Emotionale Führungskompetenz stärken

- ___ Emotionale Intelligenz als Führungsinstrument
- ___ Empathie zeigen ohne sich zu verlieren
- ___ Stabilität und Zuversicht ausstrahlen

Mitarbeitende in den Wandel einbinden

- ___ Beteiligung statt Überforderung
- ___ Teamdialoge initiieren und moderieren
- ___ Kompetenzentwicklung aktiv fördern

Leadership neu denken

- ___ Vom Entscheider zum Coach und Kulturträger
- ___ Vertrauen statt Kontrolle
- ___ Führung als Dienstleistung für das Team

Strategisches Denken als Führungskraft

- ___ Vorausschauendes Handeln bei Unsicherheit

- ___ Szenarien entwickeln und flexibel bleiben
- ___ Chancen durch KI strategisch nutzen

Resilienz und Selbstführung

- ___ Eigene Stressmuster erkennen und steuern
- ___ Selbstfürsorge als Führungsaufgabe
- ___ Klarheit und Fokus trotz Druck

Team- und Kulturentwicklung

- ___ Zukunftsfähige Teamwerte etablieren
- ___ Offene Lern- und Feedbackkultur fördern
- ___ Diversität und psychologische Sicherheit stärken

Die eigene Rolle reflektieren

- ___ Führungsidentität im Wandel
- ___ Eigene Haltung zu Technologie und Mensch
- ___ Lernen als ständige Führungsaufgabe

Teil 2: KI für Führung nutzen

Führung im KI-Zeitalter

- ___ Veränderungen durch KI verstehen und einordnen

- ___ Mitarbeitenden Orientierung und Sicherheit geben
- ___ Die eigene Führungsrolle neu definieren

KI im Führungsalltag nutzen

- ___ Entscheidungen mit KI besser vorbereiten
- ___ Kommunikation und Organisation effizienter gestalten
- ___ Routinen automatisieren und Zeit für Führung gewinnen

Menschen trotz Technologie im Mittelpunkt halten

- ___ Vertrauen, Motivation und Verantwortung stärken
- ___ Ängste und Widerstände gegenüber KI ernst nehmen
- ___ Menschliche Urteilsfähigkeit bewusst bewahren

Verantwortungsvoll mit KI führen

- ___ Chancen und Risiken realistisch beurteilen
- ___ Transparenz und klare Regeln im KI-Einsatz schaffen
- ___ Datenschutz, Ethik und Verantwortung berücksichtigen

KI & Team Leadership

Teams befähigen, KI produktiv, kritisch und verantwortungsvoll zu nutzen.

Durchführungen

2027

Nr. MA9217 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 23. April 2027, St.Gallen
- 2. Teil 16. – 17. September 2027, online

Nr. MA9227 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 23. – 24. Sep. 2027, St.Gallen
- 2. Teil 2. – 3. Dezember 2027, online

Nr. MA9237 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 1. – 2. Dezember 2027, St.Gallen
- 2. Teil 3. – 4. April 2028, online

Dauer: 2 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma92

Zielgruppe (w/m)

Für Teamleiter, Gruppenleiter, Projektverantwortliche, Bereichs- und Abteilungsleitende. Für Führungskräfte, die Teams in einer KI-geprägten Arbeitswelt führen, und die Zusammenarbeit neu gestalten wollen. Für Leistungsträger, die Mitarbeitende zum produktiven, kritischen und verantwortungsvollen Einsatz von KI befähigen wollen.

Aufbau

Teil 1: KI in Teamarbeit und Arbeitsprozessen
KI-Potenziale im Team erkennen, Arbeitsweisen weiterentwickeln und verantwortungsvolle Nutzung im Alltag verankern. 2 Tage.

Teil 2: Team Leadership im KI-Zeitalter
Teams befähigen, Vertrauen schaffen, Lernfähigkeit stärken. 2 Tage

Konzept

Teams stehen vor der Aufgabe, KI in Arbeitsprozesse, Kommunikation, Problemlösung und Entscheidungsfindung zu integrieren. Dieses Seminar zeigt, wie Führungskräfte Teamleistung im Zusammenspiel von Mensch und KI verbessern. Themen sind Teamrollen, Zusammenarbeit, Vertrauen, psychologische Sicherheit, digitale Arbeitsdisziplin und der Umgang mit unterschiedlichen KI-Kompetenzniveaus. Ziel ist ein Teammanagement, das Produktivität steigert, Lernfähigkeit stärkt und neue Formen kollektiver Intelligenz ermöglicht.

Themen

Teil 1: KI in Teamarbeit und Arbeitsprozessen

KI als Leistungshebel im Team verstehen

- Auswirkungen von KI auf Aufgaben, Abläufe und Zusammenarbeit
- Produktivitäts- und Qualitätschancen im Team erkennen
- Grenzen, Risiken und Fehlannahmen realistisch einordnen

KI in Arbeitsprozesse integrieren

- Einsatzfelder für Recherche, Analyse, Text, Planung & Problemlösung prüfen
- Routinen, Standards und digitale Arbeitsdisziplin entwickeln
- Menschliche Kontrolle und Ergebnisqualität sichern

Unterschiedliche KI-Kompetenzniveaus führen

- Erfahrungsunterschiede im Team erkennen und nutzen
- Lernformate, Peer Learning und Wissenstransfer fördern
- Überforderung, Skepsis und Unsicherheit konstruktiv aufnehmen

Verantwortungsvoller KI-Einsatz im Team

- Datenschutz, Transparenz und Vertraulichkeit beachten
- Gemeinsame Leitplanken für den KI-Alltag etablieren

Teil 2: Team Leadership im KI-Zeitalter

Teamrollen und Zusammenarbeit neu gestalten

- Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Schnittstellen klären
- Zusammenarbeit sinnvoll organisieren
- Kollektive Intelligenz im Team fördern

Vertrauen und psychologische Sicherheit stärken

- Offenen Dialog über Chancen, Grenzen und Ängste ermöglichen
- Fehlerlernen, Experimentieren und konstruktives Feedback fördern
- Sicherheit geben, ohne Anspruch und Leistung zu senken

Motivation und Lernfähigkeit sichern

- KI als Entwicklungs- und Entlassungschance vermitteln
- Eigenverantwortung und Neugier im Team stärken
- Lernbereitschaft mit konkreten Leistungszielen verbinden

Umsetzungskraft im Team erhöhen

- Prioritäten setzen und KI-Anwendungen fokussieren
- Pilotprojekte testen, auswerten und skalieren
- Fortschritt, Wirkung und Teamleistung systematisch nachhalten

Vertriebsmanagement mit KI

Durchführungen

2027

Nr. AV5317	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
3. Teil	13. – 14. September 2027, St.Gallen
Nr. AV5327	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
Nr. AV5337	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
Nr. AV5347	4. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	15. – 17. Mai 2028, München
3. Teil	26. – 27. Juni 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 3 + 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 11000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av53

Zielgruppe (w/m)

- Vertriebsleiterinnen und Vertriebsleiter mit strategischer Verantwortung
- Verkaufs- und Marketingleiter
- Business Development Executives und Strategisches Key Account Management
- Verantwortliche für Digitalisierung, Transformation oder KI im Vertrieb
- Führungskräfte, die Vertriebsstrategie, KI-Nutzung und Sales Leadership wirksam verbinden wollen

Konzept

Die Herausforderung für das moderne Vertriebsmanagement

Vertrieb steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Kunden sind informierter, Märkte dynamischer, Entscheidungszyklen kürzer und Wettbewerber datengetriebener. Gleichzeitig eröffnen KI-Systeme neue Möglichkeiten: Verkaufspotenziale lassen sich präziser erkennen, Kundenbedürfnisse individueller verstehen, Prozesse automatisieren und Vertriebsressourcen wirksamer einsetzen. Doch Technologie allein schafft noch keinen Markterfolg. Entscheidend bleibt

die Fähigkeit, aus Daten bessere Entscheidungen abzuleiten, strategische Optionen zu bewerten und Vertriebsteams konsequent auf Wirkung auszurichten. Teil 1 zeigt, wie KI das Vertriebsmanagement verändert und wie Unternehmen Verkaufsstrategien, Marktchancen, Kundenpriorisierung und Vertriebsprozesse neu denken können. Teil 2 erweitert diese Perspektive um Executive Sales Leadership: Wie wird Vertrieb geführt, gesteuert und entwickelt, damit anspruchsvolle Wachstums- und Ergebnisziele auch tatsächlich erreicht werden? Teil 3 zeigt, wie KI zur Neukundenakquisition wirkungsvoll eingesetzt wird.

Aufbau

Teil 1 ist ein 4-tägiges hochkarätiges Seminar zum Thema KI und Unternehmensführung im Vertrieb.

Teil 2 fokussiert auf Executive Sales Leadership: wirksame Führung, konsequente Steuerung, Performance, Coaching, Verantwortung und Umsetzungskraft im Vertrieb. 3 Tage.

Teil 3 zeigt, wie KI die Akquisition von Neukunden radikal verändert. 2 Tage.

Themen

Teil 1: Vertriebsmanagement mit KI

Vertriebsmanagement

- Wie verändert KI das Vertriebsmanagement?
- Welche neuen Anforderungen entstehen für Vertriebsstrategie, Marktbearbeitung und Kundensteuerung?

Strategische Optionen für die Zukunft

- KI für das Verkaufs- und Vertriebsmanagement nutzen
- Best Practices und Praxisbeispiele

Ressourcen-Management

- Vertriebsressourcen gezielt auf Potenziale, Kundenwert und Abschlusswahrscheinlichkeit ausrichten
- Effizienz, Schlagkraft und Marktwirkung im Vertrieb verbessern

Daten als Verkaufsgrundlage

- Wie analysiere ich Kundendaten für personalisierte Angebote?
- Wie entstehen aus Daten bessere Vertriebsentscheidungen?

KI-Tools im Vertriebsalltag

- Welche Tools sind für welche Phasen des Sales Funnels geeignet?
- Wie lassen sich KI-Tools produktiv, pragmatisch und sicher im Vertrieb einsetzen?

KI und Strategisches Verkaufsmanagement

Die Verkaufsorganisation der Zukunft entwickeln. Wachstum beschleunigen. KI gezielt für Umsatz, Profitabilität und Wettbewerbsstärke nutzen.

Durchführungen

2027

Nr. MA2817 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 12. – 15. April 2027, Berlin
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. MA2827 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2837 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 8. – 11. November 2027, Köln
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2847 4. Durchführung 2027

- 1. Teil 8. – 11. November 2027, Köln
- 2. Teil 17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 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/ma28

Zielgruppe (w/m)

Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren, Geschäftsführer, Business Development Verantwortliche sowie Führungskräfte mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung.

Konzept

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz verändern Verkauf und Vertrieb grundlegend. Kunden erwarten schnellere Reaktionszeiten, individuellere Angebote und professionellere Betreuung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Wachstum, Profitabilität und Produktivität. Viele Unternehmen investieren in digitale Systeme und KI-Anwendungen. Nur wie gelingt es, daraus nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu entwickeln?

Dieses Seminar verbindet die Wachstumslogik des Business Developments mit den Möglichkeiten moderner KI-Anwendungen im Vertrieb. Die Teilnehmenden lernen, wie Digitalisierung und KI neue Geschäftspotenziale erschliessen, die Produktivität des Vertriebs steigern und die gesamte Verkaufsorganisation erfolgreicher machen.

Aufbau

Teil 1: Strategisches Verkaufsmanagement. 4 Tage.

Teil 2: KI als Instrument zur Verbesserung von Vertriebsleistung, Kundenentwicklung und Verkaufsteuerung. 2 Tage.

Themen

Wachstum durch Digitalisierung und KI

- Die grossen Veränderungen in Verkauf und Vertrieb
- Neue Geschäftsmodelle und Umsatzquellen
- Digitalisierung als Wachstumstreiber
- KI und Sales Management als Wettbewerbsvorteil

Neue Märkte und neue Geschäftspotenziale erkennen

- Business Development im digitalen Zeitalter
- Zukunftsmärkte identifizieren
- Neue Kundensegmente erschliessen
- Wachstumspotenziale systematisch entwickeln

KI-gestützte Leadgenerierung und Neukundengewinnung

- Höhere Qualität von Leads
- Targeting, Personas und Buying Center analysieren
- Verkaufschancen früher erkennen

Personalisierte Kundenentwicklung

- Individuelle Kundenansprache mit KI
- Personalisierte Angebote und Follow-ups
- Cross-Selling und Up-Selling Potenziale erkennen
- Höhere Kundenbindung und mehr Umsatz

Forecasting, Vertriebssteuerung und Opportunity Management

- Präzisere Umsatzprognosen
- Analyse von Markt-, Kunden- und Vertriebsdaten
- Priorisierung von Chancen, Produkten und Märkten

Automatisierung und Effizienzsteigerung im Vertrieb

- Automatisierung administrativer Aufgaben
- CRM, Dokumentation und Follow-ups
- Angebots- und Auftragsmanagement
- Höhere Produktivität der Verkaufsorganisation

KI-Assistenten und intelligente Verkaufssysteme

- Conversational AI im Vertrieb
- Chatbots und digitale Verkaufsassistenten
- Qualifizierung von Leads in Echtzeit

Die Verkaufsorganisation der Zukunft

- Sales Coaching mit KI
- Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung schulen
- Neue Anforderungen an Verkaufsleiter
- Entwicklung einer leistungsstarken digitalen Vertriebsorganisation

KI und Neukundengewinnung

Durchführungen

2027

Nr. MA2327 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. MA2327 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 13. – 14. September 2027, St.Gallen
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA2337 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen
- 2. Teil 17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 2 + 2 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/ma23

Zielgruppe (w/m)

Executives, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Business Development Manager, Key Account Manager sowie Führungskräfte mit Verantwortung für Wachstum, Neukunden und Umsatz.

Aufbau

Teil 1: Online Verkaufen mit KI, 2 Tage

Teil 2: Verkauf und Künstliche Intelligenz, 2 Tage

Konzept

Neukundengewinnung gehört zu den wichtigsten Herausforderungen im Vertrieb. Gleichzeitig wird es immer schwieriger, Aufmerksamkeit zu gewinnen, die richtigen Zielkunden anzusprechen und neue Geschäftsmöglichkeiten erfolgreich in Umsatz umzuwandeln.

Künstliche Intelligenz verändert die Neukundengewinnung grundlegend. Erfolgreiche Unternehmen nutzen KI heute, um Märkte präziser zu analysieren, Zielkunden gezielter zu identifizieren, Verkaufschancen früher zu erkennen und Vertriebsaktivitäten wirksamer zu steuern. Dadurch entstehen neue Möglichkeiten für Wachstum, Marktanteilsgewinne und eine höhere Effizienz im Vertrieb.

Das Seminar zeigt, wie KI und Sales Management eingesetzt werden können, um die Neukundengewinnung auf eine neue Stufe zu heben. Im Mittelpunkt stehen moderne Methoden der digitalen Kundengewinnung, intelligente Leadge-

nerierung, datenbasierte Vertriebsprozesse sowie die erfolgreiche Nutzung von KI entlang der gesamten Neukunden-Pipeline.

Themen

Die Zukunft der Neukundengewinnung

- Wie KI und Sales Management den Verkauf verändern
- Neue Erfolgsfaktoren in der Kundenakquisition
- Von Zufall zu systematischer Neukundengewinnung
- Die digitale Verkaufsorganisation der Zukunft

Zielkunden präziser identifizieren

- Attraktive Kundensegmente erkennen
- Marktpotenziale analysieren
- Kaufwahrscheinlichkeiten bewerten
- Fokus auf die richtigen Zielkunden

Leadgenerierung mit KI

- Moderne Instrumente der Lead-Digitale Touchpoints erfolgreich nutzen
- Aufbau leistungsfähiger Lead-Pipelines
- Höhere Qualität der Verkaufschancen

Online Verkaufen mit KI

- Neue Möglichkeiten der digitalen Kundengewinnung

- Intelligente Nutzung digitaler Vertriebskanäle
- Automatisierung von Verkaufsprozessen
- Effizienzsteigerung im Neukundengeschäft

Verkaufschancen systematisch entwickeln

- Bewertung von Leads mit KI
- Priorisierung von Verkaufsaktivitäten
- Entwicklung erfolgreicher Sales Funnels
- Höhere Conversion Rates erzielen

KI im modernen Verkaufsmanagement

- KI als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung
- Datenbasierte Vertriebsentscheidungen
- Erfolgreiche Anwendungen aus der Praxis
- KI und Sales Management als Wachstumstreiber

Die Wachstums-Roadmap für das eigene Unternehmen

- Bewertung des heutigen Reifegrades
- Identifikation der grössten Hebel
- Entwicklung konkreter Umsetzungspläne
- KI und Sales Management nachhaltig verankern



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Top Management, CEO, Geschäftsführer Programme

Executive General Management	21
CEO- & Geschäftsleitungs-Lehrgang	22
St. Galler Geschäftsführer Programm	23
St. Galler CEO- & Geschäftsführer-Programm für KMU und Mittelstand	24
Geschäftsführer & Executive Seminar	25
Transformations- & Change Management Programm	26
St. Galler Top Management & Leadership Programm	27



Executive General Management

Top Management und Executives mit grosser Verantwortung

Durchführungen

2027

Nr. 19127	1. Durchführung 2027 1. – 4. März 2027 Davos
Nr. 19227	2. Durchführung 2027 14. – 17. Juni 2027 Rottach-Egern
Nr. 19327	3. Durchführung 2027 20. – 23. September 2027 Luzern
Nr. 19427	4. Durchführung 2027 15. – 18. November 2027 St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/19

Zielgruppe (w/m)

Dieses General Management Seminar richtet sich an Führungskräfte mit grosser Verantwortung: An CEOs, Vorstände, Geschäftsführer:innen und Unternehmer:innen, die als Mitglieder der Geschäftsleitung für die strategische Führung einer oder mehrerer Unternehmen, Sparten, Divisionen, Geschäftsfelder oder wichtiger Funktionsbereiche zuständig sind. Es richtet sich auch an Persönlichkeiten aus dem Aufsichts- und Verwaltungsrat, die das Zusammenspiel mit dem Management weiter optimieren wollen.

Konzept

CEO, Vorstände sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung und der C-Ebene führen die Gesamt-Organisation. Sie setzen Leitplanken, definieren oberste Werte und vereinbaren strategische Ziele. Sie bestimmen die Spielregeln, die Richtung, die Führungsprinzipien. Sie regeln das Ausmass an gewollter Handlungsautonomie und Selbstorganisation. Sie entscheiden über die zentrale Frage: «Was braucht es, um das Unternehmen wirkungsvoll zu führen?»

Erfolgreiche Unternehmen sind im Visier des Wettbewerbs. Je erfolgreicher, desto wahrscheinlicher ist es, dass andere Unternehmen ein Stück des Kuchens für sich gewinnen wollen. Zu einer guten Strategie gehört es daher zuallererst, die eigenen Marktpositionen zu verteidigen und auszubauen. Gelingt dies, so stellt sich als nächstes die Frage, wie lange der Erfolg mit dem bestehenden Geschäftsmodell gesichert werden kann. Neue Technologien, KI, Digitalisierung und disruptive Entwicklungen bedrohen selbst die erfolgreichsten Unternehmen. Wer hier nicht rechtzeitig in Business Development, neue Geschäftsmodelle und damit neue Strategien investiert, verliert zuerst das Geschäft und dann die Überlebensfähigkeit. Ein gutes Strategisches Management beschäftigt sich daher intensiv mit Trends, Szenarien, Kundenbedürfnissen und neuen Technologien.

Vielfältiger Wandel kann aber leicht zu einer Überforderung der gesamten Organisation führen: zum einen aufgrund der begrenzten finanziellen Ressourcen. Wachstum, Innovation und neue Strategien erfordern Investitionen und kosten Geld. Ist der Investitionsstau gross, wird die Liquidität auch bei gesunden Unternehmen schnell strapaziert. Und meist viel wichtiger: Die Führungskräfte und Leistungsträger:innen des Unternehmens sind nicht nur gefordert, sondern überfordert. Es trifft immer die gleichen, die es zur Umsetzung der Projekte und Initia-

tiven braucht. Zudem: Etablierte Unternehmen sind tendenziell wenig veränderungsfreudig, oft veränderungsresistent. Da genügt es auch nicht, von oben die Umsetzung zu verlangen. Es braucht eine gekonnte Transformation, es braucht Umsetzungsstärke über mehrere Hierarchieebenen, optimale Organisationsstrukturen und ein hohes Mass an Selbstorganisation und gewolltem Unternehmertum.

General Management Programm

- Tag 1:** Strategisches Management: Das Kerngeschäft weiter ausbauen.
- Tag 2:** Business Development: Das Geschäft der Zukunft. Neue Märkte schaffen dank KI.
- Tag 3:** Strategisches Leadership: Optimale Strukturen, starke Führung, wirkungsvolles Change Management
- Tag 4:** Finanzielle Entscheidungen heute: Programme für finanzielle Exzellenz.

In diesem Seminar lernen Sie, eine Unternehmung oder einen Teilbereich im Hinblick auf Veränderungen und Handlungsbedarf zu überprüfen. Sie lernen, die wesentlichen strategischen, Führungsmässigen und finanziellen Entscheidungen zu treffen.

CEO- & Geschäftsleitungs-Lehrgang

Durchführungen

2027

Nr. 14127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
Nr. 14227	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern
Nr. 14327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Luzern
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
Nr. 14427	4. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. November 2027, St.Gallen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern

Dauer: 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/14

Aufbau:

Dieses Programm unterstützt den Erfolg gesamtverantwortlicher Executives in den Themen Business Development und v.a. Finanzmanagement.

Zielgruppe (w/m)

1. CEO's, Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer:innen
2. Führungskräfte der oberen Ebenen, die sich auf eine C-Level-Position vorbereiten wollen

Konzept

Die Aufgaben eines CEO oder GL-Mitglieds sind höchst vielschichtig und komplex. Praxis und Wissenschaft versuchen, immer bessere, verfeinerte Instrumente und Erkenntnisse zu liefern. Diese in verdichteter und konzentrierter Form darzustellen und anhand zahlreicher Beispiele aus der Unternehmenspraxis zu vertiefen, ist das Konzept dieses aktuellen, anspruchsvollen Lehrgangs.

Themen

Die Zukunft des Unternehmens

- Die Verantwortung der obersten Führungskräfte für den nachhaltigen Erfolg der Unternehmung
- Die Definition von Erfolg: Customer Value, Shareholder Value, Verantwortung für Mitarbeitende, Gesellschaftlicher Nutzen oder ...?

Strategisches Management

- Gute Strategien sichern den Erfolg des Unternehmens?
- Was aber sind gute Strategien?
- Welche Weichen muss das oberste Management stellen?
- Instrumente, Methoden, Wirkung
- Best Practices: Die Erfahrung nutzen: Strategisches Management

Business Development

- Das Geschäft der Zukunft erkennen
- Neuen Kundennutzen für zukünftige Gewinn-, Wachstums- und Wertpotenziale bestimmen
- Die Möglichkeiten neuer Technologien für komplett neue Geschäftsmodelle nutzen
- Business Development als Investition in die Zukunft: Best Practices und KI nutzen

Organizational Fitness

- Die Hochleistungsorganisation gestalten und auf die Zukunft ausrichten
- Wettbewerbsvorteile dank Agilität und Lean Management
- Vor- und Nachteile virtueller Strukturen und kleiner operierender Netzwerke

Controlling, Planung

- Finanzielle Tools für Geschäftsführer
- Bilanz- und Erfolgsrechnung beurteilen
- Planung und Budgetierung
- Strategisches Controlling

Ergebnisverbesserungsprogramme

- Das Gewinnpotenzial eines Geschäfts
- Die Hebel zur Ergebnisverbesserung
- Steigerung von Gewinn und Rendite
- Cashflow, Free Cashflow

Finanzierung

- Die optimale Finanzstruktur
- Value Chain Intelligence zur Optimierung des Kapitaleinsatzes
- Investitionsrechnungen für neue Geschäftsmodelle
- Businesspläne: Das fordern Top-Manager und Investoren

Wertsteigerung, Value Management

- Marktwert schaffen, EVA
- Strategien der Wertsteigerung
- Wertsteigerung dank Portfolio-Optimierung, Werte realisieren

St. Galler Geschäftsführer Programm

Durchführungen

2027

Nr. AV7717	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin
3. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
Nr. AV7727	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
3. Teil	28. – 30. Juni 2027, Bregenz
Nr. AV7737	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
3. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Luzern
Nr. AV7747	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
3. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Berlin

Dauer: 3 + 4 + 3 Tage

Seminargebühr: CHF 13 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av77

Zielgruppe (w/m)

Erfahrene Führungskräfte, die sich in Richtung Geschäftsführung, z. B. für eine Tochterfirma oder einen Teilbereich des Unternehmens, entwickeln wollen oder bereits eine solche Position innehaben.

Konzept

Die Aufgabe einer Geschäftsführerin resp. eines Geschäftsführers ist es, die Organisation heute optimal zu führen und gleichzeitig jene Initiativen und Programme zu lancieren, die für eine erfolgreiche Zukunftsbewältigung wichtig sind.



Aufbau

Teil 1: Resultatorientiertes Management. Der St. Galler Ansatz.

Teil 2: General Management. Zusammenhänge und Gesetzmässigkeiten der erfolgreichen Unternehmensführung.

Teil 3: Leadership: Erfolg dank Führung.

Themen

Resultatorientiertes Management

- Die Zusammenhänge der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Resultate erbringen: Welche? Der nachhaltige St. Galler Ansatz

Weitermachen wie bisher?

- Die eigenen Stärken kennen
- Das Geschäft ausbauen
- Die Grenzen des Wachstums

Handlungsbedarf erkennen

- Disruptive Entwicklungen
- Veränderte Rahmenbedingungen
- Neue Konkurrenz ernst nehmen

Wachstum: Business Development

- Neue Wachstumsfelder aktiv suchen
- Wachstum durch Schaffen neuer Märkte
- Technologie und Kundenprobleme als Treiber
- Neue Geschäftsmodelle entwickeln
- Digitalisierung und KI für neue Geschäftsmodelle nutzen

Aufbau neuer Geschäfte

- Die branchentypische Flop-Rate
- Die benötigte Zeitachse: länger, als geplant
- Der Ressourceneinsatz

- Flexibilität: Was am Ende dabei herauskommt, ist meist anders und mutiert mit der Erfahrung
- Der lange Atem: Wie finanzieren?

Struktur- & Prozessmanagement

- Neugestaltung der Geschäftsmodelle
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung
- Neue Geschäftsfeldgliederung?

Finanzmanagement

- Finanzielle Resultate erreichen
- Wie Denken in Profitabilität und Rentabilität verankern?

Change Management und Implementierung

- Die Organisation auf gravierende Veränderungen vorbereiten
- Die strukturelle Verankerung
- Das Einfordern von Unterstützung für Wandel
- Widerstand gegenüber Neuem: Die Aufgabe des Change Managements
- Mitarbeiter einbeziehen

Leadership

- Leadership entwickeln und fördern
- Die Führungswirkung verstärken
- Sozialkompetenz als Schlüsselfaktor



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/eav77

St. Galler CEO- & Geschäftsführer- Programm für KMU und Mittelstand

Durchführungen

2027

Nr. KMU2017	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
3. Teil	17. – 18. Juni 2027, St.Gallen
Nr. KMU2027	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rott.-Egern
3. Teil	28. – 29. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. KMU2037	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Luzern
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
Nr. KMU2047	4. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. Nov. 2027, St.Gallen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 + 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 12 000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/kmu20

Zielgruppe (w/m)

Das Seminar richtet sich an Unternehmer:innen, CEOs, Vorstände und Geschäftsführer:innen aus KMU, Mittelstand und Familienunternehmen.

Konzept

Unternehmer:in, CEO und Mitglieder der Geschäftsleitung eines KMU und mittelständischen Unternehmens sind besonders gefordert: Sie setzen Leitplanken, definieren oberste Werte und geben strategische Ziele vor. Sie bestimmen die Spielregeln und strategischen Leitplanken.

So können Sie Führungskräfte und Mitarbeitende für notwendige Veränderungen und Programme gewinnen und damit die gesamte Unternehmung auf ehrgeizige Resultate ausrichten.

Teil 1: Strategie und Struktur. 4 Tage.

Teil 2: Finanzielle Ziele erreichen. 4 Tage.

Teil 3: Workshop mit Vertiefung und Fokus Familienunternehmen. 2 Tage.

Themen

Strategische Steuerung des Unternehmens

Strategisches Management: Zukunft sichern

Business Mission

Die Bestimmung von Identität und oberster Zwecksetzung

Wertvorstellungen und Werte

Welche Werte sollen im Unternehmen gelten?

Eignerstrategie

Die Antriebskräfte der Eigner

Unternehmens-Kultur

Bewusstes Kultur-Management

Unternehmensstruktur

Die Struktur als eine der zentralen Eingriffsmöglichkeiten in das Funktionieren und die Entwicklung eines Unternehmens

Autonomie und Handlungsspielraum

Dezentralisation oder Zentralisation? Das richtige Mass an Selbstorganisation und Autonomie

Aufbau der Unternehmensstrategie

Bestandteile einer professionell aufgebauten Unternehmensstrategie. Die Erkenntnisse der Strategielehre

Strategische Zielvorgaben

Die Formulierung ehrgeiziger, aber realisierbarer Zielvorgaben zu Wachstum, Wertsteigerung, Rentabilität und Strategischer Positionierung im Wettbewerbsumfeld

Finanzmanagement

Die finanzielle Führung im Überblick. Finanzielle Entscheidungen zur Unternehmensführung

Kapitalbedarf, Finanzierung

Investition und Desinvestition. Kapitaleinsatz reduzieren und Investitionen optimieren

Finanzielle Ergebnisse erreichen

- Die wichtigsten Gewinn-Kennzahlen
- Cash flow als Rohstoff einer gesunden Zukunftsentwicklung
- Die wichtigsten Kennzahlen zu Liquidität, Profitabilität, Rentabilität

Workshop Familienunternehmen

Teile 1 und 2 werden gemeinsam mit CEOs und Executive Verantwortlichen aus Grossunternehmen besucht. In Teil 3 erfolgt, in einer Kleingruppe, der Fokus auf KMUs und Familienunternehmen. Ziel: Die besonderen Stärken der Familienunternehmung zu nutzen.

Geschäftsführer & Executive Seminar

Durchführungen

2027

Nr. AV2217	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	4. – 5. März 2027, St.Gallen
Nr. AV2227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	3. – 4. Juni 2027, St.Gallen
Nr. AV2237	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	7. – 8. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. AV2247	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	7. – 8. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. AV2257	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	31. Jan. – 1. Feb. 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 8400.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av22

Zielgruppe (w/m)

Geschäftsführer und Executives mit umfassender Verantwortung für Unternehmen oder wichtige Teilbereiche.

Konzept

Alles ist im Fluss: Die geopolitischen Rahmenbedingungen. Währungen und Zinsen. Die Technologie. Digitalisierung und Vormarsch der Künstlichen Intelligenz. Lieferketten, Beschaffungsmärkte, Fachkräftemangel, neue Formen der Zusammenarbeit, Führen auf Distanz.

Die Herausforderungen sind gewaltig. Die Chancen aber auch.

Themen

Digitale Transformation und KI

Neue Technologien und digitale Transformation als eine der wichtigsten Führungsaufgaben des obersten Managements.

Digitalstrategie entwickeln

Digitale Geschäftsmodelle. Technologie-Plattformen. Digital Pitch. Künstliche Intelligenz.

Professionelles Management

Den Erfolg des Unternehmens nachhaltig sichern. Prinzipien für dauerhafte Prosperität.

Business Mission

Die Bestimmung von Identität und oberster Zwecksetzung.

Wertvorstellungen und Werte

Wertvorstellungen als ethisch-moralischer Rahmen der Geschäftstätigkeit.

Eignerstrategie

Die persönlichen Antriebskräfte der Eigner. Das Zusammenwirken von Eignerstrategie und Unternehmensstrategie.

Unternehmens-Kultur

Die gelebte Unternehmenskultur erkennen, die gewollte Unternehmenskultur entwickeln

Strategische Leitplanken

Strategische Leitplanken als richtungsweisende Vorgaben an die nachgelagerten Führungsebenen.

Strategische Zielvorgaben

Die Formulierung ehrgeiziger, aber realisierbarer Zielvorgaben.

Aufbau der Unternehmensstrategie

Die Erkenntnisse der Strategielehre. Die Firma auf nachhaltiges Wachstum, Wertsteigerung und Rentabilität ausrichten.

Business Development

Das Geschäft der Zukunft erkennen. Mit neuen Geschäftsmodellen neue Märkte schaffen. Innovation und Transformation.

Optimale Strukturen

Unterstützen die bestehenden Organisationsstrukturen die Zielerreichung oder erschweren sie diese? Eignen sie sich auch für das Geschäft der Zukunft?

Strategisches Leadership

Prinzipien und Gestaltungsaufgaben des Strategischen Leaderships. Führen auf Top Management Ebene.

Autonomie und Handlungsspielraum

Dezentralisation oder Zentralisation? Das richtige Mass an Selbstorganisation und Autonomie finden.

Finanzmanagement

Finanzielle Entscheidungen zur Unternehmensführung. Ebit und Ergebnissteuerung. Programme zur Steigerung der Rentabilität.

Transformations- & Change Management-Programm

Die Transformation vom Heute in die gewollte Zukunft.

Durchführungen

2027

Nr. 01127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen
3. Teil	7. – 9. Juni 2027, Bregenz
Nr. 01227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen
3. Teil	1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen
Nr. 01327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen
3. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, Luzern
Nr. 01427	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, Luzern
3. Teil	27. – 29. März 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 + 3 Tage

Seminargebühr: CHF 12 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/01

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Executives und erfolgreiche Praktiker:innen, die ihre Kompetenz im Bereich des Transformationsmanagements weiter entwickeln und ihr Management Team in notwendige Veränderungsprozesse integrieren wollen.

Seminarziele

In diesem Programm lernen Sie, eine Unternehmung oder einen Teilbereich im Hinblick auf Veränderungen und Handlungsbedarf zu überprüfen. Sie lernen, die Instrumente des Change Managements in einem gesteuerten Veränderungsprozess anzuwenden.

Aufbau

Teil 1: Disruption und Notwendigkeit für Wandel verstehen: Handlungsbedarf und Veränderungsnotwendigkeit aus strategischer Sicht. Business Development. 4 Tage.

Teil 2: Wandel in Struktur, Prozessen, Kultur und Verhalten aller Mitarbeitenden. 4 Tage.

Teil 3: Leadership in Zeiten der Veränderung: Neue Konzepte zur Bewältigung grosser Umbrüche. 3-tägiges Change-Seminar.

Konzept

Veränderungen und Umwälzungen spielen sich in einem Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen ab. Nur ein ganzheitlicher Change-Modellansatz erlaubt, aus der Vielzahl möglicher Veränderungen genau jene auszuwählen, die wirklich relevant sind. Denn nichts ist gefährlicher als übertriebene Veränderungsdynamik: zu ändern, was sich bewährt hat und gar nicht verändert werden muss. Gleichzeitig gilt aber: Nichts gefährdet die Zukunft mehr als unterlassene oder verschlafene Anpassung an notwendige Veränderungen. Das Programm zeigt, wie dieser Weg vom Management optimal geplant und zu begehen ist. Das Programm zeigt, wie das Scanning von extern und intern ausgelöst oder zu erwartenden Veränderungen den Handlungsbedarf erkennen lässt. Es zeigt, wie anschliessend der Prozess des Change Managements einzuleiten und zu steuern ist. Es vermittelt die Instrumente und Kenntnisse über die Transformation des Unternehmens vom Heute in die gewollte Zukunft.

Transformationsmanagement

Wenn grosse Veränderungen anstehen, muss ein Unternehmen sich erneuern. Die Transformation eines Unternehmens von einem komfortablem Heute in eine gewollte Zukunft gehört zu den anspruchsvollsten Management-Aufgaben.

Themen

- Erfolg heute: Wie dauerhaft ist er, was könnte ihn gefährden?
- Erfolg morgen: Welche Veränderungen braucht es?
- Die Dynamik in der Branche, im Wettbewerbsverhalten, im Kundensystem
- Technologie-Dynamik, Digitalisierung, KI und Internet Business
- Das normative System: Veränderungen aus Eignerlogik und Leitplanken
- Die Ertragsentwicklung: Positiver Trend oder sinkende Gewinnmargen?
- Ressourcensteuerung: nach klaren Prioritäten, strategiekonform oder fragwürdig?
- Umfeldentwicklungen: Trends und externe Treiber des Wandels
- Den relevanten Wandel darstellen, die richtigen Schlussfolgerungen ziehen
- Konsequenzen der Megatrends und des Wandels für Management und Mitarbeiter
- Die neue Hochleistungsorganisation gestalten
- Strukturen, Prozesse, Kultur und Verhalten dem Wandel anpassen
- Die Führungskraft als Change Manager
- Transformationsmanagement in der Praxis

St. Galler Top Management & Leadership Programm

Durchführungen

2027

Nr. AV8217	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
3. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
Nr. AV8227	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Juni 2027, Rottach-Egern
3. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
Nr. AV8237	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. September 2027, Luzern
3. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
Nr. AV8247	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 18. November 2027, St.Gallen
3. Teil	20. – 23. März 2028, Davos
Nr. AV8257	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 1. Dez. 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. März 2028, St.Gallen
3. Teil	10. – 13. Juli 2028, Rottach-Egern

Dauer: 3 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 14 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av82

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende an diesem hochkarätigen und praxisnahen Programm sind

- Oberste und obere Führungskräfte sowie Gesamtverantwortliche für das Unternehmen oder wichtige Teile
- Executive Verantwortliche für die Führung einer Unternehmung, Tochtergesellschaft, eines Geschäftsbereichs, einer Business Unit oder eines gewichtigen Funktionsbereichs

Konzept

Dieses Programm bietet Wissen zum Thema wirkungsvolle Unternehmensführung. Es trennt Spreu vom Weizen. Irrlehren von den bewährten Konzepten. Und hilft Ihnen, vieles Unnötige über Bord zu werfen und sich auf die zentralen Erfolgstreiber zu fokussieren.

Teil 1: 3-tägiges Seminar zu ganzheitlichem Management und den normativen Vorgaben, Purpose, Mission, Vision, Werten, Nachhaltigkeit, Reputation und Führungsprinzipien

Teil 2: 4-tägiges Executive Seminar zu Strategie, Positionierung des Unternehmens im Wettbewerb und zum Schaffen neuer Märkte und Wachstumspotenziale

Teil 3: 4-tägiges Executive Leadership Seminar: Lenkungs- und Umsetzungsstärke dank engagierten und motivierten Mitarbeitern

Themen

Höchste Ansprüche an die Führung

Erfolgreiche Führung ist anspruchsvoller geworden. Was braucht es für Kompetenzen, um eine Organisation auf Erfolgskurs halten zu können?

Strategien für eine ungewisse Zukunft

Dies verändert die Logik des Strategischen Managements, die anzuwendenden Methoden, die Art, wie Strategien erarbeitet und rollend überarbeitet werden.

Dank Schnelligkeit gewinnen

Veränderungen bieten meist grosse Chancen. Aber nur für jene, die sich schnell und flexibel anpassen können. Nur wenn alle zusammenspannen – Eigentümer, Aufsichtsrat, Management, Arbeitnehmervertreter und vor allem die betroffenen Mitarbeiter – können Veränderungen als Chance genutzt werden.

Stärke in der Positionierung

Erfolgreiche Firmen sind einzigartig. Der Vorsprung oder Abstand zur Kon-

kurrenz muss immer wieder von Neuem erarbeitet werden.

Gesamtwirkungsgrad optimieren

Als Executive Manager ist man gefordert, den Wirkungsgrad einer grösseren Anzahl von Mitarbeitern zu optimieren. Mit welchem Führungsstil kann man eine grössere Gruppe von Menschen dynamisieren und zu erstklassigen Resultaten bringen?

Begeisterung für Leistung

Die einen machen Dienst nach Vorschrift – die anderen verstehen ihren Job als ihr liebstes Hobby und engagieren sich, ohne motiviert werden zu müssen. Was macht den Unterschied?

Führen als Executive

Keine Führungskraft führt genau wie die andere. Zu unterschiedlich sind die Persönlichkeiten der handelnden Personen, zu unterschiedlich die Aufgaben und Situationen, zu verschieden die analysierten Resultate. Eines aber bleibt: Führung muss authentisch und berechenbar sein. Mitarbeiter haben klare Erwartungen an die Führungsqualitäten ihrer Vorgesetzten. Viele können erfüllt werden. Andere nicht, da sich Interessen der Mitarbeiter und Interessen der Firma nicht decken. Es sind vor allem diese Interessengegensätze, die zu Konflikten, Verstimmungen und Frustrationen führen. Und genau hier zeigt sich die Stärke des Executive Leadership.



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Oberes Management, Executives

General Management für Executives	29
St. Galler General Management Programm – mit KI	30
Bedeutende Unternehmenseinheiten führen	31
St. Galler Executive Business School	32
St. Galler Executive Leadership Programm	34
St. Galler Unternehmensführungs-Programm	36
St. Galler Betriebswirtschaftslehrgang	37
Optimale Organisation: Struktur. Dynamik. Agilität.	38



General Management für Executives

Für Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung

Durchführungen

2027

Nr. 17127	1. Durchführung 2027 25. – 28. Januar 2027 Stuttgart
Nr. 17227	2. Durchführung 2027 26. – 29. April 2027 Stuttgart
Nr. 17327	3. Durchführung 2027 28. Juni – 1. Juli 2027 Bregenz
Nr. 17427	4. Durchführung 2027 13. – 16. September 2027 Vitznau
Nr. 17527	5. Durchführung 2027 22. – 25. November 2027 Köln

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5400.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/17



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e17

Zielgruppe (w/m)

Dieses Programm richtet sich an Führungskräfte mit Verantwortung für anspruchsvolle Ergebnisse. Wie umgehen mit den wichtigsten Herausforderungen zu Nachhaltigkeit, Strategie, KI, Finanzen und Leadership? Für

1. Führungskräfte der oberen Ebenen
2. Geschäftsbereichs-, Business-Unit- Verantwortliche und Profit-Center-Leiter
3. Verantwortliche von Zentralfunktionen

Konzept

Der Wandel der Märkte, Künstliche Intelligenz, neue Technologien und neue Spielregeln verändern die Erfolgsmechanismen der Unternehmensführung. Executives sind gefordert, es braucht innovative neue Konzepte und deren wirkungsvolle Umsetzung.

General Management für Executives zeigt, wie die Herausforderungen aus Nachhaltigkeit, Strategie, Finanzen und Leadership durch ganzheitliches General Management erfolgreich gemeistert werden und welche Rolle KI dabei spielen sollte.

Themen

General Management Kompetenz

Nachhaltiger Erfolg erfordert Denken in Gesamtzusammenhängen:

- Nachhaltige Wirkung dank Verstehen der Gesamtzusammenhänge der Unternehmensführung
- Das Zusammenspiel von guter Strategie, wirkungsvollem Leadership und resultatorientiertem Finanzmanagement

Erfolgskriterien für Executives

Was erfolgreiche Executives erreichen:

- hohen Kundennutzen
- engagierte und motivierte Mitarbeitende
- hervorragende Wettbewerbsposition und Überlebensfähigkeit
- nachhaltige, überdurchschnittliche Profitabilität
- zufriedene Aktionäre oder Eigner
- nachhaltiges Engagement für gesellschaftliche Anliegen

Jedes einzelne Erfolgskriterium zu erfüllen, ist einfach. Alle zusammen aber ist enorm anspruchsvoll. Genau dafür braucht es General Management-Kompetenz

Exzellenz im Normativen Management

Exzellenz im normativen Management: Nachhaltigkeit, Werte, Unternehmens-

kultur, ESG, oberste Leitplanken, Mission, Zielkorridor

Qualität und Präzision im Strategischen Management

- Szenarien und Trends aus Umfeld, Technologie, KI, Disruption
- Präzise Strategie für die gewollte Entwicklung des Unternehmens und seiner Teile

Leadership-Qualität

- Die Qualität der Führung im eigenen Verantwortungsbereich laufend steigern
- Neue Führungskonzepte prüfen und, wo sinnvoll, austesten und einführen

Finanz-Exzellenz

- Ehrgeizig planen, um überdurchschnittliche Profitabilität zu erreichen
- Hohe Investitionsbereitschaft in die Zukunft dank hohem Free Cash Flow
- Attraktive Arbeitsverhältnisse und motivierende Anreize dank finanziellem Erfolg

Ganzheitliche Management-Exzellenz

Integration von Normativem Management, Strategie-, Leadership- und Finanz-Kompetenz im eigenen General Management, unter Einbezug von KI.

St. Galler General Management Programm – mit KI

Wie verändert Künstliche Intelligenz die Unternehmensführung?

Durchführungen

2027

Nr. AV1017	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
Nr. AV1027	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
Nr. AV1037	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
Nr. AV1047	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
Nr. AV1057	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	20. – 23. März 2028, Davos

Dauer: 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/av10

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an

1. Executives mit Verantwortung für Unternehmen oder wichtigen Teilbereichen
2. Führungskräfte aus Geschäftsbereichen, Business Units und Funktionen
3. Spezialistinnen und Spezialisten mit zunehmender General Management Verantwortung
4. Verantwortliche für Profit-Centers oder bedeutende Projekte

Hoher Nutzen

Teil 1: General Management unter Einsatz von KI
Teil 2: Executive Leadership

Konzeption

Das Seminar vermittelt ein ganzheitliches Verständnis für modernes General Management in einer digitalisierten Welt.

Teil 1 legt den Fokus auf unternehmerisches Denken, ganzheitliche Unternehmensführung, Strategiearbeit und den gezielten Einsatz von KI als unerlässliches Instrument der Unternehmensführung.

Teil 2 richtet sich an Entscheidungsträger, die ihre persönliche Führungswirkung reflektieren und stärken wollen. Im Zentrum stehen dabei Executive Leadership, Überzeugungskraft und unternehmerische Verantwortung.

Praxisnahe Impulse, aktuelle Forschung und interaktive Methoden sorgen für nachhaltigen Lerntransfer. Das Format verbindet Management-Kompetenz mit Leadership-Exzellenz.

Für Führungskräfte, die ihr Unternehmen zukunftssicher gestalten wollen. Kompakt. Reflektiert. Wirksam.

Themen Teil 1

General Management und KI

- KI im normativen Management
- KI als Teil der Strategischen Unternehmensführung
- KI für Vertrieb, Marketing und Kundenmanagement
- KI für Agilität, Eigeninitiative, Kreativität, Handlungsautonomie
- KI zum Früherkennen von Risiken
- KI zur Optimierung der finanziellen Ergebnisse

Teilnehmerspezifische Themen

Die Entwicklung der KI und die Nutzungsmöglichkeiten der KI für die Unter-

nehmensführung verändern sich laufend. Wir passen daher die Themenschwerpunkte an die jeweiligen Entwicklungen an. Dabei richten wir uns nach den Themenwünschen der Teilnehmenden am Seminar. Dies kann dazu führen, dass zusätzliche Themen behandelt und andere eher in den Hintergrund gerückt werden. So kann das Seminar den grösstmöglichen Nutzen für alle bringen.

Themen Teil 2

Executive Leadership

- Unternehmen und Teilbereiche führen
- Führungskräfte führen
- Leaderqualitäten wirkungsvoll einsetzen
- Unternehmensziele in konkrete Umsetzungsprojekte überführen
- Change Management und Transformation
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit fördern
- Talententwicklung und Aufbau des Managements der Zukunft
- Kulturelles Leadership und Wertevorbild

Bedeutende Unternehmenseinheiten führen

Durchführungen

2027

Nr. 16127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin
Nr. 16227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	28. – 30. Juni 2027, Bregenz
Nr. 16327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Luzern
Nr. 16427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Luzern
Nr. 16527	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Berlin

Dauer: 4 + 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/16

Zielgruppe (w/m)

1. Executives aus Divisionen, Sparten, Geschäftsfeldern, Business Units und Profit Centers
2. Leiterinnen und Leiter bedeutender Funktionsbereiche, die als Verantwortliche wichtige Aufgaben bei der Steuerung und der Unterstützung der Unternehmung wahrnehmen

Konzept

Was braucht es, um Unternehmenseinheiten erfolgreich zu führen? Welche Konzepte sind in welcher Situation erfolgreich?

Zu diesen Fragen finden Sie in diesem Seminar Antworten und Lösungsansätze, die auch für Ihr Unternehmen von grossem Nutzen sein können.

Themen

Business Mission und Vision

- Die oberste Zwecksetzung
- Identität und Vision aus Sicht der Eigner und Aufsichtsorgane

Führungsprinzipien und Werte

- Führungsleitbild und Führungsgrundsätze
- Gewollte Unternehmenskultur

Leitplanken von oben

- Leitplanken an das Management der Geschäftsbereiche, Business Units und Tochtergesellschaften

Rolle und Führungsaufgaben des Managements

- Sicherstellung der langfristigen Überlebensfähigkeit
- Einhaltung der Prinzipien und gemeinsamen Werte
- Erreichen der Ziele
- Sicherstellen eines ständig weiter entwickelten Kundennutzens

Strategie für die Unternehmung

- Festlegen des zukünftigen Kerngeschäfts
- Auswahl der Aufbaugeschäfte
- Norm-Strategien für die einzelnen Geschäftsfelder
- KI-Einsatz in der Strategieentwicklung

Strategie für die Unternehmenseinheiten

- Strategien der Töchter, ihrer Geschäftsfelder, Business Units und Funktionsbereiche
- Teilstrategien mit der Unternehmensstrategie harmonisieren

Organisationsstruktur

- Struktur und Organisationsprinzipien

Leistungs- und Resultat-Optimierung

- Performanceorientierte Unternehmensführung
- Hohe Leistung, hohe Arbeitszufriedenheit

Umsetzungsstärke

- Wie Umsetzungsstärke entsteht
- Welche Konzepte der Implementierung sich bei den weltbesten Unternehmen bewähren

Advanced Leadership

- Selbstorganisation in Gruppen
- Die Rolle des Managements bei der Entwicklung von Agilität
- Bildung einer Hochleistungsorganisation

Change Management

- Bewährtes und Neues kombinieren als Erfolgsprinzip des Change Managements



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e16

St. Galler Executive Business School

Durchführungen

2027

Nr. 12127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
3. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
Nr. 12227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
3. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern
Nr. 12327	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
3. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
Nr. 12427	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
3. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
Nr. 12527	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	20. – 23. März 2028, Davos
3. Teil	26. – 29. Juni 2028, Brunnen

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 11 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/12

Zielgruppe (w/m)

In der 12-tägigen St. Galler Executive Business School (3x4 Tage) werden die wesentlichen Herausforderungen an die Managementaufgaben des Executive Managers/der Executive Managerin und bedeutenden Themen der Betriebswirtschaft umfassend dargestellt und trainiert.

1. Führungskräfte der oberen Führungsebene.
2. Executives aus allen Bereichen mit umfassender Verantwortung.
3. Führungskräfte mit General Management Verantwortung.
4. Verantwortliche von bedeutenden Unternehmenseinheiten mit Ergebnisverantwortung.
5. Funktional tätige Führungskräfte, die sich auf Herausforderungen mit strategischer und operativer Verantwortung vorbereiten wollen.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch**: www.sgbs.com/e12

Konzept

Welche Kraft entwickeln Visionen, die nicht in Form strategischer Ziele konkretisiert werden? Was nützen Strategien, die nicht umgesetzt werden können, weil sie nicht mit Unternehmenskultur oder Anreizsystemen abgestimmt sind? Wozu dienen Innovationskraft und Kreativität, wenn Vermarktungs-Fähigkeiten fehlen? Was bringt die Einführung eines Lean- und Innovationssystems, wenn Überkomplexität und träge Strukturen jede Eigeninitiative im Keim ersticken? Wohin führen Pioniergeist und Taten-drang, wenn die nötigsten Führungssysteme fehlen, um die Unternehmung steuern zu können?

Exzellente Führungsleistungen zu erbringen, heisst

- auf der Basis eines normativen Wertgefüges (Normatives Management) die Unternehmensentwicklung in die richtige Zukunft zu lenken (Strategisches Management).
- die bestehenden Potentiale in eine optimale Ertragskraft zu überführen (Finanzielle Führung).
- dank Leadership hohe Mitarbeiterleistung bei hoher Arbeitszufriedenheit zu erreichen (Human Resources Management).

Methodik

Dieser Management-Lehrgang basiert auf dem St. Galler Management-Ansatz und den praxiserprobten Weiterentwicklungen zur ganzheitlichen, integrierten St. Galler Managementlehre. Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse der Managementlehre und -forschung fliessen dabei kontinuierlich ein.

Professionalität

Erfahrene Referenten, qualitativ hochstehende Unterlagen, interessantes, abwechslungsreiches Detailprogramm mit Best Practices aus der Praxis sowie persönliche Diskussion und individuelle Fragen.

Praxis- und Wissenschaftsbezug

Top-Dozenten mit einem reichhaltigen Erfahrungsschatz: Diese sind seit Jahren für renommierte Unternehmen als Berater, Trainer oder in obersten Funktionen in der Wirtschaft tätig.

Digitalisierung und KI

Auf Chancen und Risiken aufgrund zunehmender Digitalisierung und der Nutzung von KI wird ein besonderes Augenmerk gelegt.

Themen

Ganzheitlicher Management-Erfolg

- Das neue Management-Verständnis
- Die Produktivität der Führung
- Der St. Galler Management-Ansatz

Geschäftsmodelle für digitale Zeiten

- Evolutionäres Management: Strukturen und Prozesse als Spielregeln für neue Geschäfte
- Die Bildung autonomer Unternehmensbereiche für künftiges Wachstum in neuen Feldern

Strategisches Management

- Dank Visionen neue Wege gehen
- Neue Regeln im Wettbewerb: Industrie 4.0, Value Chain Intelligence, Netzwerke
- Strategieplanung mit economies of scale, scope, density, time
- Die optimale Betriebsgrösse
- Das Management der Kernkompetenzen und die Kunst, im Zeitwettbewerb zu gewinnen
- Strategien und Organisationsformen, welche die Gewinnschwelle tief halten
- Preisaggressive Strategien werden möglich dank Digitalisierung

KI Künstliche Intelligenz

- Künstliche Intelligenz für die Unternehmensführung nutzen
- Unternehmensführung mit KI: Praxisbeispiele

Strategisches Kundenmanagement

- Die wirklichen Treiber für Innovation, Wachstum und Business Development

Führung als Executive

- Das Führungsverhalten von Leadern: Was ist heute anders?
- Führungsverhalten in schwierigen Situationen
- Die Führungskraft als Coach
- Persönliche Führungskompetenz: Wege zu «Winning Spirit»

Executive Leadership

- Die Verantwortung des Executive Managements für die Qualität der Führung im Unternehmen
- Die Organisation auf gemeinsame Werte verpflichten
- Nachhaltigkeit im Unternehmen verankern
- Motivation und Leistung bewirken: Möglichkeiten und Vorgehen
- Die Möglichkeiten des Executive Managements wirkungsvoll nutzen

Finanzielle Führung

- Die finanzielle Gesamtverantwortung des Executive Managements
- Zusammenhänge zwischen Bilanz und Erfolgsrechnung erkennen
- Die wichtigsten Kennzahlen zu Rentabilität und Stabilität souverän beherrschen
- Der Cash Flow als wesentliche finanzielle Grösse: Anwendungsmöglichkeiten
- Finanzielle Eckwerte vorgeben und kontrollieren – Der Management-Erfolgsbericht
- Ableitung von operativen Jahresbudgets aus den strategischen Eckwerten
- Strategische Frühwarnkonzepte und griffige Controlling-Instrumente für Executives

Gewinnmanagement

- Die Instrumente zur nachhaltigen Ertragsverbesserung durch Bestimmung und Analyse der wichtigsten «Value- and Cost-Drivers»:
 1. Umsatzsteigerungspotentiale erkennen
 2. Kostensenkungsmanagement
 3. Deckungsbeitragssteigerung und Margenverbesserung
 4. Den Kapitaleinsatz optimieren

M&A, Sanierung, Management-Buy-out

- Bewertung unterschiedlicher Branchen und Unternehmen: Praxisbeispiele und neueste Erkenntnisse
- Konkurrenzanalysen dank richtiger Interpretation veröffentlichter Geschäftsberichte
- Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Wachsen oder Ausschütten?
- Start-ups bewerten
- Sanieren oder Reissleine ziehen?



Dr. Lüder Tockenbürger
Dozent der St. Galler Business School

St. Galler Executive Leadership Programm

Durchführungen

2027

Nr. 10127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen
Nr. 10227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. 10327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
Nr. 10427	4. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
Nr. 10527	5. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
2. Teil	31. Januar – 3. Februar 2028, Luzern

Dauer: 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/10

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit umfassender Ergebnisverantwortung
2. Geschäftsführer, Vorstände, Leitende grosser Bereiche, bedeutender Business Units
3. Bedeutende Leistungsträger des Unternehmens, die ihren Erfolg auf einer herausragenden Führungsleistung aufbauen und dazu die Gesetzmässigkeiten des Executive Leadership verinnerlichen wollen.

Konzept

Das St. Galler Executive Leadership Programm fokussiert auf die wirklich wichtigen Fragen der Führung aus Sicht des Executive Managements renommierter Unternehmen und Organisationen. Es eignet sich für erfolgreiche und erfahrene Führungspersönlichkeiten, die genau wissen, wie schwierig es ist, das was oben an Strategien und Konzepten gewollt ist auch in die Köpfe und Herzen der nachgelagerten Führungsebenen zu bringen. Nur wenn dies gelingt, kann das Gewollte auch erfolgreich umgesetzt werden.

Themen

Teil 1: Executive Leadership

Führungsspezifische Herausforderungen

- Was unterscheidet normale Führung von Executive Leadership?
- Mitarbeiter führen, das können Viele. Eine ganze Organisation führen nur Wenige.
- Was braucht es, um eine Unternehmung oder einen wichtigen Teilbereich in die gewollte Richtung zu führen?
- Gesetzmässigkeiten und Erfolgsfaktoren eines gekonnten Executive Leadership

Die Führungsrolle überprüfen

- Mit steigender Führungsverantwortung verändert sich die Führungsrolle
- Analyse der Wirkung als Führungspersönlichkeit
- Bekannte Handlungsspielräume für Führung
- Zusätzliche Handlungsspielräume des Executive Leadership
- Was soll Executive Leadership bewirken?

Aufgabenbereiche des Executive Leadership

- Richtung, Mission, Leitplanken und oberste Zielvorgaben im Unternehmen verankern
- Werte und Leitbild leben, das gewollte Verhalten auf allen Stufen Realität werden lassen
- Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens definieren und kommunizieren
- Konsequentes Denken und Handeln in Kundenorientierung und Kundennutzen als bedeutenden Teil der Identität weiterentwickeln
- Die Unternehmenskultur in die richtige, gewollte Richtung bewegen
- Führungsprinzipien wie Agilität, Dynamik, Resilienz, Selbstorganisation oder Unternehmertum und Startup-Mentalität als Wettbewerbsvorteil nutzen
- Bereitschaft zu Wandel, überdurchschnittlicher Produktivität und Leistungsbereitschaft bewirken
- Einen weitgehenden Konsens und ein Verständnis im Unternehmen herstellen, dass es eine überdurchschnittliche Profitabilität braucht, um in die gemeinsame Zukunft investieren zu können
- Der erklärte Wille, ein hervorragender Arbeitgeber zu sein und sich für



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in **Englisch**: www.sgbs.com/e10

Themen

das Wohl der Mitarbeitenden überdurchschnittlich zu engagieren

- Das Optimum an zentraler Führung und dezentraler Autonomie herstellen
- Die nachhaltig leistungs- und motivationsfördernde Ausgestaltung des Anreizsystems: Was wird belohnt? Wie? Was wird sanktioniert? Wie?
- Förderung von Talenten, Nachwuchskräften, Fachkräften
- Sicherstellen des Managements der Zukunft durch vorausschauende Führungskräfte-entwicklung und hohe Arbeitgeberattraktivität
- Die bewusste Ausgestaltung der Fluktuation: Wer geht, wer bleibt? Ist und Soll.
- Die kontinuierliche Entwicklung der Leadership- und Führungs-Fähigkeiten auf allen Management-Ebenen des Unternehmens, vom obersten Management bis zu den Teamleiter:innen, Spezialist:innen und Projektverantwortlichen.

Das persönliche Leadership-Modell

Wie geht man vor, um die Prinzipien und Erfolgsmechanismen des Executive Leadership im eigenen Verantwortungsbereich noch intensiver als bisher anzuwenden? Wie erstellt man den eigenen Leadership-Masterplan? Anhand wel-

cher Überlegungen erfolgt eine sinnvolle Priorisierung?

Teil 2: Voraussetzungen schaffen

Einzigartige Führung

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich in den meisten Fällen dadurch aus, dass sie im Bereich der Führung ihre eigenen Wege gehen. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht nur einzigartig in ihren Leistungen für Kunden sein wollen, sondern auch im Bereich der Führung nach einer Alleinstellung suchen. Diese soll:

- Mitarbeitende begeistern und für ehrgeizige Ziele motivieren
- Mitarbeitende befähigen und kontinuierlich weiterentwickeln
- Freude an gemeinsamen Resultaten spürbar werden lassen
- Vertrauen, Teamgeist, Zusammenarbeit, Empathie und Wertschätzung erlebbar machen

Hochleistungsorganisation

Letztlich geht es darum, die Ziele des Unternehmens und die Ziele der Mitarbeitenden so weit in Übereinstimmung zu bringen, dass daraus eine einzigartige Hochleistungsorganisation entsteht. Zusätzlich zu den bisher beschriebenen Themenfeldern braucht es

aber begleitende Voraussetzungen, die es zu schaffen gilt:

- Das Verständnis, dass durch Organisationsstrukturen Realitäten geschaffen werden, die das Funktionieren des Unternehmens massiv beeinflussen können, im Sinne der Zielerreichung positiv oder negativ
- Die Einsicht, dass es systembedingte Konflikte in jeder Organisation gibt, dass diese erkannt werden müssen und nur durch Verständnis für solche Situationen eine schleichende Eskalation der Konflikte vermieden werden kann
- Die Bereitschaft, bestehende Strukturen in Frage zu stellen und, wenn nötig, zu verändern
- Die Kunst, durch neue Strukturen und neue Spielregeln Barrieren für Leistung, Motivation und Erfolg abzubauen
- Das Wissen um die Bedeutung von Prozessen und die Fähigkeit, aktives, IT-, Kommunikations- und KI-unterstütztes Prozessmanagement als Wettbewerbsvorteil zu nutzen

Change Management

Die Führungsqualität eines Unternehmens kann noch so hoch und entwickelt sein, in einem Themenbereich ist man meist überfordert: In der Fähigkeit,

Wandel zu akzeptieren und proaktiv das Nötige zu tun, um sich besser und zeitgerechter als andere Unternehmen an den notwendigen Wandel anzupassen oder – noch schwieriger – ihn sogar selbst zu bewirken.

- Nur wenige Mitarbeitende lieben Wandel.
- Die meisten lieben das, was sie kennen.
- Unternehmen können ohne Anpassung nicht überleben, müssen sich wandeln.
- Daher: Wie umgehen mit dem Widerstand gegenüber Neuem?

Diese Fragen werden seit langem im Rahmen des 'Change Managements' untersucht. Wir zeigen den aktuellen Stand der Wissenschaft und Best Practices aus der Praxis: Was funktioniert, was funktioniert nicht.

Nach dem Besuch dieses hochkarätigen Programms werden Sie Vieles, was Sie immer schon so machen, bestätigt sehen. Sie werden aber auch voller neuen Ideen und Impulse zurück in Ihr Unternehmen kommen und sicher einige davon umsetzen, denn: Executive Leadership ist die grosse Chance, den Wirkungsgrad eines ganzen Unternehmens durch die richtige Gestaltung und durch richtige Eingriffe entscheidend zu verbessern.

St. Galler Unternehmensführungs-Programm

Weiterbildung Unternehmensführung für Executives und Führungskräfte

Durchführungen

2027

Nr. 02127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
3. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
Nr. 02227	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
3. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
Nr. 02327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
3. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
Nr. 02427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
3. Teil	20. – 23. März 2028, Davos
Nr. 02527	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 1. Dez. 2027, St.Gallen
2. Teil	13. – 16. Dezember 2027, St.Gallen
3. Teil	20. – 23. März 2028, Davos

Dauer: 3 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 12 900.–

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

Das Programm kann auch in anderer Reihenfolge der Teile gebucht werden.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/02

Zielgruppe (w/m)

1. Executives mit grosser Verantwortung für Unternehmen, Unternehmensteile oder Unternehmensbereiche
2. Führungskräfte, die sich auf eine solche Positionen vorbereiten wollen

Konzept

Als Führungskraft mit grosser Verantwortung bewegt man sich in dünner Luft: Die Vielfalt der Themen, der ständige Wandel, die hohe Komplexität und die auf dieser Ebene oft divergierenden Ziele und Interessen machen die eigene Managementaufgabe zu einem sehr anspruchsvollen Engagement.

Aufbau

Teil 1: Leitlinien und Zielkorridor
Oberste Vorgaben, Werte und Ziele im Management und bei den Mitarbeitenden verankern.

Teil 2: Strategisches Management
Dank guter Strategie das Unternehmen und seine Geschäftseinheiten in die richtige Richtung lenken. Dynamik dank Struktur, Fähigkeit für Wandel.

Teil 3: Executive Leadership

Die Gestaltung von Führungsprinzipien, Führungskultur, Führungspersönlichkeit.

Themen

Teil 1: Leitlinien und Zielkorridor

- Vom Unternehmenszweck zur Vision, von der Vision zum Strategischen Korridor und den obersten Zielvorgaben der Unternehmensleitung an das Management
- Von Werten, Führungsphilosophie und Führungsprinzipien zur gewollten Kultur und zum erwarteten Führungsverhalten
- Wohin soll das Unternehmen in Zukunft gelenkt werden?
- Wie können diese obersten Leitplanken im eigenen Führungs- und Verantwortungsbereich umgesetzt werden?

Teil 2: Strategisches Management

- Die Unternehmung in die bestmögliche Zukunft führen
- Die Strategie erarbeiten
- Marktpositionen verteidigen und ausbauen
- Disruption, Technologie-Durchbruch und Gefahren für das Kerngeschäft
- KI-Einsatz in der Strategieentwicklung

- Business Development: neue Geschäfte aufbauen, Märkte schaffen
- Die grossen Herausforderungen meistern
- Exzellente Resultate bewirken

Teil 3: Executive Leadership

- Management und Mitarbeitende auf Mission und Ziele ausrichten
- Wandel und nötige Transformation erfolgreich bewirken
- Die gewollte Unternehmenskultur
- Die richtigen Anreizmodelle
- Verantwortungsbewusst mit Macht umgehen
- Sinnvoll belohnen und sanktionieren
- Dynamik und Agilität durch Umorganisation und Neugestaltung von Führungsprinzipien
- Ein begehrter Arbeitgeber sein
- Reputation erreichen und erhalten
- Hochleistungsorganisation mit hoher operativer Exzellenz
- Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und Anspruchsgruppen begeistern
- Nachhaltigkeit im Unternehmen verankern

St. Galler Betriebswirtschaftslehrgang

Praxisnahes BWL-Wissen für wirksame Unternehmensführung und finanzielle Kompetenz

Durchführungen

2027

Nr. 23127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos
Nr. 23227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	7. – 10. Juni 2027, Köln
Nr. 23327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. 23427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 Tage

Die Seminarteile können auch in anderer Reihenfolge gebucht werden.

Seminargebühr*: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/23

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Projektleitende
2. Bereichsleiter:innen und Praktiker
3. Techniker, Juristen, Ingenieure und Naturwissenschaftler, die neu oder zunehmend auf Managementwissen zurückgreifen müssen.
4. Mitarbeiter, die für eine neue Funktion mit vermehrter Managementverantwortung vorgesehen sind.

Konzept

Die Teilnehmenden am St. Galler Betriebswirtschaftslehrgang wollen sich in kurzer Zeit einen kompakten, praxisbezogenen Überblick über BWL verschaffen. Betriebswirtschaftliche und kaufmännische Kenntnisse, Managementwissen und umfassendes Verständnis für betriebliche Zusammenhänge sind wichtig, um herausfordernde Ziele für sich selbst wie auch für das Unternehmen zu erreichen.

Das Programm beginnt mit einer übersichtlichen Darstellung zur Unternehmensführung, zur Strategischen Führung und zu Marketing und Kundenma-

nagement. Danach liegt der Schwerpunkt des Programms auf den Themen des Finanz- und Rechnungswesen und dem Führen mit finanziellen Kennzahlen. Keine grösseren Vorkenntnisse nötig.

Themen

Teil 1: Unternehmensführung

Betriebswirtschaft und Ganzheitliches Management

- Das St. Galler Betriebswirtschafts-Verständnis: Überblick, Teile, Zusammenhänge
- Die ökonomische Logik der Unternehmensführung
- General Management: Denken in Gesamtzusammenhängen

Strategie und Marketing

- Strategische Grundkonzepte, die für alle Branchen gelten
- KI im Management: KI für Unternehmensführung nutzen
- Produktzyklen, Innovationsgeschwindigkeit, Sortimentsplanung, neue digitale Märkte

Leistung und Motivation

- Leadership und Führung
- Führung in Zeiten von KI und Digitalisierung

- Die neue Agilität: Was bedeutet dies für Sie persönlich

Teil 2: Finanzielle Kompetenz

Grundlagen des Finanzmanagements & Controllings

- Die finanzwirtschaftlichen Schlüsselgrößen beherrschen
- Übersicht über das Konzept und die Instrumente der finanziellen Führung

Bilanz und Erfolgsrechnung

- Bilanzen und Erfolgsrechnungen analysieren, verstehen und beurteilen
- Kennzahlensysteme als Instrumente zum Erkennen des Handlungsbedarfs

Finanzielle Planung und Kontrolle

- Erstellung von Budgets und zielorientierten Ergebnisplanungen
- Umgehen mit Abweichungen
- Die Management-Erfolgsrechnung
- Zahlen aus dem Controlling prüfen
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Wann rechnen sich Investitionen?
- Entscheidungsanträge souverän belegen
- Finanzierungsinstrumente

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch:** www.sgbs.com/e23

Optimale Organisation: Struktur. Dynamik. Agilität. Umsetzungskraft.

Durchführungen

2027

Nr. 89127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln
2. Teil	1. – 3. März 2027, Köln
Nr. 89227	2. Durchführung 2027
1. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen
2. Teil	7. – 9. Juni 2027, Bregenz
Nr. 89327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Brunnen
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Brunnen
Nr. 89427	4. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen
Nr. 89527	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27. – 29. März 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 3 Tage**Seminargebühr: CHF 8900.–**

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/89

Konzept

Die Organisation eines Unternehmens muss bewusst gestaltet werden. Warum? Es ist die starke Wirkung, die von der gewählten Organisationsstruktur auf das Denken und Handeln ausgeht. Die Struktur weist den Weg in die Zukunft. Die Führungsprinzipien bestimmen über Dynamik, Agilität, operationelle Exzellenz und Umsetzungskraft. Sie lernen, die Vor- und Nachteile von Organisationsstrukturen zu analysieren. Sie erhalten Instrumente, um Unternehmen oder Teilbereiche in eine neue, gewollte Richtung zu lenken. Sie erkennen, wie Strategie und gewollte Unternehmenskultur durch Eingriffe in die Organisationsstruktur umgesetzt werden können. Sie wissen um die Bedeutung von Führungsprinzipien für das tägliche Leben, die Motivation, das Engagement und die Leistung der Mitarbeitenden.

Zielgruppe (m/w)

Führungskräfte, die Wissen über die optimale Strukturierung eines Unternehmens oder eines Teilbereichs benötigen, um daraus wertvolle Erkenntnisse für die Bildung und Veränderung von Organisationsstrukturen, Prozessen, Führungsprinzipien und Implementierungs-Aufgaben ableiten zu können.

Themen

Entscheidungen zur Organisationsstruktur

- Strukturmodelle und ihre Vor- und Nachteile in der Praxis
- Die entscheidenden Fragen bei Strukturveränderungen
- Wettbewerbsvorteil dank Organisationsstruktur
- Einfache, erfolgstreibende Strukturen gestalten
- Das Optimum zwischen zentraler und dezentraler Führung bestimmen

Autonomie und Handlungsspielraum: Zentral und dezentrale Führung

- Vor- und Nachteile einer zentralen Steuerung.
- Die Vorteile von Dezentralisierung und Selbstorganisation
- Handlungsautonomie und Unternehmertum fördern
- Das richtige Mass an Selbstorganisation und Autonomie situativ finden

Führungsprinzipien

- Führungsprinzipien als Leitplanken für das Management
- Dynamik und Entrepreneurship als Kulturelement
- Agilität und Selbstorganisation als gelebtes Führungsprinzip

Operative Exzellenz

- Laufende Optimierung von Qualität, Produktivität, Performance
- Kostensenkung und Kostenvariabilisierung: Überleben in schwierigen Zeiten
- Schnelligkeit und Kundennähe

Restrukturierung planen

- Fokussierung auf Kerngeschäfte
- Rückzug und Desinvestition
- Mehr Effektivität in Strukturen und Prozessen

Systeme und Führungsinstrumente

- Anreizsysteme.
- Navigationssysteme

Veränderungs-Management 1:

- Die Erfolgsprinzipien einer gekannten Umsetzung
- Implementierung-Instrumente
- Die anpassungsfähige Organisation

Veränderungs-Management 2

- Aktives Changemanagement
- Mitarbeitende für nötigen Wandel gewinnen
- Das umsetzungs-fokussierte Führungsverhalten



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e89



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Förderprogramme für jüngere Leistungsträger ab 30

Profit Center/Business Unit erfolgreich führen	40
St. Galler Betriebswirtschafts-Seminar	41
St. Galler Junior Business School	42
St. Galler Managementkurs	44
General Management für den Führungsnachwuchs	45
Business Kompetenz und Geschäftstüchtigkeit	46



Profit Center/Business Unit erfolgreich führen

Die Verantwortung für einen wichtigen Teilbereich des Unternehmens übernehmen.

Durchführungen

2027

Nr. HP2017	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. März 2027, München
3. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen
4. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
Nr. HP2027	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Zürich
3. Teil	13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen
4. Teil	22. – 25. Nov. 2027, München
Nr. HP2037	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Bregenz
3. Teil	22. – 25. Nov. 2027, München
4. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. HP2047	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz
3. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
4. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, München

Dauer: 3 + 4 + 3 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 13 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/hp20

Zielgruppe (w/m)

1. Leistungsträger:innen aus allen Bereichen, die sich auf eine Funktion mit gesteigerter und umfassender Verantwortung vorbereiten wollen
2. Verantwortliche für Profit Centers und Business Units, die diese Funktion bereits wahrnehmen, sich durch dieses Intensivprogramm aber zusätzliche Impulse und Fähigkeiten aneignen wollen
3. Verantwortliche für Cost- und Profit Centers
4. Heutige und zukünftige Verantwortliche für Business Units, Kundengruppen, Produktgruppen, grosse Projekte

Konzept

Dieses Programm zeigt Zusammenhänge, liefert einen Rahmen für Erfolg gerichtetes Management. Es bringt Ihnen Instrumente, Methoden und persönliche Verhaltensweisen, um diese grosse Führungsaufgabe erfolgreich bewältigen zu können.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/ehp20

Themen

Gutes Management – Erfolg als Führungskraft

- Der ganzheitliche St.Galler Management Ansatz
- Das Grundmodell des guten und richtigen Managements

Normative Leitplanken

- Purpose (Zwecksetzung), Mission, Vision und Werte des Unternehmens im eigenen Bereich umzusetzen
- Die Bedeutung von Spielregeln: gewollte Unternehmenskultur, gelebtes Führungsverhalten
- Die Bedeutung von Vertrauen, Compliance, Verantwortung für Gesellschaft, Umwelt
- Wertschätzung und Empathie als Basis in der Mitarbeiterführung
- Die richtige Dosis an Agilität und Selbstorganisation als Voraussetzung für Dynamik, Kundennähe und Unternehmertum im Unternehmen

Erfolgsprinzipien des Strategischen Managements

- Erfolgsprinzip: Attraktive, wachsende und rentable Märkte
- Erfolgsprinzip: Die Logik der Branche verstehen und neu definieren
- Erfolgsprinzip: Die richtige Positionierung im Wettbewerbsumfeld

- KI-Einsatz im Strategischen Management
- Das Geschäft von heute: verteidigen, ausbauen, optimieren
- Das Geschäft der Zukunft
- Strategien erfolgreich nutzen

Innovation, Neue Geschäftsmodelle

- Wie neue Technologien die alten Geschäftsmodelle zerstören können
- Wachstum mit neuen Geschäften
- Kundennutzen und Kundenmanagement
- Gekonntes Business Development

Leadership, Führungsverhalten

- Persönliche Führungskompetenz
- Agilität und Handlungskompetenz
- Das persönliche Kommunikationsverhalten
- Schwierige Führungssituationen meistern

Die finanzielle Führungsaufgabe

- Systematik der finanziellen Führung
- Die Aufgaben: Planen, Budgetieren, Resultate liefern
- Welche Resultate: Die finanziellen Kennzahlen
- Daten des Controllings verstehen

St. Galler Betriebswirtschafts-Seminar

Betriebswirtschaft verstehen. Unternehmerisch denken. Wirksam entscheiden.

Durchführungen

2027

Nr. TA2417 **1. Durchführung 2027**
1. – 5. März 2027
St. Gallen

Nr. TA2427 **2. Durchführung 2027**
5. – 9. Juli 2027
Brunnen

Nr. TA2437 **3. Durchführung 2027**
8. – 12. November 2027
St. Gallen

Dauer: 5 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/ta24

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte ohne vertieften BWL-Hintergrund
2. Ingenieure, Techniker, Naturwissenschaftler, Politiker, Juristen
3. Spezialisten und Experten aus Funktionen und Projekten

Konzept

Das Seminar richtet sich an ambitionierte Persönlichkeiten ohne klassische BWL-Ausbildung, welche die ökonomische Logik von Unternehmen verstehen, bessere Entscheidungen treffen und mit Finance, Controlling und Geschäftsleitung auf Augenhöhe kommunizieren wollen.

Themen

Tag 1: Das Unternehmen als Wertschöpfungssystem

Wie Unternehmen wirtschaftlich funktionieren, wie Wertschöpfung organisiert wird und wodurch nachhaltiger Unternehmenserfolg entsteht. BWL als ganzheitliche Steuerung des nachhaltigen Erfolgs.

- Ganzheitlichkeit – Die Zusammenhänge verstehen
- BWL und gute Unternehmensführung
- Was Betriebswirtschaft im Führungsalltag wirklich bedeutet
- Das Zusammenspiel von Markt, Wettbewerb und interner Wirtschaftlichkeit

Tag 2: Bilanz, Erfolgsrechnung und Cashflow

- Zweck und Aussagekraft von Bilanz und Erfolgsrechnung
- Was die Bilanz über Stabilität, Substanz und Finanzierungskraft eines Unternehmens zeigt
- Die Erfolgsrechnung als Abbild der wirtschaftlichen Leistung
- Erträge, Aufwendungen und Ergebnisstufen
- Wie Umsatz, Kosten und Ergebnis zusammenhängen

Tag 3: Cash Flow, Profitabilität und Rentabilität

Cash Flow, Profitabilität und Rentabilität: Wie gesund, finanzkräftig und wirtschaftlich erfolgreich ist ein Unternehmen tatsächlich?

- Cash Flow als Schlüsselgrösse moderner Unternehmenssteuerung
- Zusammenhang zwischen Ergebnis, Liquidität und Finanzierung
- Typische Ursachen für Liquiditätsengpässe trotz gutem Ergebnis
- Wie Führungskräfte Profitabilität und Rentabilität beeinflussen
- Frühwarnsignale in Cash-Flow- und Rentabilitätszahlen erkennen
- Welche Kennzahlen in der Kommunikation mit CFO, Finance und Geschäftsleitung besonders wichtig sind

Tag 4: Kosten, Investitionen, Entscheidungen und Steuerung

Die wirtschaftliche Beurteilung von Projekten, Massnahmen und Investitionen. Wie man betriebswirtschaftlich argumentiert, Budgets und Ressourcen priorisiert und Business Cases so aufbaut, dass tragfähige Entscheidungen möglich werden.

- Kostenrechnung, Deckungsbeitrag und Break-even
- Wirtschaftlichkeit von Projekten und Investitionen
- Make-or-buy-Entscheidungen
- Priorisierung und Ressourcenallokation
- Budgetierung und Forecasting

Tag 5 : Betriebswirtschaft mit Führung und Strategie verbinden

- Die eigene Führungsrolle
- Das St. Galler Führungsmodell
- Systemorientierte Führung
- Stärke im Umsetzen
- Das St. Galler Implementierungs-Modell
- Resultatorientiertes Denken in der Unternehmenskultur verankern
- Betriebswirtschaft und Führungsverantwortung zusammenführen

St. Galler Junior Business School

Durchführungen

2027

Nr. 20127	1. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos
3. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
Nr. 20227	2. Durchführung 2027
1. Teil	31. Mai – 3. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
3. Teil	20. – 23. September 2027, Stuttgart
Nr. 20327	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Vitznau
2. Teil	22. – 25. November 2027, St. Gallen
3. Teil	13. – 16. März 2028, Vitznau
Nr. 20427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St. Gallen
2. Teil	21. – 24. Februar 2028, Davos
3. Teil	13. – 16. März 2028, Vitznau

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.

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

Konzept

Die St. Galler Junior Business School ist ein Intensiv-Management-Programm für Führungskräfte, Nachwuchsmanager und Fachspezialisten, die sich auf anspruchsvollere Führungs- und Unternehmensaufgaben vorbereiten wollen. In diesem 3-teiligen Programm vermitteln wir Wissen und Kompetenzen zu wesentlichen Managementthemen: Ganzheitliches Denken, strategisches Management, KI, neue Geschäftsmodelle, Führung, Finanzen, Organisation, Agilität, künstliche Intelligenz, Transformation, Change Management und persönliche Wirkung. Das Programm bietet praxisnahes, fundiertes Managementwissen mit konkreter Anwendung.

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 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

Kundenmanagement, Markterfolg

- Marketing und Fokus Kunde
- Kundennutzen, Differenzierung und Einzigartigkeit
- Digital Marketing
- Marktbearbeitung und Markterfolg

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

St. Galler Managementkurs

Durchführungen

2027

Nr. 22127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen
Nr. 22227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
Nr. 22327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
Nr. 22427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. 22527	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. 22627	6. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	24. – 26. April 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 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/22

Zielgruppe (w/m)

Der St. Galler Managementkurs unterstützt den Weg vom Spezialisten zur ganzheitlich denkenden Führungskraft. Er unterstützt das Denken in Zusammenhängen. Hilft, Wichtiges von Unwichtigem zu trennen und resultatorientiert zu arbeiten und zu führen.

Konzept

Der Managementkurs vermittelt in sehr konzentrierter Form das heutzutage unabdingbar notwendige Wissen über die ganzheitliche strategische und resultatorientierte finanzielle Führung.

Teil 1: General Management, Strategie, Leadership, finanzielle Führung

Teil 2: Vertiefung: Die finanzielle Ergebnissteuerung

Themen

Die St. Galler Managementlehre

- Der St. Galler Ansatz der integrierten, ganzheitlichen Unternehmensführung
- Resultatorientiert führen: Die «richtigen» Dinge tun

Strategisches Management

- Das frühzeitige Erkennen von Chancen für neue Geschäfte, Innovationen und Wandel
- Die Fokussierung auf rentable Geschäfte und Märkte mit Potential
- Das Erkennen und die Formulierung griffiger Optionen für Expansion, Kostenführerschaft, Spezialisierung und Nischenpolitik
- Strategische Entscheide und deren Auswirkungen

Von der Strategie zum Markterfolg

- Geschäftsideen und Innovationen in Business-Pläne und Marketing-Konzepte überführen
- Strategien erfolgreich am Markt umsetzen

Führung und Führungsverhalten

- Das nachhaltig geführte Unternehmen
- Verankerung gesellschaftlich relevanter Werte im Unternehmen
- Führungsprinzipien und Führungskultur
- Führungsstil und Führungsrolle
- Führungspersönlichkeit

Finanz- und Rechnungswesen

- Die wichtigsten Begriffe

- Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnung
- Grundlagen der Gewinn-/Rentabilitäts- und Liquiditätssteuerung

Finanzielle Ergebnisse planen

- Finanzielle Tools, um einen eigenen Verantwortungsbereich «im Griff zu haben»
- Der Planungs- und Budgetierungsprozess

Controlling, Managementreports

- Controllinginformationen verstehen
- Wie kann das Wesentliche in kurzer Zeit erfasst werden?

Kostenrechnung und Kalkulation

- Wie wird Kostentransparenz geschaffen? Aktives Kostenmanagement: Methoden der Kosten- und Leistungsrechnung
- Kalkulationssysteme mit Deckungsbeiträgen und Grenzkosten

Finanzierung, Investition

- Kapitalbedarf, Finanzbedarf, Cash Flow
- Auswirkung von Investitionsentscheiden
- Entscheidungsanträge finanziell darstellen

General Management für den Führungsnachwuchs

Durchführungen

2027

Nr. HP5017	1. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	26. – 29. April 2027, Köln
Nr. HP5027	2. Durchführung 2027
1. Teil	31. Mai – 3. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz
Nr. HP5037	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Vitznau
2. Teil	8. – 11. November 2027, Bregenz
Nr. HP5047	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	13. – 16. Dez. 2027, Lenzerheide
Nr. HP5057	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	24. – 27. Januar 2028, Köln

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/hp50

Zielgruppe (w/m)

1. Besonders förderungswürdige Nachwuchsmanager:innen, die sich auf eine berufliche Herausforderung vorbereiten wollen, in der eine ganzheitliche Management Perspektive verlangt wird
2. Verantwortliche aus Funktionen und Bereichen, die in Zukunft unternehmerisch denken und handeln müssen und bereits auch Verantwortung für Resultate tragen werden

Aufbau

Teil 1: Management Kompetenz (4 Tage)

Teil 2: Die effektive Führungspersönlichkeit (4 Tage)

Konzeption

Jüngere Führungskräfte und High Potentials lernen in diesem Programm:

- ihre Rolle als Teil einer gesamten Organisation besser zu verstehen
- ihre Handlungsmöglichkeiten zu erkennen und besser zu nutzen
- Prioritäten für das eigene resultatorientierte Handeln abzuleiten

- ihre Wirkung als Führungspersönlichkeit zu erkennen, das eigene Führungsverhalten zu schärfen und auch in schwierigen Situationen souverän aufzutreten

Warum teilnehmen?

- Sie wollen das, was oben entschieden wird, besser verstehen, um dadurch auch Ihren eigenen Beitrag zur Zielerreichung optimieren zu können
- Sie wollen Ihre persönliche Führungswirkung gezielt weiterentwickeln.

Themen

Teil 1

- Unternehmung und Umwelt: die Positionierung
- Wettbewerbsorientierung in Zeiten der Globalisierung
- Oberste Unternehmensziele
- Shareholder Value
- Stakeholder Value
- Orientierung am Kundennutzen
- Externer Wandel und Anpassung
- Strategische Lage, Herausforderungen, Handlungsbedarf
- Strategien zur Zukunftssicherung und deren Umsetzung
- Marktpositionen verteidigen und ausbauen

- Innovation und neue Geschäftsmodelle
- Finanzielle Überlegungen, Grundlagen, Kennzahlen
- Den Markterfolg bewirken
- Leadership und Agilität

Teil 2

- Selbsterkenntnis und innere Antreiber: die Basis wirksamen Führens
- Persönlichkeitskonzepte und Führungsprinzipien im Praxiseinsatz
- Eigene Talente aufspüren, typische Führungsfallen vermeiden
- Authentizität: von innen heraus stark wirken
- Menschenkenntnis und Modeling: was starke Persönlichkeiten ausmacht
- Emotionale und soziale Kompetenz, Agilität, Umsetzungskraft
- Zeitmanagement, Stresskompetenz, Resilienz, Life Balance
- Den eigenen Führungsstil weiterentwickeln: Hard- und Softlining in Balance
- Rhetorik, Körpersprache, Auftreten in Gespräch und Verhandlung
- Kommunikation und Rollenspiele aus dem Führungsalltag

Business Kompetenz und Geschäftstüchtigkeit

Das St. Galler Business Training.

Durchführungen

2027

Nr. 35127	1. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	4. – 5. März 2027, St.Gallen
Nr. 35227	2. Durchführung 2027
1. Teil	31. Mai – 3. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	7. – 8. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. 35327	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Vitznau
2. Teil	31. Jan. – 1. Feb. 2028, St.Gallen
Nr. 35427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Nov. 2027, St.Gallen
2. Teil	31. Jan. – 1. Feb. 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 7500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/35

Zielgruppe (w/m)

1. Verantwortliche für Startups und neue Geschäftsmodelle
2. Innovative Leistungsträger, die einen wichtigen Beitrag für das Finden oder das Entwickeln neuer Geschäfte leisten
3. Verantwortliche für den Markteintritt, den Aufbau oder Ausbau neuer Geschäfte

Konzept

Jedes Unternehmen braucht Geschäftstüchtigkeit und unternehmerische Talente. Diese müssen entwickelt und gefördert werden. Unternehmertum basiert auf Visionen, Geschäftsideen und der Kraft, aus diesen konkrete Leistungsangebote zu entwickeln und erfolgreich am Markt umzusetzen. Dieses Seminar der SGBS zum Startup-Management hilft, die Aufbau- und Innovationsprojekte des Unternehmens durch neue Kompetenzen, unternehmerischen Schwung und Geschäftstüchtigkeit zu fördern.

Themen

Geschäftsideen entwickeln, präsentieren, umsetzen

Dynamische Unternehmen nutzen das Wissen und die Ideen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Jede und Jeder ist angesprochen, gute Ideen, Verbesserungsvorschläge und neue Geschäftsideen einzubringen.

Geht es um kleinere Verbesserungsideen und Prozessoptimierungen, reicht der dafür vorgesehene «Ideenbriefkasten» durchaus. Wenn es jedoch darum geht, eine Geschäftsidee mit Potenzial für neues Geschäft, für Wachstum und für neue Gewinnpotenziale von unten in der Hierarchie nach oben zu den Entscheidungsträgern zu transportieren, braucht es mehr: Einen professionell ausgearbeiteten Business Case und eine präzise und knapp präsentierte Entscheidungsvorlage. Den Entscheidungsträgern eines Unternehmens stellt sich dabei natürlich die Frage, ob es die etablierten Manager oder eher die jüngeren Hoffnungsträger sein sollen, die sich mit dem Thema Business Development und Neugeschäft-Kreation beschäftigen sollen. Digitalisierung, Internet und Social Media führen hier jedoch zunehmend zu einer eindeutigen Antwort: Nur wer die Technologien versteht und sie selbst anwendet, erkennt Chancen und entwickelt Geschäftsideen unabhängig von Erfahrung und hierarchischer Position. Die permanente technologische Verän-

derung führt somit zu einem Wissensvorsprung der Jungen gegenüber den – meisten – etablierten Managern. Deswegen tut ein Unternehmen gut daran, das Kreativ- und Ideenpotenzial der jungen Leistungsträger «anzuzapfen».

Für Sie als Young Manager:in ist dies eine grosse Chance. Sie müssen lernen, was es braucht, um Ideen so in ein Konzept zu verpacken, dass Executives neugierig werden und letztlich bereit sind, Ressourcen für Neues zur Verfügung zu stellen. Sie müssen aber vor allem auch lernen, wie dann, wenn das Projekt zum Aufbau eines neuen Geschäfts bewilligt ist, das Start-up gekonnt in Richtung Markteintritt, Marktaufbau und Markterfolg entwickelt wird.

In diesen 4 Tagen lernen Sie daher:

- Ideen für neue Geschäfte zu entwickeln und zu bewerten
- Ein professionelles Konzept für eine neue Geschäftsidee zu entwickeln
- Ein Business Development Projekt auszuarbeiten
- Die Erfolgsfaktoren, um das bewilligte Start-up zur Marktreife und Markteinführung zu bringen
- Die Erfolgsmechanismen für ein rentables neues Geschäft zu berücksichtigen



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Strategisches Management, Business Development

Strategisches Management für Executives	48
Strategische Führung & Strategisches Management	50
Strategisches Management in der Praxis	51
Business Development: Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft	52
Strategieentwicklung und Strategieumsetzung	53
Hochleistungsorganisation – wie gestalten, wie führen?	54
St. Galler Change Management Seminar	55
Künstliche Intelligenz, Technologie und Digitalisierung	56
Change Management Programm	58



Strategisches Management für Executives

Durchführungen

2027

Nr. 30127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen
Nr. 30227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Brunnen
Nr. 30327	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. 30427	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. 30527	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, Luzern
Nr. 30627	6. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. Dezember 2027, St.Gallen
2. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, Luzern

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 9500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/30

Zielgruppe (w/m)

Ziel des auf das Executive Management ausgerichteten Seminars ist, das heute nötige komplexe Strategie-Wissen griffig aufzuzeigen und ein umfassendes Instrumentarium zur Umsetzung zu vermitteln.

1. Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstands.
2. Unternehmer:innen und Nachfolger:innen.
3. Geschäftsführer:innen, Geschäftsbereichs- und Profit-Center-Leiter:innen, die für ihren Verantwortungsbereich wesentliche Entscheidungen über die Zukunft fällen müssen.
4. Praktiker:innen, die ihre Strategien und Konzepte hinterfragen wollen.
5. Führungskräfte/Projektleiter:innen aus Linie und Stab, die massgeblich in Strategieprojekte und Veränderungsprozesse involviert sind.

Referenten

Die Referenten garantieren aufgrund ihrer Tätigkeit als Top-Managementberater, Wissenschaftler oder oberste Geschäftsleitungsmitglieder ein Höchstmass an Professionalität, Praxis- und Wissenschaftsbezug.

Konzept

Die Dynamik des Wettbewerbs zwingt Unternehmen aller Branchen und jeder Grösse zu permanenten Anpassungsprozessen und damit zu aktivem Veränderungsmanagement.

Dies setzt allerdings ein gesteuertes Zusammenspiel mehrerer Faktoren der strategischen Unternehmensführung voraus:

Visionen, die begeistern; akzeptierte normative Vorgaben; Stossrichtungen, die erkennbar in die richtige Richtung führen; kundennahe Geschäftsfeldgliederungen; kostenoptimale Strukturen und Prozesse; innovative Marketingkonzepte, die bestehende Marktpositionen stärken und neue, z. B. digitale, Märkte erschliessen.

Aber auch eine Unternehmenskultur, welche die Lernfähigkeit fördert, Anreizsysteme, die das unternehmerische Denken beflügeln; eine Führung, die Engagement und Leistung auf allen Ebenen ermöglicht.

Dazu braucht es Führungskräfte, die strategische Führung im Zusammenhang verstehen, die befähigt sind, mit ihren Mitarbeitern strategische Konzepte zu formulieren, Handlungsoptionen aufzuzeigen und Massnahmen zielgerichtet und motivierend zu initiieren und umzusetzen.

Themen im Überblick

- **Strategische Analysen für disruptive Zeiten**
- **Handlungsoptionen für die Zukunft**
- **Künstliche Intelligenz im Strategieprozess**
- **Strategien zur Zukunftssicherung**
- **Strategien in besonderen Situationen**
- **Structure follows Strategy, Lean Organization**
- **Hochleistung dank Kultur, Struktur und Performance**
- **Konsequente Strategieumsetzung**

Umsetzung

Da sich der Erfolg von Strategien erst in der Umsetzung und Verwirklichung der geplanten Massnahmen niederschlägt, wird diesem Themenbereich besondere Bedeutung zugemessen.

Mittels u.a. realer Case Studies zeigen die Referenten, mit welchen Controlling- und Planungsinstrumenten definierte Ziele auch unter schwierigen Umständen erreicht und durchgesetzt werden können.

Themen

Das Strategie-Konzept

- Strategisches Management als Navigationsinstrument für die Zukunft: Management in turbulenten Zeiten
- Customer Focus, Shareholder Value & Mitarbeiterorientierung als Kern langfristiger Überlebensfähigkeit
- Die Phasen wirkungsvoller Strategieentwicklung

Strategische Analysen: Märkte der Zukunft

- Die aktuellen Analyseinstrumente und Techniken zur raschen Bestimmung der Ausgangslage
- Die heutige Marktposition und Konkurrenten richtig einschätzen
- Was machen «Hidden Champions» besser?
- Den Mächtigen aus dem Weg gehen und eigene Märkte schaffen?
- Vom Kundenproblem zur kreativen Geschäfts- und Marktdefinition
- Digitale Wettbewerber: Von den Besten lernen
- Aktiv Substitutionen begegnen, Innovationen steuern

Künstliche Intelligenz

- Die Möglichkeiten der künstlichen Intelligenz für Analyse, Finden und

Bewerten von Optionen und Implementieren der bestmöglichen Strategien nutzen

Handlungsoptionen für die Zukunft

- Grund- und Geschäftsstrategien: Mehr Kundennutzen – mehr Marge
- Geschäftsideen der Digitalisierung gekonnt nutzen
- Denken in Alternativen und Szenarien: Was ändert sich künftig?
- Aufbau unverwechselbarer Produkte und Dienstleistungen: Customer Experience Management – Einzigartigkeit, Differenzierung
- Start-up Konzepte für Etablierte

Strategien in besonderen Situationen

- Von Erfolgsstrategien in stagnierenden Branchen zum Endkampf in schrumpfenden Märkten
- Mithalten in stark wachsenden Märkten – Technologie als Treiber
- Wettbewerbsstrategien auf Konzern-ebene und in multinationalen Unternehmen

Structure follows Strategy

- Strukturen, die unternehmerische Konzepte fördern: Verselbstständigungskonzepte
- Flexibilität und Kundennähe durch Abkehr von Grossorganisationen

- Revitalisieren von Unternehmen, neue leistungsfähige Organisationsformen, Führung 4.0

Strategisches Controlling

- Strategische Schieflagen frühzeitig erkennen
- Szenarien, Trends und Annahmen monitoren
- Das eigene Risikomanagement überprüfen
- Disruption und die zerstörerische Kraft neuer Geschäftsmodelle nicht unterschätzen
- Strategische Chancen erkennen
- neue Märkte, neues Wachstum und neues Ebit-Potenzial schaffen

Hochleistungs-Organisation

- Was braucht es, um Massstäbe in Punkto Produktivität, Performance und Wettbewerbsfähigkeit zu setzen?
- Welche Strukturen und Prozesse passen einerseits zur Strategie, zur Unternehmenskultur, zu den vorhandenen Kompetenzen?
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung in Zeiten grossen Wandels

- Business Excellence und Digital Readiness als Kernkompetenz für eine erfolgreiche Strategieumsetzung

Strategien in Markterfolg überführen

- Strategische Ziele im Absatzkonzept umsetzen
- Potenzialausschöpfung, Kundenrentabilität und ungenutzte Potenziale: die «ungehobenen Schätze» unseres Unternehmens sichtbar machen

Change und Transformation

- Fit für Wandel: Wo stehen wir?
- Agilität: Ein neuer Modebegriff oder ein erfolgreiches Umsetzungs-Konzept?
- Die erfolgreiche, strategiekonforme Veränderung des Unternehmens
- Implementierung der neuen Strategie als Herausforderung für das Management

Führung in der Umsetzung

- Die Anwendung neuer Führungsprinzipien bei der Umsetzung von Strategien



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e30

Strategische Führung & Strategisches Management

Exzellenz in Strategischem Denken, Entscheiden und Umsetzen

Durchführungen

2027

Nr. MA8017 **1. Durchführung 2027**

1. – 4. März 2027
München

Nr. MA8027 **2. Durchführung 2027**

21. – 24. Juni 2027
Zürich

Nr. MA8037 **3. Durchführung 2027**

4. – 7. Oktober 2027
Bregenz

Nr. MA8047 **4. Durchführung 2027**

29. November – 2. Dezember 2027
Bregenz

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/ma80

Zielgruppe (w/m)

Executives und Führungskräfte mit strategischer Verantwortung für Unternehmen oder Teilbereiche wie Business Units, Märkte, Produktlinien, Regionen, Funktionen.

Konzept

Strategische Führung entscheidet über Wachstum, Profitabilität, Relevanz und Überleben von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Dieses Executive-Seminar befähigt Führungskräfte, Märkte zu analysieren, echte Wettbewerbsvorteile zu erkennen und daraus klare, durchsetzbare Strategien abzuleiten. Im Fokus stehen Strategie-Wissen, Knowhow zur Erarbeitung guter Strategien, Entscheidungen unter Unsicherheit und konsequente Umsetzung der getroffenen strategischen Weichenstellungen.

Themen

Strategische Gesetzmässigkeiten und Strategisches Denken

- Unterschied: operative Exzellenz vs. strategische Überlegenheit
- Strategisches Denken, strategische Gesetzmässigkeiten

Strategische Analysen

- Markt- und Wettbewerbsdynamiken
- Branchenstrukturen & Disruption
- Plattformökonomie, AI, neue Geschäftsmodelle

- Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsverhalten
- Rahmenbedingungen und Umfeldfaktoren
- KI zum Erkennen der Ausgangslage wirkungsvoll nutzen

Strategischer Handlungsbedarf

- Strategische Stärken weiter ausbauen
- Strategische Schwächen erkennen und priorisieren
- Notwendige Veränderungen nicht verdrängen, sondern anpacken

Strategische Optionen

- KI für das Finden und Bewerten der Strategischen Optionen nutzen

Wettbewerbsstrategie auf Top-Niveau

- Welche Strategie-Option führt zu nachhaltigem Wettbewerbsvorteil?
- Die Märkte der Zukunft richtig bestimmen

Geschäftsmodell-Innovation

- Aufbaugeschäfte planen und priorisieren
- Neue Geschäftsmodelle und Innovationsmanagement

Die Strategieentscheidung

- Die richtige Unternehmensstrategie entscheidet über Erfolg oder Misserfolg
- Bildung von Geschäftsfeldern und Geschäftsfeld-Strategien
- Funktionale Strategien

Strategische Führung & Umsetzung

- Übersetzung der Strategie in konkrete Initiativen
- Strategische Führungskompetenz
- Führung in Unsicherheit
- Umgang mit Widerstand

Organisation

- Struktur folgt Strategie (nicht umgekehrt)

Kultur und Leadership als Erfolgsfaktoren

- High-Performance-Organisationen
- Konkrete Leadership-Massnahmen definieren

Umsetzungskraft & Transformation

- Die Strategische Umsetzung steuern
- Nötige Transformation managen
- Wandel als Chance
- Kommunikation als Instrument der Umsetzung

Strategisches Management in der Praxis

Durchführungen

2026

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

2027

Nr. 31127 **1. Durchführung 2027**
1. – 4. Februar 2027, München

Nr. 31227 **2. Durchführung 2027**
26. – 29. April 2027, Luzern

Nr. 31327 **3. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027, St.Gallen

Nr. 31427 **4. Durchführung 2027**
20. – 23. September 2027, Berlin

Nr. 31527 **5. Durchführung 2027**
29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart

Nr. 31627 **6. Durchführung 2027**
13. – 16. Dezember 2027, 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 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 Funktionsstrategien, 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

Business Development:

Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft

Durchführungen

2027

Nr. 57127	1. Durchführung 2027 22. – 25. Februar 2027 Horn/St.Gallen
Nr. 57227	2. Durchführung 2027 21. – 24. Juni 2027 Rottach-Egern
Nr. 57327	3. Durchführung 2027 27. – 30. September 2027 Luzern
Nr. 57427	4. Durchführung 2027 30. November – 3. Dezember 2027 Stuttgart

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/57

Zielgruppe (w/m)

1. Geschäftsführer, obere Führungskräfte und Spezialisten, die sich mit Strategien für eine erfolgreiche Zukunft beschäftigen.
2. Strategen und Business Developer, die nach innovativen Tools und Impulsen zur Entwicklung von Geschäftsmodellen und der Etablierung von Start-Ups innerhalb des eigenen Unternehmensverbunds suchen.
3. Verantwortliche zentraler Funktionen.

Konzept

In diesem hochkarätigen Seminar zeigen wir, wie Unternehmen dank starkem Business Development den Erfolg sichern: Mehr Wachstum. Mehr Profitabilität. Mehr Motivation. Mehr Unternehmenswert. Die Teilnehmenden lernen, wie das Rapid Prototyping neuer Geschäftsansätze und deren kritische Evaluation funktioniert. Es zeigt auch, welche Formen von Führung, Organisation und Kultur erforderlich sind, um nachhaltig erfolgreich innovativ zu sein.

Themen

Die Herausforderung annehmen

- Die Notwendigkeit für Business Development: Überlebensnotwendig, wünschenswert oder zu gefährlich?
- Welche Stakeholder, Tools und Prozesse fördern neue Geschäftsmodelle?
- Ansätze für agiles, dynamisches Business Development

Den Markt machen oder marktgetrieben sein?

- Märkte machen ist besser als durch Disruption getrieben werden
- Neue Technologien für neue Geschäftsmodelle
- Soziale wie politische Megatrends als Basis für Innovation
- Innovationsführer im Geschäft der Zukunft

Prozessbeschleuniger für die Ideen-Entwicklung

- Die Toolbox der Berater und der Wissenschaft
- Denkschulen mit ihren Vor- und Nachteilen
- Prozessbeschleuniger für die Ideenentwicklung nutzen
- Das richtige Tool-Set selbst anwenden

KI für Business Development nutzen

- KI nutzen, um neue Geschäftsideen zu finden
- KI nutzen, um die Attraktivität und

die Erfolgchancen von neuen Geschäften zu bewerten

- KI nutzen, um attraktive Geschäftsmodelle für das Geschäft der Zukunft zu entwickeln

Geschäftsideen erkennen & bewerten

- Die Methodik zur Entwicklung neuer Geschäftsideen
- Geschäftsideen bewerten, Potenziale erkennen, Ungeeignetes ausfiltern
- Die Unzulänglichkeit klassischer Business Cases: Praxisbeispiele

New Business-Momentum generieren

- Kompetenzen aus allen Bereichen des Unternehmens einbinden
- Das Prinzip des kreativen Verstärkens
- Die Begeisterung für neue Geschäftsmodelle fördern
- Der «Winning Spirit» des Business Developments

Das Innovations-Ökosystem

- Innovative Strukturen
- Innovationsunterstützende Prozesse
- Agile Führungskonzepte, Anreizsysteme und Kooperationen

Business Innovation und Unternehmenswert

- Hohes, nachhaltiges Wachstum als Treiber des Unternehmenswerts
- Business Development und Wertsteigerung

Strategieentwicklung und Strategieumsetzung

Strategien erarbeiten und implementieren

Durchführungen

2027

Nr. AV3817	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, München
2. Teil	7. – 9. Juni 2027, Bregenz
Nr. AV3827	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Zürich
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Brunnen
Nr. AV3837	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Bregenz
2. Teil	1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen
Nr. AV3847	4. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz
2. Teil	27. – 29. März 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av38

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit Entscheidungs- und Ergebnis-Kompetenz
2. Leiter:innen von Geschäftsbereichen und wichtigen Business Units
3. Verantwortliche für Erarbeitung resp. Umsetzung von Strategien
4. Leistungsträger:innen, deren Stärke im Umsetzen weiter entwickelt werden soll

Konzept

Gute Strategien verdienen es, umgesetzt zu werden. Viele werden jedoch niemals Realität und versanden. Wirkungsvolle Strategie-Umsetzung ist für Unternehmen, aber auch für die verantwortlichen Führungskräfte ein zentrales Thema: Wie kann das, was oben gewollt wird, auf allen Ebenen mit engagierten Mitarbeitern auch in konkrete Resultate überführt werden?

Aufbau

- Teil 1: Erfolg versprechende, umsetzbare Strategien erarbeiten
- Teil 2: Strategische Veränderungen umsetzen: Implementieren als Kernkompetenz

Themen

Strategie-Kompetenz für umsetzungsstarke Führungskräfte

- Gesetzmässigkeiten des Strategischen Managements
- Notwendige Weichen frühzeitig stellen
- Wie vorgehen, um die bestmögliche Strategie zu entwickeln?

Strategischer Handlungsbedarf, Strategische Optionen

- Strategie-Audit: Die notwendigen Veränderungen zur Zukunftssicherung erkennen
- Strategie-Optionen: Mit welchen Geschäften sollen welche Strategischen Optionen realisiert werden?

Strategien erarbeiten und beschliessen

Strategien für Unternehmen, Geschäftsfelder, Business Units, Funktionen, Länder, Produktlinien, Kundensegmente oder Vertriebskanäle: Präzis, kurz, verständlich und so flexibel anpassbar wie möglich und sinnvoll

Stufengerechter Umsetzungs-Masterplan

Wie werden Strategien für nachgelagerte Führungsebenen kommuniziert und somit zur Basis für strategiekonformes Verhalten und engagiertes Mitziehen bei der Zielerreichung?

Implementierung in der Praxis

Mit welchen Methoden, Systemen, Fähigkeiten und welchem Führungsverhalten lassen sich die besten Umsetzungsergebnisse erzielen? Ein Überblick.

Führung im Umsetzungsprozess

Führung im Umsetzungsprozess braucht drei entscheidende Elemente:

- Eigen-Motivation einer Vielzahl von Mitarbeitenden
- Selbstorganisation
- Eingriffs-Kompetenz mit dem Ziel, sofort einzugreifen, zu unterstützen und zu korrigieren, wenn etwas «aus dem Ruder» läuft

Unternehmens-Kultur

Zur erfolgreichen Strategieumsetzung gehört immer auch das Arbeiten an der eigenen Unternehmenskultur – eine permanente Aufgabe.

Von Kernkompetenzen zu «Human Skills»

Neue Strategien erfordern neue Fähigkeiten. Grosse Strategie-Korrekturen bedeuten neue Herausforderungen an die «Human Skills».

Das effektive Führungsverhalten

Eine neue Strategische Ausrichtung verlangt meist auch nach einer Veränderung des Führungsverhaltens



Hochleistungsorganisation – wie gestalten, wie führen?

Durchführungen

2027

Nr. 32127	1. Durchführung 2027 1. – 4. Februar 2027 Köln
Nr. 32227	2. Durchführung 2027 19. – 22. April 2027 St.Gallen
Nr. 32327	3. Durchführung 2027 28. Juni – 1. Juli 2027 Brunnen
Nr. 32427	4. Durchführung 2027 4. – 7. Oktober 2027 St.Gallen
Nr. 32527	5. Durchführung 2027 29. November – 2. Dezember 2027 Stuttgart

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/32

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte der oberen Ebenen, die einen umfassenden Überblick über die neuesten Möglichkeiten ganzheitlicher Unternehmensführung erhalten wollen.
2. Geschäftsbereichs-, Business Unit-Verantwortliche und Profit-Center-Leiter, die praktische Umsetzungsmöglichkeiten zur Performancesteigerung ihres Verantwortungsbereichs suchen.
3. Verantwortliche von Zentralfunktionen, die wichtige Gestaltungs- und Entwicklungsaufgaben wahrnehmen.
4. Leistungsträger:innen, die Innovation und neue Konzepte wirkungsvoll umsetzen wollen

Referenten

Die erfahrenen Referenten genügen höchsten Anforderungen und repräsentieren den neuesten Stand des Managementwissens. Das Seminar ist aus der Praxis für die Praxis entwickelt worden. Die vermittelten Erkenntnisse werden methodisch instrumentell unterlegt.

Konzept

Im Mittelpunkt des 4-tägigen Seminars «Hochleistungsorganisation – World Class Company» steht ein systematisches struktur- und prozessorientiertes Konzept zur Leistungs- und Resultatoptimierung eines Unternehmens oder Geschäftes.

Konkrete Handlungsoptionen und Massnahmen zur Ausrichtung einer Unternehmung auf «World Class Niveau» werden auf den Prüfstand gestellt. Anhand zahlreicher Vergleiche mit den erfolgreichen Unternehmen einer Branche wird aufgezeigt,

- wie Umsetzungsstärke entsteht
- welche Konzepte und Vorgehensweisen sich bei führenden Unternehmen bewährt haben
- wie eine markante Verbesserung hinsichtlich economies of scale, scope und Zeit dank evolutionärer oder radikaler Neudefinition von Prozessen und Strukturen entsteht
- auf welche Modelle digitale Angreifer setzen
- wie Innovationspotential konsequent erschlossen und die Produktentwicklung dem Zeitwettbewerb angepasst werden kann
- welche Hemmnisse zu beseitigen sind, um ein Unternehmen erfolgreich zu verändern
- wie Umsetzungshürden auf dem Weg zu einer «neuen» Organisation gekonnt gemeistert werden

Themen

Der World Class Company-Ansatz

- Performanceorientierte Unternehmensführung: Der verschärfte Wettbewerb als Auslöser
- Das Netzwerk der ganzheitlichen Unternehmenssteuerung
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung: Wie vorgehen? Der Weg zu Innovationsführerschaft und Agilität

Erfolgsversprechende Strukturen, Organisationskonzepte & Prozesse

- Methoden und Instrumente zur Neugestaltung von Geschäftsprozessen
- Wettstreit der Kompetenzen: Evaluation der eigenen Kernkompetenzen
- Wege zu Business Excellence und Digital Readiness

Change Management

- Das Potential echter sich selbst führender Teams: Das Paradigma der Selbstorganisation in Gruppen
- Die Rolle des Managements bei der Förderung des Human-Potentials
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Die Elemente des Change Managements: Synthese von Bewährtem und Neuem



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch**: www.sgbs.com/e32

St. Galler Change Management Seminar

Technologie, Wertewandel und globale Unsicherheiten als Herausforderung für die Führung

Durchführungen

2027

Nr. AV4917 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 1. – 3. März 2027, Köln
- 2. Teil 11. – 12. März 2027, St.Gallen

Nr. AV4927 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 7. – 9. Juni 2027, Bregenz
- 2. Teil 25. – 26. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. AV4937 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 4. – 6. Oktober 2027, Brunnen
- 2. Teil 25. – 26. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. AV4947 4. Durchführung 2027

- 1. Teil 1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen
- 2. Teil 7. – 8. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 3 + 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 6900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av49

Zielgruppe (w/m)

- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Executive Managements
- Leitende aus Unternehmens-Bereichen, die einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Neuausrichtung leisten

Konzept

Was ist die Rolle einer Führungskraft als Change-Leader? Wie erweitert man die eigene Veränderungskompetenz? Dieses Change Management Seminar der St. Gallen Business School bereitet sich auf die wichtigsten Veränderungen vor. Wichtigster Nutzen:

- Strategisches Verständnis für erfolgreiche Veränderungsprozesse
- Stärkung der eigenen Führungsrolle in Veränderungssituationen
- Konkrete Werkzeuge und Methoden zur Anwendung im eigenen Unternehmen
- Erweiterung des Netzwerks mit Gleichgesinnten aus unterschiedlichen Branchen
- Selbstreflexion über das eigene Führungsverständnis und Veränderungsverhalten

Themen

Technologische & digitale Kompetenz

- Grundverständnis von Datenanalyse, KI, Automatisierung, Plattformökonomie
- Fähigkeit, technologische Trends zu bewerten und strategisch einzuordnen
- Offenheit für neue Tools und Prozesse (z. B. digitale Kollaborationsplattformen)

Transformationale Führung & Change-Kompetenz

- Visionäre Orientierung geben – und sie überzeugend kommunizieren
- Menschen für Veränderungen gewinnen, Widerstände erkennen und abbauen
- Change-Management-Methoden sicher anwenden

Emotionale Intelligenz und Empathie

- Aktives Zuhören und echtes Interesse an Menschen
- Fähigkeit zur Selbstreflexion und Emotionsregulation
- Aufbau einer vertrauensvollen, psychologisch sicheren Arbeitsumgebung
- Ethische Maßstäbe setzen und vorleben (Integrity Leadership)

Systemisches und strategisches Denken

- Ganzheitliche Zusammenhänge erkennen (z. B. Klima, Lieferketten, Regulatorik)
- Sinn vermitteln – über ökonomische Ziele hinaus
- Langfristig denken, auch unter Unsicherheit (Szenarien, Resilienz)
- Stakeholder-Perspektiven integrieren (Kunden, Gesellschaft, Investoren)

Entscheidungs- und Umsetzungsstärke unter Unsicherheit

- Mut zu klaren Entscheidungen trotz begrenzter Informationen
- Iteratives Vorgehen (z. B. Test-and-Learn-Ansätze)
- Ergebnisorientierung bei gleichzeitiger Fehlertoleranz

Entwicklung der Unternehmenskultur

- Offenheit und Lernbereitschaft fördern, Scheitern als Chance begreifen
- Vertrauen und Zusammenarbeit stärken, siloweites Denken überwinden
- Vielfalt und Inklusion leben, um Innovation zu ermöglichen
- Purpose und Werte im Alltag verankern, Orientierung geben

Künstliche Intelligenz, Technologie und Digitalisierung

Durchführungen

2027

Nr. AV0917	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
Nr. AV0927	2. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 2. Juli 2027, St.Gallen
2. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
Nr. AV0937	3. Durchführung 2027
1. Teil	2. – 3. Dezember 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Februar 2028, München

Dauer: 2 + 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/av09

Zielgruppe (w/m)

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsleitungsmitglieder, Executive Führungskräfte und Bereichsverantwortliche, die strategische Entscheidungen treffen, Veränderungsprozesse begleiten und die digitale Zukunft ihres Unternehmens aktiv mitgestalten wollen.

Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten:

- Ein fundiertes Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Technologie, Strategie und Führung
- Konkrete Werkzeuge und Modelle zur Entwicklung von Digital- und KI-Strategien
- Impulse zur organisatorischen Umsetzung und kulturellen Verankerung
- Ein kritisches Gespür für Chancen, Risiken und Trends
- Zugang zu erprobten Cases, Expertinnen und Experten
- Strategisches Rüstzeug, um technologische Entwicklungen unternehmerisch zu nutzen

Konzept

Das Seminar verbindet aktuelle Erkenntnisse aus Forschung, Praxis und Technologieentwicklung. Es richtet sich an Entscheidungsträger, die technologische Trends verstehen, kritisch einordnen und unternehmerisch nutzen wollen.

Anhand realer Cases, interaktiver Analysen und branchenspezifischer Perspektiven lernen die Teilnehmenden, KI- und Digitalisierungsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.

Technologie wird nicht als Selbstzweck, sondern als Werkzeug zur Effizienz- und Wertsteigerung verstanden. Ziel ist der direkte Transfer in die eigene Führungspraxis.

Teilnehmende bringen auf Wunsch eigene Fragestellungen ein und erhalten fundiertes Feedback. Ein praxisorientiertes Lernumfeld mit Raum für Reflexion und Networking wird geschaffen. Aktuelle Tools und Plattformen werden demonstriert und bewertet.

Zukunftsszenarien werden diskutiert – realistisch, kritisch, lösungsorientiert.

Das Programm unterstützt die individuelle Strategieentwicklung mit Unterstützung durch Künstliche Intelligenz.

Teil 1: KI für die Trenderkennung nutzen

Teil 2: Neue Geschäfte aufbauen, KI und Digitalisierung nutzen

Themen

Künstliche Intelligenz und Vorhersage im Management

- Entscheidungsunterstützung durch KI
- KI nutzen, um relevante Veränderungen frühestmöglich zu erkennen
- Dank KI gestützten Zukunftsradares neue Kompetenzen, neue Wettbewerbsvorteile und neue Märkte aufbauen

KI für Strategie und Business Development nutzen

- Neu gilt: Keine Strategie ohne Einsatz der Künstlichen Intelligenz
- KI-gestütztes Strategisches Management: Konkrete Beispiele
- Höhere Qualität bei der Strategischen Analyse
- Höhere Qualität beim Erkennen des Strategischen Handlungsbedarfs im Sinne von Chancen nutzen und Gefahren frühzeitig ausweichen
- Was 'Wissen der Welt' nutzen für das Finden der alternativen Strategischen Möglichkeiten bis hin zur Formulierung der bestmöglichen Strategie
- Dank KI zu Einzigartigkeit und Wettbewerbsvorteilen
- KI als 'Enabler' der Umsetzung

Themen

Digitale Transformation gestalten

- Erfolgsfaktoren digitaler Change-Prozesse
- Stakeholder-Management im digitalen Wandel
- Aufbau digitaler Kompetenzen
- Rolle der Führungskraft im Transformationsprozess

Technologien verstehen und bewerten

- Überblick über Schlüsseltechnologien (KI, Blockchain, IoT, Quantencomputing)
- Bewertung von Technologiereife und Impact
- Technologieradar für Führungskräfte
- Fallbeispiele erfolgreicher Implementierung

Daten als strategisches Asset

- Data Literacy für Executives
- Datenstrategie und Datenkultur
- Umgang mit Datenschutz und Regulierung
- Monetarisierung von Daten

Neue Geschäftsmodelle und Plattform-Ökonomie

- Plattformlogiken und Netzwerkeffekte
- Digitale Geschäftsmodellinnovation
- Disruption durch Tech-Startups
- Partnerschaften und Ökosysteme

Mensch, Maschine und Organisation

- Kollaboration zwischen Mensch und KI
- Auswirkungen auf Kultur, Struktur, Arbeitsteilung
- Zukunft der Arbeit in digitalen Organisationen
- Ethik und Verantwortung

Digitale Wettbewerbsstrategien

- Agile Strategieentwicklung
- Vom Produkt zum Service zur Plattform
- First Mover vs. Fast Follower
- Skalierung und Internationalisierung

Praxis, Tools und Cases

- KI-Demonstrationen (ChatGPT, Midjourney, Copilot etc.)
- Analyse realer Transformationsprojekte
- Tools zur Bewertung digitaler Reife
- Transfer-Workshop auf eigene Unternehmenssituation

Change Management Programm

Die Transformation vom Heute in die gewollte Zukunft.

Durchführungen

2027

Nr. AV1517	1. Durchführung 2027
1. Teil	1.–4. Februar 2027, München
2. Teil	1.–3. März 2027, Köln
Nr. AV1527	2. Durchführung 2027
1. Teil	26.–29. April 2027, Luzern
2. Teil	7.–9. Juni 2027, Bregenz
Nr. AV1537	3. Durchführung 2027
1. Teil	21.–24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	4.–6. Oktober 2027, Brunnen
Nr. AV1547	4. Durchführung 2027
1. Teil	20.–23. September 2027, Berlin
2. Teil	4.–6. Oktober 2027, Brunnen
Nr. AV1557	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27.–29. März 2028, Stuttgart
Nr. AV1567	6. Durchführung 2027
1. Teil	13.–16. Dezember 2027, St.Gallen
2. Teil	27.–29. März 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 3 Tage

Seminargebühr: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av15

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Executives sowie erfolgreiche Praktiker:innen aus dem Mittel-Management, die ihre Kompetenz im Bereich des Veränderungs-Managements weiter entwickeln und ihr Management Team in notwendige Veränderungsprozesse integrieren wollen.

Seminarziele

In diesem Seminar lernen Sie, eine Unternehmung oder einen Teilbereich im Hinblick auf Veränderungen und Handlungsbedarf zu überprüfen. Sie lernen, die Instrumente des Change Managements in einem gesteuerten Veränderungsprozess anzuwenden.

Aufbau

Teil 1: Strategien verstehen und unterstützen: Handlungsbedarf und Veränderungsnotwendigkeit aus strategischer Sicht.
4-tägiges Strategie-Seminar.

Teil 2: Leadership in Zeiten der Veränderung: Neue Konzepte zur Bewältigung grosser Umbrüche, gemeinsam mit Ihren Mitarbeitenden.
3-tägiges Change-Seminar.

Konzept

Veränderungen und Umwälzungen spielen sich in einem Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen ab. Nur ein ganzheitlicher Change-Modellansatz erlaubt, aus der Vielzahl möglicher Veränderungen genau jene auszuwählen, die wirklich relevant sind. Denn nichts ist gefährlicher als übertriebene Veränderungs-dynamik: zu ändern, was sich bewährt hat und gar nicht verändert werden muss. Gleichzeitig gilt aber: Nichts gefährdet die Zukunft mehr als unterlassene oder verschlafene Anpassung an notwendige Veränderungen. Das Change Management Programm zeigt, wie dieser Weg vom Management optimal geplant und zu begehen ist. Das Programm zeigt, wie das Scanning von extern und intern ausgelöst oder zu erwartenden Veränderungen den Handlungsbedarf erkennen lässt. Es zeigt, wie anschliessend der Prozess des Change Managements einzuleiten und zu steuern ist. Es vermittelt die Instrumente und Kenntnisse über die Transformation des Unternehmens vom Heute in die gewollte Zukunft.

Transformation erkennen

Wenn grosse Veränderungen anstehen, muss ein Unternehmen sich erneuern. Die Transformation eines Unternehmens von einem komfortablem Heute in eine gewollte Zukunft gehört zu den anspruchsvollsten Management-Aufgaben.

Themen

- Erfolg heute: Wie dauerhaft ist er, was könnte ihn gefährden?
- Erfolg morgen: Welche Veränderungen braucht es?
- Die Dynamik in der Branche, im Wettbewerbsverhalten, im Kundensystem
- Technologie-Dynamik, Digitalisierung und Internet Business
- Das normative System: Veränderungen aus Eignerlogik und Leitplanken
- Die Ertragsentwicklung: Positiver Trend oder sinkende Gewinnmargen?
- Ressourcensteuerung: nach klaren Prioritäten, strategiekonform oder fragwürdig?
- Umfeldentwicklungen: Trends und externe Treiber des Wandels
- Den relevanten Wandel darstellen, die richtigen Schlussfolgerungen ziehen
- Konsequenzen der Megatrends und des Wandels für Management und Mitarbeiter
- Ist das, was für die Unternehmung richtig ist, von den Mitarbeitern zu leisten?
- Engagement für soziale Anliegen als Teil des Change Managements
- Umsetzen, was umgesetzt werden muss: Die Führungskraft als Change Manager



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Leadership & Führung

Executive Leadership Seminar	60
Executive Leadership I: Führungskräfte führen	61
Leadership – St. Galler Führungsprogramm	62
Executive Leadership II: Führen grösserer Einheiten oder einer ganzen Organisation	64
St. Galler Führungsseminar	65
Advanced Leadership	66
Corporate Leadership: Einen Unternehmensbereich führen	67
Change-Management: Wandel erfolgreich umsetzen	68
Persönliche Führungskompetenz	69
Führungskompetenz für den Aufstieg in das Executive Management	70
Konflikttraining vor Kamera mit Feedback	71
St. Galler Teamleiter Seminar	72



Executive Leadership Seminar

Durchführungen

2027

Nr. AV9217 **1. Durchführung 2027**
15. – 18. März 2027
Davos

Nr. AV9227 **2. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027
Rottach-Egern

Nr. AV9237 **3. Durchführung 2027**
27. – 30. September 2027
Brunnen

Nr. AV9247 **4. Durchführung 2027**
8. – 11. November 2027
St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr: CHF 5900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av92

Zielgruppe (w/m)

Das Executive Leadership Seminar richtet sich an Führungskräfte mit umfassender Verantwortung oder strategischer Führungsrolle.

Konzept

Wer eine wichtige Führungsaufgabe im Unternehmen hat, braucht Antworten auf folgende Fragen:

- Wie will ich führen, um meine eigenen Stärken als Persönlichkeit optimal einbringen zu können?
- Wie kann ich situationsgerecht die Motivation und Leistung in meinem Verantwortungsbereich laufend weiter ausbauen?

Mit dem Besuch dieses Leadership Seminars erhalten Sie konkrete Impulse, um die Qualität des Managements in Ihrem Verantwortungsbereich weiter auszubauen.

Themen

Der St. Galler Leadership Ansatz

- Rollenverständnis: Manager, Leader, Unternehmer
- Leadership als Verantwortung für Kultur, Struktur und Strategie

Führungspersönlichkeit und Selbstverständnis

- Wie Führungsstärke entsteht
- Authentizität, Wirkung und persönliche Präsenz
- Emotionale Intelligenz und Leadership-Mindset
- Umgang mit Macht, Einfluss und Verantwortung

Führung von Führungskräften und von High-Performance-Teams

- Vertrauen, Verantwortung und Wirksamkeit
- Rollenklärung, Teamziele und Zusammenarbeit
- Konfliktmanagement und Kommunikation

Führung der Organisation und wirksamer Systeme

- Systeme und Strukturen führen
- Steuerungslogiken, KPIs & Zielsysteme
- Agilität, Resilienz und Lernfähigkeit der Organisation
- Wirkungsvolle Veränderungs- und Transformationsprozesse

Leadership in der digitalen Transformation

- Digitale Geschäftsmodelle und disruptive Innovation
- Führung auf Distanz und virtuelle Teams
- Zukunftskompetenzen und New Leadership

Strategische Führung und Umsetzungsstärke

- Von der Strategie zur Umsetzung
- Priorisierung, Ressourcensteuerung, Exzellenz
- Strateg. Projekte erfolgreich führen
- Dynamik, Timing und Feedbackkultur

Best Practices & Fallstudien aus dem Top-Management

- Erfolgsfaktoren von Spitzenunternehmen
- Praxisbeispiele erfolgreicher Transformation
- Lessons Learned aus komplexen Führungssituationen

Persönliche Leadership-Entwicklung

- Individ. Standortbestimmung & Ziele
- Führungsfeedback und Entwicklungspotenziale
- Transfer in den Führungsalltag und persönliche Roadmap

Executive Leadership I: Führungskräfte führen

Durchführungen

2027

Nr. 98127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
Nr. 98227	2. Durchführung 2027
1. Teil	3. – 5. Mai 2027, Vitznau
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
Nr. 98327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
Nr. 98427	4. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Luzern
2. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
Nr. 98527	5. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Berlin
2. Teil	20. – 23. März 2028, Davos

Dauer: 3 + 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/98

Zielgruppe (w/m)

Dieses Programm eignet sich für Führungskräfte aus dem oberen Management renommierter Firmen, die selbst Führungskräfte führen.

Konzept

Executive Leadership beginnt dort, wo es darum geht, eine grössere Zahl von Menschen auf gemeinsame Resultate auszurichten.

Je grösser die Organisation, umso schwieriger ist es, als Leader auf den Einzelnen einzuwirken. Dennoch müssen Sie dies erreichen, um Ihre volle Wirkung zu erreichen. Welche Instrumente und Methoden stehen dafür zur Verfügung? Wie müssen sie eingesetzt werden?

Die Teilnehmenden sind Führungskräfte und Spezialisten mit mehrjähriger Führungserfahrung. Sie wissen, dass es immer wieder neue Situationen im Unternehmen gibt, die eine Überprüfung der eigenen Leadership-Prinzipien und der Art der Führung bedingen. Dieses Seminar bietet für eine solche ‚Standortbestimmung der persönlichen Führungslogik‘ eine ideale Plattform.

Themen

Führungskräfte führen

- Führung aktiv gestalten, Führungswirkung in die Organisation einbringen
- Führungsprinzipien und Unternehmenskultur professionell steuern
- Value-Based Leadership: Führen durch Persönlichkeit im Unternehmen verankern
- Resultatorientierte Mitarbeiterführung: Was starke Motivatoren auszeichnet
- Teambildung, auf die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen
- Die Optimierung des Einflussprozesses zwischen Chef und Mitarbeiter
- Führung jenseits der Hierarchie
- Die gekonnte Balance zwischen Emotionalität und Rationalität in der Führung
- Soziale Kompetenzen, Kommunikation und Konfliktmanagement
- Der Umgang mit Macht als Führungskraft
- Netzwerksteuerung und Executive Change Management
- Mitarbeitende auf bevorstehende Transformation vorbereiten

Kompetenzen für das erfolgreiche 'New Work'

- Die Erhöhung meines Wirkungsgrades: Von der Aufgabenorientierung zur Menschenorientierung
- Diversität im Sinne des Stärkenansatzes für das Unternehmen nutzen
- Persönlichkeitsentwicklung: «Feedback is the breakfast of Champions»
- Kommunikation als Führungsinstrument einsetzen
- Work-life-Balance: Wie schaffe ich es, parallel beruflichen und privaten Erfolg 'unter einen Hut zu bringen'?

Leadership – St. Galler Führungsprogramm

Durchführungen

2027

Nr. 70127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen
Nr. 70227	2. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil	26. – 29. April 2027, Köln
Nr. 70327	3. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz
Nr. 70427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Brunnen
2. Teil	27. – 30. Sep. 2027, Lenzerheide
Nr. 70527	5. Durchführung 2027
1. Teil	11. – 14. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil	8. – 11. November 2027, Bregenz
Nr. 70627	6. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Nov. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	13. – 16. Dez. 2027, Lenzerheide

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/70

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Ergebnis- oder Projektverantwortliche aus allen Bereichen, die eine komplette praxisbezogene Gesamtsicht moderner Führung wünschen und erprobte Führungsinstrumente, Methoden und Verhaltensweisen trainieren wollen.
2. Führungsverantwortliche, die bereits befördert oder für eine neue Position vorgesehen sind, mit dem Ziel, ihre Führungsleistungen aufgrund neuer Aufgaben oder Kompetenzen zu hinterfragen und zu optimieren.
3. Nichtbetriebswirtschaftler:innen, Fachspezialist:innen oder Nachwuchskräfte, die eine fundierte, tiefgehende Führungsausbildung benötigen.
4. Praktiker:innen, die ihr Führungs-Know-how auf den neuesten Stand bringen wollen.

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e75

Konzept

Führen heisst, mit Hilfe von anderen Resultate erbringen. Die besten Ergebnisse erbringen diejenigen Persönlichkeiten, denen es gelingt, alle Facetten des Erfolgsfaktors «Führung» umfassend und nachhaltig zu steuern.

Der Lehrgang «Leadership – St. Galler Führungsprogramm» vermittelt und trainiert in intensiver Form in zwei Teilen das notwendige fachliche und persönliche Rüstzeug, um Führungsaufgaben optimal in der täglichen Praxis wahrzunehmen.

Die Anforderungen an Führungskräfte und ihre Rollen als Vorgesetzte, Kollegen und Unterstellte werden erarbeitet, diskutiert und anhand zahlreicher Beispiele konkretisiert.

Schritt für Schritt werden die einzelnen Bausteine eines Führungskonzeptes erarbeitet. Die Teilnehmer:innen entwickeln Fähigkeiten und erarbeiten sich die Kompetenz, ihre Produktivität und diejenige ihrer Mitarbeiter dank effizienter und effektiver Führung erheblich zu steigern, Leistungsreserven in Organisationen zu mobilisieren sowie herausragende Einzel- oder Teamleistungen zu erbringen.

Themen im Überblick

Inventur der eigenen Führungsleistung

Voraussetzungen erfolgreicher Führung – Analysen und Denktildiagnosen – Die eigene Rolle und ihre Wirkung auf Unterstellte, Vorgesetzte und Kollegen – Das persönliche Potential aktivieren, soziale Kompetenz und Führungs-Kraft weiterentwickeln

Psychologie der Führung

Ist Führung lernbar – Lehrmeister «Erfahrung» – Menschliche Verhaltensweisen – Rollen der Leaders und Followers: Was sind die Unterschiede?

Führungsmethoden für die Praxis

Führen statt ausführen – Richtig delegieren – Management der Zeit – Gesprächsführung als Hauptaufgabe

Führung in schwierigen Situationen

Umgang mit problematischen Mitarbeitern – Ängste, Unsicherheit, Frustration und Lethargie – Stressbewältigung im Alltag – Work-Life-Balance

Leadership, Teamführung, Coaching

Der Vorgesetzte als Coach – Professionelle Teamarbeit, Gruppen erfolgreich steuern – People Empowering – Prinzip «Selbstverantwortung»

Themen

Das ganzheitliche St. Galler Führungskonzept

- Die Einbettung der Führung in das systemorientierte Management
- Das Navigationsinstrumentarium für Führungserfolg
- Die Revolution in der Arbeitswelt bewältigen: Führungstrends & Führung 4.0

Inventur der eigenen Führungsleistung

- Voraussetzungen erfolgreicher Führung in disruptiven, digitalen Zeiten
- Analysen und Denkstildiagnostics für den Führungsalltag: Die eigene Rolle und ihre Wirkung auf Unterstellte, Vorgesetzte und Kollegen
- Das persönliche Potential aktivieren, soziale Kompetenz und Führungskraft weiterentwickeln

Psychologie der Führung

- Ist Führung lernbar? Der Lehrmeister «Erfahrung»
- Schlussfolgerungen aus menschlichen Verhaltensweisen: Häufigste und typische Fehler
- Die Rollen der Leaders und Followers: Führen nach «unten» und «oben»

Führungsmethoden für die Praxis

- Führen statt ausführen: Richtig delegieren will gelernt sein
- Management der Zeit: Zeitfallen geschickt umgehen dank gekonnter Arbeitstechnik
- Mehr Effizienz und Effektivität durch Focussierung auf das Wesentliche: Priority- und Entscheidungs-Management
- Bewährte und neue Arbeitsweisen für den effektiven Manager: Praxistipps der Erfolgreichen
- Neue Problemlösungen finden mit der Methodik des «Vernetzten Denkens»
- Gesprächsführung als Hauptaufgabe: Delegations-, Kritik-, Beurteilungs-, Anerkennungs- und Kontrollgespräche

Führen mit Zielen als Kernstück der Führung

- Der Zielsetzungsprozess: Strategien, Marketingpläne und Organisationskonzepte in Budgets und Massnahmenpläne umsetzen
- Ziele und Vorgaben stufengerecht vereinbaren und Leistungen beurteilen
- Anreizsysteme und Kontrolle als Scharniere zwischen Zielen und Resultaten

Führung in schwierigen Situationen

- Strategien für die Bewältigung von Konflikten: Nullsummenspiele, Konflikte bearbeiten
- Umgang mit problematischen Mitarbeitern
- Umgehen mit Ängsten, Unsicherheit, Frustration und Lethargie, Stressbewältigung im Alltag

Managementpotential finden und aufbauen

- Mitarbeiter und Führungskräfte finden und selektionieren
- Das Potential der Mitarbeitenden abschätzen und nutzen: Wissen, Können und Wollen in Einklang bringen
- Mitarbeiterentwicklung: Wie aus Beurteilungsgesprächen ein Instrument zur Mitarbeiterförderung wird

Leadership, Teamführung, Coaching

- Leadership als Basis für Spitzenleistungen
- Der Vorgesetzte als Coach, Professionelle Teamarbeit, Gruppen erfolgreich steuern
- Hohe Mitarbeiterzufriedenheit bei hoher Leistung: People Empowering, das Prinzip «Selbstverantwortung»

Executive Leadership II:

Führen grösserer Einheiten oder einer ganzen Organisation

Durchführungen

2027

Nr. 87127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
2. Teil	10. – 11. Juni 2027, St.Gallen
Nr. 87227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	25. – 26. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. 87327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
2. Teil	25. – 26. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. 87427	4. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
2. Teil	7. – 8. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 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/87

Zielgruppe (w/m)

- Executives mit Ergebnisverantwortung
- Bereichsleiter:innen mit grosser Führungsverantwortung
- Führungskräfte mit Verantwortung für mehrere Teams oder Standorte

Konzept

Executive Leadership umfasst wirkungsvolle Führung einer grösseren Anzahl von Mitarbeitenden, die teilweise selbst Führungskräfte sind. Es umfasst aber auch gekonnte Unternehmensführung. Executive Leader müssen somit

- eine Vielzahl von Menschen auf gemeinsame Ziele und Resultate ausrichten und dabei hohe Leistung bei hoher Arbeitszufriedenheit bewirken
- das Unternehmen, die Organisation und ihre Teilbereiche in die richtige, gewollte und erfolgreiche Zukunft führen.

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Führungspersönlichkeiten, die Verantwortung für grössere Organisationseinheiten tragen und ihre Wirksamkeit auf die nächste Stufe bringen wollen.

Themen

Strategische Gesamtverantwortung übernehmen

- Unternehmensweite Prioritäten definieren und durchsetzen
- Verantwortung ganzheitlich und nachhaltig wahrnehmen

Führen einer Organisation

- Wachstums- und Transformationslogik professionell gestalten
- Strukturen, Prozesse und Kultur aufeinander abstimmen
- Komplexität reduzieren

Führungssysteme wirksam designen

- Klare Entscheidungs- und Steuerungsmechanismen etablieren
- Verantwortung für Leistung und Verhalten verankern

Kultur als Führungsinstrument nutzen

- Unternehmenskultur aktiv gestalten und entwickeln
- Werte und Verhalten mit Strategie verbinden

Macht, Einfluss und Stakeholder-Dynamiken

- Akzeptanz bei Top-Management- und Board-Ebene erreichen
- Interne und externe Stakeholder ernst nehmen

High-Performance-Teams auf Top-Level führen

- Führungsteams zu Höchstleistung entwickeln
- Vertrauen, Haltung und Ergebnisfokus sichern

Entscheidungsqualität erhöhen

- Komplexe Entscheidungen strukturiert treffen
- Unsicherheit souverän managen
- Geschwindigkeit und Qualität in Balance bringen

Transformation und Change Leadership

- Grosse Veränderungen erfolgreich steuern
- Widerstände gezielt nutzen und Dynamik erzeugen
- Nachhaltige Umsetzung sicherstellen

Wirkung und Kommunikation auf Executive-Level

- Strategische Narrative entwickeln und vermitteln
- Klar, überzeugend und wirksam kommunizieren
- Präsenz und Glaubwürdigkeit stärken

Persönliche Wirksamkeit als Führungspersönlichkeit

- Eigene Rolle und Führungsidentität schärfen
- Mit Druck und Verantwortung souverän umgehen



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/e87

St. Galler Führungsseminar

Der nachhaltige St. Galler Führungsansatz

Durchführungen

2027

Nr. 63127	1. Durchführung 2027 25. – 28. Januar 2027 St.Gallen
Nr. 63227	2. Durchführung 2027 8. – 11. März 2027 Stuttgart
Nr. 63327	3. Durchführung 2027 14. – 17. Juni 2027 Bregenz
Nr. 63427	4. Durchführung 2027 13. – 16. September 2027 Brunnen
Nr. 63527	5. Durchführung 2027 11. – 14. Oktober 2027 St.Gallen
Nr. 63627	6. Durchführung 2027 22. – 25. November 2027 Horn/St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/63

Zielgruppe (w/m)

Das St. Galler Führungsseminar richtet sich an

1. Führungskräfte, Ergebnis- oder Projektverantwortliche aus allen Bereichen, die eine praxisbezogene Gesamtsicht moderner Führung wünschen und erprobte Führungsinstrumente, Methoden und Verhaltensweisen trainieren wollen
2. Führungsverantwortliche, die bereits befördert oder für eine neue Position vorgesehen sind, mit dem Ziel, ihre Führungsleistungen aufgrund neuer Aufgaben oder Kompetenzen zu hinterfragen und zu optimieren
3. Leiter:innen von Abteilungen oder Teams, die auch in schwierigen Situationen kompetent führen wollen

Nutzen

Teilnehmende am St. Galler Führungsseminar der SGBS erwarten praxisnahe Impulse zur Stärkung ihrer Führungskompetenz. Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Referenten und Führungskräften. Das Seminar fördert Führungskompetenz und persönliche Wirkung im Management-Alltag.

Konzept

Wie erzielt man als Führungskraft die bestmögliche Wirkung? Eingebettet in die Logik des St. Galler Führungskonzepts trainieren wir mittels neuester Erkenntnisse die zentralen Elemente moderner Führung. Die Teilnehmenden gewinnen Einblick in ihr eigenes Führungsverhalten. Sie erkennen, in welchen Bereichen sie ihr eigenes Führungsverhalten optimieren können. Ebenso erfahren sie, welche einfachen Kniffe und Tricks gerade in Situationen alltäglicher Führungsarbeit Wunder wirken können.

Themen

Führen mit den Instrumenten der Führungslehre: Leistung dank Motivation

- Agilität als Führungsprinzip
- Psychologische Typologien für die Praxis: Verhaltensmuster von Chefs, Kollegen und Mitarbeitenden verstehen und nutzen
- Handlungsspielräume für unterschiedliche Charaktere definieren, die Verhalten, Kompetenz und Leistung beeinflussen
- Vom Fordern und vom Fördern: Prozesse, die Verhalten und Leistung steuern
- Virtuelle Führung: Umgang mit «virtuellen» Mitarbeitenden und Teams
- Wie KI Führung verändert

Psychologie der Führung: Ohne Selbsterkenntnis und Selbstführung funktioniert es nicht

- Zielgerichtete Selbstführung: Das eigene Führungsverhalten muss zur Persönlichkeitsstruktur passen
- Analysen und Denkstildiagnostics für den Führungsalltag: Eigene Entscheidungs- und Verhaltensmuster im Voraus entwickeln
- Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit auf andere kennen, den persönlichen Wirkungsgrad steigern, überzeugen und sich durchsetzen
- Opportunitäten statt Konflikte schaffen: Persönlichkeitsunterschiede von Kollegen, Chefs und Mitarbeitenden richtig nutzen

Führen im Sturm und wenn es weh tut

- Umgang mit schwierigen Situationen und Dauerbelastung: Resilienz im Team steigern
- Die eigene Person und Teams «in Action»: Stress bei sich und anderen erkennen und managen
- Die eigene Haltung positiv beeinflussen: Wie souveränes und achtsames Agieren geht
- Emotionale Intelligenz in der Führung bewusst einsetzen

Advanced Leadership

Das Leadership Seminar für gekonnte Führung in renommierten Unternehmen.

Durchführungen

2027

Nr. 75127 **1. Durchführung 2027**
1. – 3. März 2027
Berlin

Nr. 75227 **2. Durchführung 2027**
3. – 5. Mai 2027
Vitznau

Nr. 75327 **3. Durchführung 2027**
28. – 30. Juni 2027
Bregenz

Nr. 75427 **4. Durchführung 2027**
4. – 6. Oktober 2027
Luzern

Nr. 75527 **5. Durchführung 2027**
8. – 10. Dezember 2027
Berlin

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/75

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Spezialist:innen mit mehrjähriger Führungserfahrung
2. Executives die vor neuen Herausforderungen stehen

Seminarziele

Was macht gutes Leadership aus? Anhand vieler Erfolgsbeispiele aus der Praxis haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihr eigenes Leadership zu analysieren und Ihr persönliches Leadership-Potenzial noch besser nutzen zu lernen. Sie erhalten wertvolle Ideen und Impulse für die motivierende und resultatorientierte Führung des eigenen Verantwortungsbereichs. Sie lernen, den Wirkungsgrad ihrer Mitarbeiter zu steigern, bei gleichzeitiger Optimierung von Motivation und Arbeitszufriedenheit.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch**: www.sgbs.com/e75

Konzept

Der gute Leader vereinbart ehrgeizige Ziele, entwickelt Fähigkeiten, gibt Handlungsspielräume, Verantwortung und Ressourcen, geht mit gutem Beispiel voran und coacht sein Team auf dem Weg zum Erfolg. Dies zur Theorie. Die Praxis ist vielschichtiger, denn keine Situation gleicht der anderen. Leadership in der Praxis benötigt ein individuelles Finetuning. Die Fähigkeit, sich auch im Tagesdickicht zu behaupten. Trotz Stress und Störfaktoren den richtigen Weg zu finden. Trotz Niederlagen am gemeinsamen Ziel festzuhalten oder – im Sinne von permanentem Lernen – Anpassungen im Geschäftsalltag vorzunehmen. Der Leader von heute beherrscht den Gesamtprozess der Führung: Von der Vision zur Aktion.

Leader-Qualitäten

Gutes Leadership steigert den Wirkungsgrad des gesamten Unternehmens. Im Wettbewerb um Marktanteile, Aufträge oder Kundenbeziehungen gewinnen meist die Unternehmen mit dem besseren Leadership.

Themen

Das Programm bietet Erkenntnisse über das eigene Führungsverhalten. Die Teilnehmenden lernen, wichtige Gesetzmässigkeiten erfolgreicher Führung im eigenen Bereich gekonnt anzuwenden.

- Leadership als Konzept erfolgreicher Unternehmensführung
- Gesetzmässigkeiten und Wirkungsprinzipien: Theorie und Praxis
- Alternative Führungsphilosophien – unterschiedliche Leadershipansätze
- Die Erfolgsmechanismen einer guten Unternehmensführung
- Die Kompetenzen und Fähigkeiten des Leaders
- Die Bedeutung der jeweiligen Konstellation
- Eigene Stärken und Optimierungspotenziale
- Anwenden der Erkenntnisse in konkreten Führungssituationen
- Erkennen der eigenen Stärken als Leader
- Impulse für mehr Wirkung
- Die gewollte Führungsrolle
- Neue Instrumente, neue Verhaltensmuster und Tipps für deren Praxiseinsatz
- Gutes Kommunikationsverhalten
- Wirkungsvoll führen

Corporate Leadership: Einen Unternehmensbereich führen

Durchführungen

2027

Nr. AV3717	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 16. April 2027, online
Nr. AV3727	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	16. – 17. September 2027, online
Nr. AV3737	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	16. – 17. September 2027, online
Nr. AV3747	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, online
Nr. AV3757	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 1. Dez. 2027, St.Gallen
2. Teil	3. – 4. April 2028, online

Dauer: 3 Tage Präsenz
2 Tage Online-Live

Seminargebühr: CHF 6900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av37

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an Executives und erfahrene Führungskräfte aus der zweiten und dritten Managementebene bedeutender Unternehmen. Ihnen gemeinsam ist, dass sie mit motivierender Führung alleine ihren Verantwortungsbe- reich nicht ausreichend führen können. Was es zusätzlich braucht, sind zusätz- liche Führungskompetenzen: Richtung vorgeben, für die gemeinsame Zukunft begeistern, die richtigen Ziele setzen, Kultur prägen, Management Qualität for- cieren, Werte vorleben, Veränderungen bewirken, Entscheidungen im eigenen Verantwortungsbereich durchsetzen.

Konzept

Führen ist Mitarbeiterführung. Auch, aber nicht nur. Wer für einen bedeuten- den Bereich eines Unternehmens zu- ständig ist, weiss: Mit den bewährten Methoden der Mitarbeiterführung al- leine lässt sich eine Organisation nicht führen. Es braucht mehr. Es braucht Corporate Leadership. Dieses Programm vermittelt das notwendige Wissen und Instrumentarium für diese höchste Form des Leadership.

Themen

Teil 1: Richtung vorgeben

Corporate Leadership

- Den Weg in die Zukunft weisen
- Das Unternehmen in die gewollte Richtung lenken
- Modell der Unternehmensführung

Die vorgegebene Mission

- Was die Entscheider wollen
- Was die Aufgabe des Unternehmens sein soll

Vision, Werte, Verhalten

- Die Rolle des Unternehmens in Zukunft
- Die einzuhaltenden Werte
- Das erwartete Verhalten

Oberste Ziele, Leitplanken

- Mit Zielvorgaben steuern
- Mit Leitplanken lenken

Strategie und Ressourcensteuerung

- Szenarien, Trends, Technologie
- Identität heute und morgen
- Kerngeschäft ausbauen, Neugeschäft aufbauen

Teil 2: Team-Management

High Performance Teams steuern

Wie werden dank gekonntem Team Management unternehmerisches Denken gefördert, Verantwortung über- tragen, Chancen dank agilem Verhalten erkannt und genutzt, Eigeninitiative ge- stärkt und eine Kultur der Mitgestaltung im Team etabliert?

Coach und Sparringpartner

Die Rolle der Führungskraft als Coach und Sparringspartner:

- Wie gelingt es, Vertrauen aufzu- bauen, ohne an Klarheit und Ent- scheidungsstärke zu verlieren?
- Wie können Zielkonflikte, Macht- verhältnisse und unterschiedliche Führungsstile produktiv gemacht werden?

Wirksamkeit der Führung ausbauen

Die Teilnehmenden reflektieren ihre eigene Führungsrolle und entwickeln konkrete Handlungskonzepte für ihren Führungsalltag.

Internationale Teams führen

Ein zusätzlicher Schwerpunkt ist das internationale Team-Management – mit Fokus auf interkulturelle Führung, virtu- elle Zusammenarbeit und globale Kom- munikationsstrategien.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/eav37

Change-Management: Wandel erfolgreich umsetzen

Durchführungen

2027

Nr. 73127	1. Durchführung 2027 1.–3. März 2027 Köln
Nr. 73227	2. Durchführung 2027 7.–9. Juni 2027 Bregenz
Nr. 73327	3. Durchführung 2027 4.–6. Oktober 2027 Brunnen
Nr. 73427	4. Durchführung 2027 1.–3. Dezember 2027 St.Gallen

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/73

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die mit komplexen Veränderungen konfrontiert sind
2. Verantwortliche von Veränderungsprozessen in Unternehmen
3. Interne und externe Berater, welche Veränderungsprozesse unterstützen und begleiten
4. Führungsverantwortliche mit Mitarbeitern, die in Change Prozessen involviert sind



Konzept

Die erfolgreiche Umsetzung von Veränderungen ist in der heutigen Zeit der grossen Umbrüche enorm wichtig. Mit blosser Kommunikation von Veränderungsnotwendigkeiten ist es längst nicht mehr getan. Denn Konzentrationsprozesse, Kostendruck, Wachstums- und Innovationszwang infolge des disruptiven Technologieschubes erzeugen aktuell eine fast unglaubliche Dynamik. Dies erfordert einen raschen Change der Denkhaltung, erfordert gezielte Eingriffe in Organisation, Wertschöpfungsketten und Kultur. Die Steuerung eines solchen Prozesses gehört zu den schwierigsten Managementaufgaben überhaupt.

Dieses Intensivseminar vermittelt Ihnen das dafür notwendige Wissen und Handwerkszeug, um Veränderungen zu planen und gezielt umsetzen zu können.

Themen

Folgende Fragestellungen werden – neben vielen anderen – gezielt vertieft und beantwortet:

- Wie können die richtigen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Change Management geschaffen werden?
- Welche Analyseinstrumente sind hilfreich, um frühzeitig Umsetzungsaspekte integrieren zu können?
- Wie ein systematisches Change Management spürbar mehr Umsetzungserfolge zu erzielen vermag.

- Sollen strategische Veränderungen evolutionär oder revolutionär umgesetzt werden?
- Wie werden Veränderungen erfolgreich kommuniziert?
- Wie können Mitarbeiter zu Veränderungen motiviert werden: Wie gelingt es, Change in den «Köpfen zu verankern»?
- Welche Formen des Widerstandes zu erwarten sind: Wie kann die Führungskraft damit umgehen?
- Welches Verhalten von Führungskräften in Change-Prozessen garantiert nicht zum Erfolg führt
- Warum gelingt es vielen Unternehmen nicht, die Chance von Veränderungen positiv zu nutzen und die Herzen der Beteiligten zu erreichen?
- Sind spezielle Führungsformen in Veränderungssituationen erwünscht?
- Wie kann ein Umsetzungsprozess dramaturgisch begleitet werden?
- weg von Zuckerbrot und Peitsche: Kraft durch Begeisterung für gemeinsame Ziele.
- Masterplan und Key Performance Indicators: Dos and Don'ts in Change Management Prozessen

Persönliche Führungskompetenz

Durchführungen

2027

Nr. 60127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22.–25. Februar 2027, Brunnen
2. Teil	3.–5. Mai 2027, Bregenz
Nr. 60227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26.–29. April 2027, Köln
2. Teil	13.–15. September 2027, Brunnen
Nr. 60327	3. Durchführung 2027
1. Teil	5.–8. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	13.–15. September 2027, Brunnen
Nr. 60427	4. Durchführung 2027
1. Teil	27.–30. Sep. 2027, Lenzerheide
2. Teil	1.–3. Dezember 2027, Frankfurt
Nr. 60527	5. Durchführung 2027
1. Teil	8.–11. November 2027, Bregenz
2. Teil	1.–3. Dezember 2027, Frankfurt

Dauer: 4 + 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/60



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/eav75

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Stabsmitarbeitende, Projekt- und Teamverantwortliche
2. Führungskräfte, die ihr Rüstzeug zur Führung der eigenen Person optimieren wollen.

Konzept

Die souveräne Führungspersönlichkeit ist von sich selbst und ihrem Können überzeugt. Sie kann Begeisterung auf andere übertragen, verfügt über Ausstrahlungskraft, kommuniziert eloquent und ist ein fairer Team-Player.

- Sie lernen Ihre persönliche Wirkung als Führungskraft besser kennen.
- Sie trainieren, Ihr Leistungs- und Kreativpotential wirkungsvoll zu mobilisieren
- Sie verstehen Beweggründe menschlichen Verhaltens und bauen Ihre sozialen und emotionalen Kompetenzen weiter aus

Themen

Das ganzheitliche Menschenbild, Persönlichkeitsstruktur

- Führen der eigenen Person als unverzichtbare Voraussetzung zur Führung von Mitarbeitenden
- Beeinflussbare und nicht selbst steuerbare Faktoren in der Persönlichkeitsentwicklung
- Ausstrahlung und persönlicher Wirkungsgrad auf andere als Produkt eines Lernprozesses

Mentales Training – Selbststeuerung

- Selbstsicherheit, Willenskraft, Mut und Entschlossenheit durch mentales Training und Selbstannahme
- Der Weg zu Gelassenheit und Souveränität

Rhetorik, Auftreten, Körpersprache

- Die Regeln für eine überzeugende Gesamtwirkung: Sprachliche Mittel, Stimme und Verhalten gekonnt einsetzen
- Training des äusseren Sprechverhaltens (Stimme, Modulation, Tempo)
- Parasprachliches Verhalten: Körpersprache, Mimik, Gestik, Blickkontakt
- Ideen und Produkte präsentieren

Kommunikation und Gesprächsführung

- Die Wechselwirkung zwischen dem eigenen Kommunikationsverhalten

und dem Verhalten anderer verstehen und erkennen

- Professioneller Verhandlungsstil und Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Stressmanagement und Körperaktivität

- Vorbereitung auf einen erfolgreichen Tag – 2 Minuten genügen
- Formen und Funktionen von Stress: Stressanalyse – Stresstest: Erkennen von Symptomen und Stressreaktionen

Work-Life-Balance

- Effizienz versus Effektivität: Warum eine hohe Arbeitsintensität allein noch keine erfolgreichen Resultate garantiert
- Gesetze und Selbsttests zur Arbeitseffektivität und -effizienz

Teammanagement, Coaching

- Effiziente Sitzungstechnik, Moderieren von Arbeitsgruppen
- Aufbau und Führung von Teams: Gruppendynamische Prozesse steuern und Umgang mit schwierigen Teammitgliedern
- Teamleistung optimieren: Winning spirit

Führungskompetenzen für den Aufstieg in das Executive Management

Durchführungen

2027

Nr. TA5317	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 17. März 2027, Frankfurt
3. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau
Nr. TA5327	2. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil	7. – 9. Juni 2027, Zürich
3. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. TA5337	3. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	27. – 29. Sep. 2027, Stuttgart
3. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin
Nr. TA5347	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Brunnen
2. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin
3. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Köln
Nr. TA5357	5. Durchführung 2027
1. Teil	11. – 14. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin
3. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Köln

Dauer: 4 + 3 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 11900.–

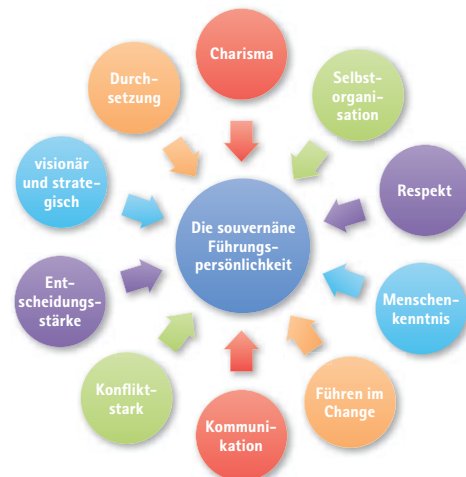
* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta53

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende an diesem hochkarätigen Programm sind die Kandidatinnen und Kandidaten für die Übernahme hoher und verantwortungsvoller Führungsaufgaben im Unternehmen, die in einem Zeitraum von 1 – 3 Jahren auf diese Position vorbereitet werden sollen, und zwar durch Seminare und Training, aber auch durch ein begleitendes Lernen anhand von Selbstlernmodulen.



© Dr. Rolf Specht, Institutsdirektor der St.Gallen Business School, St. Galler Forschungsverbund, rolf.specht@sgbs.ch

Konzept

Immer weniger Menschen müssen immer mehr Leistung in immer kürzerer Zeit erbringen. Immer mehr Führungskräfte müssen deswegen fähig sein, Expert:

innen und Spezialist:innen zu führen, die selbstbewusst und anspruchsvoll sind und darauf bestehen, selbstverantwortlich und eigenmotiviert zu arbeiten.

Themen

Charisma

- Starke, selbstbewusste Persönlichkeit
- Meine Werte, meine Glaubenssätze
- Glaubwürdigkeit und Integrität

Selbstführung

- Selbstmanagement
- Life Balance und Resilienz
- Reflexion und Lernkompetenz

Respekt und Bodenhaftung

- Diversity Leadership
- Das positive Menschenbild
- Respekt fordern und Respekt bieten

Menschenkenntnis

- Führen mit Menschenkenntnis
- Aufmerksam, sensibel, menschenorientiert
- Menschen einschätzen können

Change und Transformation

- Change Kommunikation beherrschen
- Veränderungen verstetigen
- Mit Druck umgehen

Kommunikation

- Die emotionale Wirkung der Kommunikation
- Überzeugend auftreten
- Story Telling nutzen

Konfliktlösung

- Führen in der Auseinandersetzung
- Die Macht des konstruktiven Konflikts
- Hochwertige Kompromisse schaffen

Entscheidungsstärke

- Anpacken statt Verdrängen
- Executive Decision Making
- Entscheidungen kommunizieren

Vision & Strategie

- Richtung geben und vorleben
- Sinnstiftung betreiben
- Die intrinsische Motivation begünstigen

Durchsetzungskraft

- Vom Ziel zum Resultat
- Ziele etappieren
- Konsequenz trainieren
- Filigranes Monitoring

Konflikttraining vor Kamera mit Feedback

Konflikte professionell führen. Schwierige Gespräche souverän meistern. Sicherheit gewinnen durch intensives Training.

Durchführungen

2027

Nr. MA7617 **1. Durchführung 2027**
11. – 12. März 2027
St.Gallen

Nr. MA7627 **2. Durchführung 2027**
22. – 23. Juni 2027
St.Gallen

Nr. MA7637 **3. Durchführung 2027**
22. – 23. November 2027
St.Gallen

Dauer: 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 2900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma76

Zielgruppe (w/m)

Executives, Führungskräfte, Projektleiter, Spezialisten und Leistungsträger mit anspruchsvollen Gesprächs- und Konfliktsituationen.

Konzept

Konflikte gehören zum Führungsalltag. Sie entstehen zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitenden, zwischen Kollegen, in Projekten, bei Veränderungen, in Verhandlungen oder im Umgang mit anspruchsvollen Kunden. Die eigentliche Herausforderung liegt jedoch selten im Konflikt selbst, sondern in der Art und Weise, wie damit umgegangen wird.

Viele Konflikte könnten frühzeitig entschärft oder ganz vermieden werden. Andere benötigen eine professionelle Gesprächsführung, um Eskalationen zu verhindern und tragfähige Lösungen zu ermöglichen. Entscheidend sind dabei kommunikative Fähigkeiten, Gesprächstechnik, persönliche Wirkung und die Fähigkeit, auch unter Druck souverän zu bleiben.

Dieses Seminar ist konsequent als Training konzipiert. Die Teilnehmenden bringen eigene Konfliktsituationen aus ihrem beruflichen Alltag ein. Diese werden neutralisiert, analysiert, wissenschaftlich beleuchtet und anschliessend intensiv trainiert. Das Training erfolgt in einer kleinen Gruppe, vielfach vor Kamera, mit detailliertem Feedback und konkreten Hinweisen zur Verbesserung. Ziel ist es, schwierige Konfliktsituationen sicherer, professioneller und erfolgreicher zu bewältigen.

Themen

Konflikte frühzeitig erkennen und vermeiden

- Ursachen und Dynamiken von Konflikten verstehen
- Frühwarnsignale erkennen
- Konfliktpotenziale reduzieren
- Eskalationen verhindern

Schwierige Gespräche professionell führen

- Klare und respektvolle Gesprächsführung
- Schwierige Botschaften vermitteln
- Kritik- und Konfliktgespräche vorbereiten
- Sicherheit in belastenden Situationen gewinnen

Deeskalation in Konfliktsituationen

- Emotionale Spannungen abbauen
- Angriffe professionell auffangen
- Gesprächsatmosphäre stabilisieren
- Lösungsorientierte Kommunikation fördern

Konflikttraining vor Kamera

- Eigene Wirkung sichtbar machen
- Körpersprache und Stimme optimieren
- Schwierige Gesprächssituationen trainieren
- Sicherheit durch Wiederholung gewinnen

Schlagfertigkeit und Umgang mit Widerstand

- Auf Vorwürfe professionell reagieren
- Persönliche Angriffe entschärfen
- Unter Druck souverän bleiben
- Konflikte konstruktiv lenken

Individuelle Konfliktsituationen trainieren

- Eigene Praxisfälle bearbeiten
- Alternative Vorgehensweisen entwickeln
- Intensives Rollentraining
- Konkretes Feedback und Anwendungstipps erhalten

St. Galler Teamleiter Seminar

Durchführungen

2027

Nr. AV0117	1. Durchführung 2027
1. Teil	19. – 21. April 2027, Köln
2. Teil	16. – 17. September 2027, Online
Nr. AV0127	2. Durchführung 2027
1. Teil	11. – 13. Oktober 2027, Stuttgart
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, Online
Nr. AV0137	3. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 17. November 2027, Berlin
2. Teil	3. – 4. April 2028, Online

Dauer: 3 + 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 6900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av01

Zielgruppe (w/m)

- Teamleiter, Gruppenleiter, Projektleiter und Führungsverantwortliche mit einigen Jahren Berufserfahrung, die ihre Kompetenz im Teamaufbau und Team Management stärken möchten
- Führungskräfte, die Mitarbeitende im internationalen Kontext führen und zu einem leistungsfähigen Team formen und führen wollen

Konzept

Das St. Galler Teamleiter Seminar vermittelt fundiertes Wissen und sofort umsetzbare Werkzeuge für erfolgreiche Teamführung. Es kombiniert psychologische, führungstechnische und organisationale Elemente. Im Fokus stehen Hochleistungsteams und internationales Teammanagement. Die Teilnehmer erleben ein intensives, interaktives Training mit vielen Praxisbeispielen. Das Teamleiter Seminar basiert auf dem St. Galler Management-Ansatz und neuesten Forschungserkenntnissen. Es richtet sich an Führungskräfte, die Teams aktiv gestalten und entwickeln wollen. Das St. Galler Teamleiter Seminar bringt wertvolle Impulse für Ihre Teamverantwortung.

Themen

Grundlagen moderner Teamführung

- Rolle und Selbstverständnis des Teamleiters
- Führungsstile und ihre Wirkung
- Vertrauen als Führungsbasis
- Teamführung und KI

Hochleistungsteams aufbauen

- Erfolgsfaktoren und Phasen der Teamentwicklung
- Psychologische Sicherheit und Motivation
- Rollenklärung und Zieltransparenz

Teamsteuerung und Performance

- Zielvereinbarung und Resultatorientierung
- Leistungsüberwachung und Feedbacksysteme
- Umgang mit Unter- und Überforderung

Konflikte im Team erkennen und lösen

- Ursachen typischer Teamkonflikte
- Moderation und Mediation im Alltag
- Teamklima trotz Konflikten stärken

Führen internationaler Teams

- Interkulturelle Unterschiede verstehen

hen

- Virtuelle Zusammenarbeit effektiv gestalten
- Sprachliche und kulturelle Barrieren überwinden

Kommunikation und Wirkung

- Authentischer Auftritt als Teamleiter
- Aktives Zuhören und überzeugende Sprache
- Wirkung in Präsenz- und Onlineformaten

Teamleiter als Coach und Mentor

- Entwicklungsgespräche wirkungsvoll führen
- Potenziale im Team erkennen und fördern
- Selbstverantwortung stärken

Transfer und persönliche Standortbestimmung

- Persönlicher Führungsstil im Check
- Reflexion der eigenen Teamrealität
- Transferplan für das eigene Team



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Führungspersönlichkeit, Kommunikation, Verhandeln

Die effektive Führungspersönlichkeit	74
Führen, Auftreten, Wirken	75
Die souveräne Führungspersönlichkeit	76
Sozialkompetenz und motivierende Führung	77
St. Galler Kommunikations-Programm	78
Kommunikations- & Verhandlungstraining	79



Die effektive Führungspersönlichkeit

Durchführungen

2027

Nr. 62127	1. Durchführung 2027 22. – 25. Februar 2027 Brunnen
Nr. 62227	2. Durchführung 2027 26. – 29. April 2027 Köln
Nr. 62327	3. Durchführung 2027 5. – 8. Juli 2027 Bregenz
Nr. 62427	4. Durchführung 2027 27. – 30. September 2027 Lenzerheide
Nr. 62527	5. Durchführung 2027 8. – 11. November 2027 Bregenz
Nr. 62627	6. Durchführung 2027 13. – 16. Dezember 2027 Lenzerheide

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/62

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die sich intensiv mit ihrer Führungsrolle auseinandersetzen
2. Fachkräfte, Nachwuchskräfte und Projektleiter, die wissen wollen, wo exakt ihre Talente und Kernfähigkeiten liegen und wie sie diese im Berufsalltag optimal zur Anwendung bringen
3. Jüngere Personen mit Führungsverantwortung, die mehr Führungswirkung entfalten wollen

Konzept

Wer führen möchte, muss Führungspersönlichkeit sein. In diesem Sinne sind Führungskräfte in erster Linie Vorbilder. In diesem Intensivseminar bekommen Sie die Impulse zur systematischen Weiterentwicklung und Vertiefung Ihrer Führungspersönlichkeit. Sie trainieren Ihr Führungsverhalten und den effektiven Umgang mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen. Dadurch können Sie mehr Führungswirkung entfalten, haben mehr Ausstrahlung und schaffen so die Voraussetzung für mehr Erfolg in der Führungsarbeit.

Themen

Grundlagen der Persönlichkeit

- Kurzaufsicht über die wichtigsten Konzepte des Persönlichkeitsmanagements
- Führungstechniken in der Praxis
- Selbsterkenntnis als Voraussetzung für richtiges Führungsverhalten
- Typische Führungsfehler und -fallen
- Check der eigenen Persönlichkeit
- Meine inneren Antreiber, meine Einstellungen: Persönliche Vision
- Aufspüren von Talenten und Fähigkeiten
- Verschiedene Persönlichkeitstests
- Was ist Motivation?
- Selbstdisziplin

Führungssouveränität

- Technik des Modeling: Was zeichnet charakterstarke Persönlichkeiten aus? Menschenkenntnis stärken
- Authentizität: Von innen heraus stark wirken
- Mit «Life Balance» zur psychologischen Stabilität

- Die Schwerpunkte liegen auf dem Verhaltenstraining des Vorgesetzten und dem praktischen Bewältigen verschiedener Situationen anhand von Rollenspielen

Persönliche Führungskompetenzen

- Emotionale und soziale Kompetenz
- Agilität und Handlungskompetenz
- Gutes Zeitmanagement
- Stresskompetenz und Resilienz
- Umsetzungs-Kompetenz

Kommunikation und Rhetorik

- Den eigenen Führungsstil weiterentwickeln: Balance zwischen Hard- und Softlining
- Arbeit mit Kollegen und mit/in Teams
- Mein persönliches Rhetorik & Kommunikationsverhalten
- Wirkung durch Körpersprache, Sympathiewerte schaffen
- Gekonnt Präsentieren und Auftreten
- Aktives Zuhören als Voraussetzung, Gesprächsbarrieren, Tipps für Mitarbeitergespräche, Auftreten in Verhandlungen

Führen, Auftreten, Wirken

Durchführungen

2027

Nr. 67127	1. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Köln
2. Teil	7. – 9. Juni 2027, Zürich
Nr. 67227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	27. – 29. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. 67327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Bregenz
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Köln
Nr. 67427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, München
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Köln
Nr. 67527	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, München
2. Teil	13. – 15. März 2028, Frankfurt

Dauer: 4 + 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/67

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte, Fachkräfte und Leistungsträger aus allen Bereichen, die

- ihre Persönlichkeit gezielt reflektieren und weiterentwickeln wollen
- ihr Wissen über Effektivität, Persönlichkeit und Führungsverhalten im Führungsalltag einsetzen wollen
- systematisch ihre persönliche Produktivität und ihren Wirkungsgrad verbessern wollen
- sich ihrer Ausstrahlung und Wirkung bewusster werden möchten und Impulse für Optimierungen suchen

Konzept

Wer Ziele erreichen will, benötigt fundierte Kenntnisse zu Führen, Auftreten, Wirken und Kommunikation.

Zu wissen, wo Stärken, Schwächen und Schmerzpunkte liegen, ist unerlässlich.

Zusätzlich braucht es den unabdingbaren Willen, sich und sein Verhaltensrepertoire zu überprüfen und zu erweitern. So gelangen Sie zu nachhaltigem Führungserfolg, so erreichen Sie das «Mehr», das Sie tatsächlich wollen.

Genau hier setzen die 2 Seminarteile an: Sie lernen unterschiedliche «Verhaltens- und Wirkungs-Strategien» im Führungsalltag: Hohe Ziele erreichen, Konflikte, Widerstände, schwierige Entscheidungen, Ängste, Stress, Arbeit in Teams, Reden vor Publikum. Gleichzeitig trainieren Sie, wie Sie in Ihrem Auftreten, Kommunizieren und Verhandeln gegen Aussen wirken und optimieren so Ihren Führungs-, Arbeits- und Managementstil.

Themen

Führungssouveränität

Merkmale erfolgreichen Führungs- und Leadership-Verhaltens

Selbstreflexion

Führungsaufgaben bewusst angehen, richtiger Umgang mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden in unterschiedlichen Situationen

Persönlichkeit

Verhaltensweisen, die Anerkennung und Respekt bewirken, Wege zu mehr Gelassenheit, «Life Balance» und Souveränität

Passion

Motivieren, Begeistern, Kommunizieren: Beziehungsqualität, Menschenkenntnis und Vertrauen

Rhetorik und Sprache

Wirkungsvoll sprechen, Grundmuster erfolgreicher Rhetorik, bewusste und unbewusste Signale an Empfänger

Wirken, Ausstrahlung, Wirkung

Produktiv arbeiten und führen, Wirkung führt zur Marke «Ich» – oder wie will ich gesehen werden?

Führen und Kommunizieren

- Gewinnende Gesprächsführung: Sympathie und Kompetenz ausstrahlen
- Gesetzmässigkeiten für wirkungsvolle Kommunikation

Führungs- und Kommunikations-Training

- Training konkreter Situationen aus dem Alltag
- Sich selbst kennenlernen – und Feedback zur Optimierung des eigenen Führungs- und Kommunikationsverhaltens



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/67

Die souveräne Führungspersönlichkeit

Gute Menschenkenntnis, überzeugendes Auftreten, souverän als Führungskraft.

Durchführungen

2027

Nr. 78127	1. Durchführung 2027 15. – 17. März 2027 Frankfurt
Nr. 78227	2. Durchführung 2027 7. – 9. Juni 2027 Zürich
Nr. 78327	3. Durchführung 2027 27. – 29. September 2027 Stuttgart
Nr. 78427	4. Durchführung 2027 8. – 10. Dezember 2027 Köln

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/78

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Führungskräfte, die ihre eigene Wirkung auf Dritte prüfen und justieren wollen. Die Teilnehmenden wollen Ihr Auftreten und Wirken selbst erkennen und, wo nötig, anpassen.

Seminarziele

Mit diesem Seminar wird die Möglichkeit geboten, das eigene Auftreten und den ersten Eindruck, den man selbst abstrahlt, zu erkennen, zu bestätigen oder zu verbessern. Mit dem Besuch dieses Seminars können Sie erkennen, ob das von Ihnen gewünschte Soll mit dem wahrgenommenen Ist in Übereinstimmung ist und wo und wie nachgebessert werden sollte. Zudem überprüfen Sie ihre Effektivität als Führungskraft. Sie lernen neue Techniken, um die Leistung der Mitarbeitenden bei gleichzeitiger hoher Arbeitszufriedenheit zu optimieren.

Auftreten und Wirken

Persönlichkeits-Seminar mit bahnbrechenden Erkenntnissen für Führungskräfte.

Konzept

Im Geschäftsleben gibt es zahlreiche Situationen, in denen der erste Eindruck über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Nicht die Persönlichkeit, wie sie wirklich ist, wird wahrgenommen, dafür ist die Zeit viel zu kurz und der Fokus rein geschäftlich ausgerichtet. Vielmehr geht es um die Persönlichkeit, wie sie nach wenigen Sekunden, nach einem Handschlag mit einigen Sätzen oder nach einem «Smalltalk» wahrgenommen und in Erinnerung bleibt. Es ist der erste Eindruck, der für diese erste Persönlichkeitswahrnehmung massgeblich ist. Führungskräfte sollten erkennen, welchen ersten Eindruck sie selbst hinterlassen. Sie sollten erkennen, was sie mit einfachen und schnell umsetzbaren Mitteln tun können, um souverän aufzutreten und sympathisch und kompetent zu wirken. Wer souverän auftritt, muss aber auch «liefern». Die hohe Erwartungshaltung muss durch Leistung und Effektivität bestätigt werden. Führungskräfte benötigen eine hohe Effektivität im Geschäftsalltag. So steigern Sie Ihre persönliche Leistung, aber auch den Wirkungsgrad ganzer Teams und Organisations-Einheiten.



Themen

Was ist zu tun, um in beruflichen Situationen souverän aufzutreten und überzeugend zu wirken?

- Der erste Eindruck: Oberflächlich, aber wichtig
- Gesetzmässigkeiten menschlicher Wahrnehmung
- Voraussetzungen für Sympathie, Vertrauen und positives Wahrnehmen
- Souveränes Auftreten: Was gehört dazu? Die Elemente.
- Wie wirke ich? Übung und Feedback in Kleinst-Gruppe
- Training von Optimierungs-Massnahmen
- Empfehlungen zur Umsetzung und Vertiefung

Die persönlichen Stärken als Führungspersönlichkeit nutzen

- Sich selbst kennen: Wo stehe ich auf dem Weg zur souveränen Führungspersönlichkeit?
- Dank Menschenkenntnis und Beobachtung von Verhaltensweisen andere Menschen besser verstehen
- Dieses Verstehen nutzen, um die eigenen Stärken in wichtigen Momenten gekonnt zum Einsatz zu bringen
- Wie will ich wirken, welches «Personal Image» will ich aufbauen und pflegen?

Sozialkompetenz und motivierende Führung

Durchführungen

2027

Nr. AV4117	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin
Nr. AV4127	2. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil	3. – 5. Mai 2027, Vitznau
Nr. AV4137	3. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	28. – 30. Juni 2027, Bregenz
Nr. AV4147	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Brunnen
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Luzern
Nr. AV4157	5. Durchführung 2027
1. Teil	11. – 14. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Berlin
Nr. AV4167	6. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Nov. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	20. – 22. März 2028, Luzern

Dauer: 4 + 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/av41

Zielgruppe (w/m)

1. Erfolgreiche Führungskräfte, die im Sinne von lebenslangem Lernen an der Weiterentwicklung des persönlichen Führungsverhaltens interessiert sind.
2. Führungskräfte, die Stärken erkennen und sich als Motivator:in weiterentwickeln wollen.

Konzept

Soziale Kompetenz lebt von Emotionalität, Stärken im Umgang mit Menschen, Respekt und Einfühlungsvermögen, gruppendynamischen Fähigkeiten. Es braucht Sozialkompetenz. Allerdings so eingesetzt, dass die daraus resultierende Motivation für konkrete unternehmensbezogene Leistungen nutzbar wird. Überdurchschnittliche Motivation soll zu überdurchschnittlichen Leistungen führen.

Dies ist ein Intensivprogramm für Führungskräfte, die ihren Erfolg zunehmend in einer motivierenden Führung suchen und ihre persönlichen Ressourcen optimal zum Einsatz bringen wollen.

Themen

Erfolgsfaktor Führungskompetenz

- Die souveräne Führungspersönlichkeit
- Begeisterung auf andere übertragen
- Ausstrahlungskraft und Charisma
- Entfaltung von Wirkung dank Persönlichkeit

Sozialkompetenz für Führungskräfte

- Was Sozialkompetenz beinhaltet
- Das persönliche Leistungspotenzial
- Die Verhaltensmuster in Führungssituationen
- Die beeinflussbaren Faktoren der Persönlichkeit weiterentwickeln

Motivation

- Gesetze der Motivationslehre kennen und anwenden
- Das persönliche Wertesystem kommunizieren
- Mentale Aspekte zur Energiegewinnung
- Empowerment: mehr als nur ein Modewort
- Intuition, Gespür, kreatives Vorstellungsvermögen
- Motivationsreparatur: Was tun, wenn ein Einzelereignis an der Motivationslage nagt?

Leistungsbezug

- Ungenutzte Leistungsreserven erkennen und dank Sozialkompetenz nutzen
- Die Macht der Gewohnheiten brechen
- Motivation in Spitzenleistungen überführen
- Aus motivierten Mitarbeitern erfolgreiche Leistungsträger machen

Persönliche Stärken im Führungsprozess

- Selbststeuerung – mentale Techniken
- Umgang mit Hektik und Stress
- Arbeitseffektivität und richtiges Delegieren
- Coaching und Team-Management
- Kommunikation und Rhetorik
- Auftreten und Wirken

Die Führungspersönlichkeit als Kommunikator

- Stärke im Kommunizieren
- Dank rhetorischer Fähigkeiten überzeugen
- Gewinnende Kommunikation, um für gemeinsame Ziele zu begeistern und Motivation für Spitzenleistungen zu erreichen

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch:** www.sgbs.com/eav41

St. Galler Kommunikations-Programm

Überzeugen durch Kommunikation.

Durchführungen

2027

Nr. 64127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 24. Februar 2027, Stuttgart
2. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau
Nr. 64227	2. Durchführung 2027
1. Teil	3. – 5. Mai 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 16. September 2027, Stuttgart
Nr. 64327	3. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. September 2027, Brunnen
2. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin
Nr. 64427	4. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 3. Dezember 2027, Frankfurt
2. Teil	20. – 23. März 2028, München

Dauer: 3 + 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/64

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an Executives, Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten aus allen Bereichen, die Gesprächspartner aus dem Unternehmen motivieren und überzeugen sowie Kunden, Geschäftspartner oder Lieferanten in Verhandlungen für eigene Ziele gewinnen wollen.

Aufbau

Teil 1: Rhetorik und motivierende Kommunikation. 3 Tage.

Teil 2: Training des Verhandlungsgeschicks. 4 Tage

Nutzen

Die Fähigkeit, in Gesprächen und Verhandlungssituationen eigene Ziele besser zu erreichen, wird weiter ausgebaut.

Konzept

Führungskräfte sehen sich ständig Situationen ausgesetzt, in denen sie andere von einer Idee, einem Konzept oder einer Veränderung überzeugen sollten. Das gewollte Resultat ist ein Ja des Mitarbeiters, des Kollegen, des Chefs, eines externen Geschäftspartners, eines Kunden. Erfolgreiche Führungskräfte sind starke Kommunikatoren. Sie schaffen es, die persönliche Kommunikationswirkung nach innen und aussen zu optimieren.

Themen

Rhetorik und die Kunst des Redens

- Die Erfolgsfaktoren einer guten Rhetorik
- Sich selbst als Redner kennenlernen
- Erleben, wie man auf andere wirkt
- Reden und Vorträge planen und durchführen
- In Tischreden wirken
- Reden vor einer grösseren Gruppe
- Online: Reden im virtuellen Umfeld
- Umgang mit Lampenfieber, Barrieren, Ängsten
- Die eigenen Stärken erleben, den eigenen Weg finden

Gut verhandeln, überzeugend kommunizieren

- Erfolgsprinzipien der Verhandlungsführung
- Der persönliche Verhandlungsstil: Stärken und Schwächen
- Wirkung auf Gesprächspartner erzielen
- Verhandlungen trainieren
- Die persönliche Verhandlungskompetenz im Mitarbeitergespräch
- Erfolgreiches Verhandeln nach aussen
- Verhandlungen mit Grosskunden und Deal-Making
- Kommunikation in konfliktreichen Situationen
- Die agile Gesprächsführung: Besonderheiten des Gesprächsverhaltens unter Druck
- Typische Konflikte und Kommunikationsprobleme
- Training des agilen Kommunikations-Verhaltens

Kommunikations- & Verhandlungstraining

Durchführungen

2027

Nr. 72127	1. Durchführung 2027 12. – 15. April 2027, Vitznau
Nr. 72227	2. Durchführung 2027 13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. 72327	3. Durchführung 2027 22. – 25. November 2027, Berlin

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/72

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Projektverantwortliche, Spezialist:innen
2. Executives mit anspruchsvollen Kommunikations- und Verhandlungsaufgaben nach innen und aussen
3. Verantwortliche für Bereiche oder erfolgreiche Kundenbeziehungen und Key Accounts

Aufbau

Tag 1 + 2: Kommunikationstraining

Tag 3 + 4: Verhandlungstraining

Konzept

Dieses 4-tägige Trainingsseminar schult die Kompetenz in Kommunikations- und Verhandlungsstärke. Denn gutes Kommunizieren und erfolgreiches Verhandeln sind bei vielen Gelegenheiten gefordert: Im Gespräch mit Kunden. Beim Verhandeln mit Key Accounts. Beim Einkauf. In Meetings mit Lieferanten oder Kooperationspartnern. Aber auch beim internen Verkaufen von Ideen, neuen Konzepten, Investitionsvorhaben, beim Motivieren der eigenen Mitarbeitenden für Veränderungen aller Art.

In 4 Tagen erleben Sie Kommunikationstraining und Verhandlungstraining mit höchstem Nutzen für die Praxis. Das Kommunikationstraining bezweckt, durch soziale Kompetenz eine win-win-Situation zu erreichen. Anders beim Verhandlungstraining: Hier geht es darum, eigene Ziele zu erreichen und, wenn nötig, auch einseitig durchzusetzen.

Themen

Kommunikationstraining

Die Schlüsselkompetenzen für eine gewinnende Gesprächsführung:

- Empathie und aktives Zuhören: Verstehen, was die andere Person wirklich meint – nicht nur, was sie sagt
- Botschaften strukturiert, respektvoll und zielgerichtet formulieren
- Emotionale Intelligenz: eigene Emotionen regulieren, andere emotional „lesen“ und angemessen reagieren
- Fragen statt sagen: Durch Fragen Gesprächspartner zur Lösung führen
- Selbstsicherheit ohne Dominanz: Authentisch, ruhig, lösungsorientiert

Das Kommunikationstraining der St. Gallen Business School vermittelt diese Kompetenzen im Verlauf der ersten beiden Tage nicht theoretisch, sondern hochgradig praxisbezogen:

- Rollenspiele mit realen Gesprächssituationen
- Feedback durch Kommunikationsexperten
- Analyse des persönlichen Gesprächsstils
- Trainingsmodule zu Körpersprache und nonverbaler Kommunikation
- Individuelles Coaching im Kommunikationstraining an Randzeiten, wenn gewünscht

Verhandlungstraining

Tag 3 und 4 zeigen die durchsetzungsstarke Verhandlungsführung, bei der Harmonie oft nicht möglich ist. Es braucht gezielte Ergebnisorientierung und Durchsetzungskraft. Das Verhandlungstraining beinhaltet:

- Verhandlung unter Zeitdruck, mit Machtungleichheit oder bei drohendem Scheitern
- Konfrontation mit professionellen Gegenspielern
- Umgang mit Provokation und Manipulation
- Nerven behalten und sich durchsetzen

Das Verhandlungstraining ist kompromisslos auf Performance ausgerichtet. Praktiziert wird es von Führungskräften, die nicht vermitteln, sondern bis an die Grenze verhandeln wollen. Gehören Sie zu jenen, die dies selbst nicht wollen, so lernen Sie, wie Sie sich dagegen wehren können.

Kompetenzen für Durchsetzungsstärke

- Klares Verhandlungsziel, gute Vorbereitung
- Taktischer Einsatz von Druckmitteln
- keine Angst vor Konflikten
- Kontrolle über den Verlauf der Kommunikation
- Beherrschen von Eskalationstechniken



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Kunden- & Sales Management

St. Galler Verkaufs- & Vertriebsmanagement Programm	81
St. Gallen Sales Directors Programm	82
Executive Leadership im Verkauf	83
Strategic Sales – die grossen Herausforderungen	84
Strategisches Verkaufsmanagement	85
Strategisches Key Account Management	86
Strategisches Sales Leadership	87
Key Account Management	88
St. Galler Produktmanager Programm	89



St. Galler Verkaufs- & Vertriebsmanagement Programm

Durchführungen

2027

Nr. 43127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, München
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
Nr. 43227	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Zürich
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
Nr. 43327	3. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
Nr. 43427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/43

Zielgruppe (w/m)

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des kompakten Ausbildungs- und Weiterbildungslehrgangs «St. Galler Verkaufs- und Vertriebsmanagement Programm» sind Umsatz- bzw. Resultatverantwortliche, die neuestes Wissen und ihre strategischen und operativen Verkaufsmanagement-Kenntnisse weiterentwickeln und dadurch optimale Resultate erbringen wollen:

1. Verkaufs-, Vertriebs- und Business-Unit-Leiter.
2. Geschäftsführer und Unternehmer.
3. Verkaufs- und Vertriebsverantwortliche, die wichtige zusätzliche verkaufsorientierte Funktionen übernehmen bzw. diese Position neu übernommen haben.
4. Filial- und Niederlassungsleiter.
5. Produkt- und Projektverantwortliche.
6. Führungs- und Fachkräfte, die zunehmend mit bedeutenderen Verkaufsaufgaben konfrontiert werden.
7. Aussen- und Innendienstmitarbeiter mit Schlüsselfunktionen.

Konzeption

Markt- und Verkaufserfolge sind gerade in diesen digitalen Zeiten in den wenigsten Fällen Zufall: Sie basieren vielmehr auf durchdachten Verkaufskonzepten, einer optimalen Verkaufsteuerung und -führung, mit denen sich die gesetzten Ziele und Planungen auch tatsächlich realisieren lassen und einer hohen Kommunikationskompetenz im Umgang mit Kunden, Partnern und den eigenen Mitarbeitenden.

Das Seminar vermittelt die Schlüsselprinzipien und die zentralen Elemente erfolgreichen Verkaufs- und Vertriebsmanagements.

Sie erfahren und trainieren vielfach erprobte Methoden und Instrumente, die anschliessend in der Praxis sofort anwendbar sind. Das Seminar konzentriert sich zum einen auf die konzeptionellen Fragen des Verkaufsmanagements und stellt zum anderen die operative Umsetzung des Verkaufsverantwortlichen in den Vordergrund.

Folgende Fragestellungen werden intensiv behandelt:

- Wie werden griffige Verkaufsmanagementkonzepte – gerade auch in digitalen Zeiten – im Einklang mit der Gesamtstrategie erarbeitet und umgesetzt?
- Wo lauern die grössten Floggefahren? Wie wird die jeweilige Erfolgswahrscheinlichkeit verbessert?

- Welche präzisen Tools helfen bei der Bestimmung der eigenen Position und die anderer Unternehmen?
- Welche kundenspezifischen Verkaufsstrategien haben sich in der Praxis bewährt?
- Wie wird der eigenen Verkaufsmannschaft zu Schlagkraft am Markt verholfen?
- Wie wird ein strategie- und kundenorientierter Vertrieb aufgebaut?
- Was tun zu den Themen Digital Customer Care und aktives Key Account-Management?
- Wie wird der Verkaufsverantwortliche zum Teamleader?
- Welche Gesetzmässigkeiten guter Kommunikation sind gerade im Verkauf und Kundenkontakt besonders wichtig?
- Wie der Kundennutzen so kommuniziert wird, dass damit die Erfolgchancen beim Abschluss von Geschäften oder beim Einholen von wichtigen Aufträgen optimiert werden.
- Wie bekommt man hohe Arbeitsbelastung und Verantwortungsdruck wirksam in den Griff?
- Welches sind die Hebel eines effektiven Verkaufscontrollings und damit höherer Rentabilität?

St. Gallen Sales Directors Programm

Strategisches Verkaufs- und Vertriebsmanagement und Sales Leadership für nachhaltiges Wachstum und Erfolg.

Durchführungen

2027

Nr. TA1317	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
Nr. TA1327	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
Nr. TA1337	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
Nr. TA1347	4. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	15. – 17. Mai 2028, München

Dauer: 4 + 3 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/ta13

Zielgruppe (w/m)

Sales Directors, Vertriebsleiter, Commercial Directors, Chief Sales Officers, Leiter Marketing & Sales, Business-Development-Verantwortliche, Key-Account-Verantwortliche mit Führungsaufgaben sowie Mitglieder der Geschäftsleitung mit Verantwortung für Wachstum, Marktleistung und Vertriebsergebnis.

Konzept

Das Programm fokussiert auf die strategische Führungsaufgabe in Verkauf und Vertrieb. Entscheidend ist eine Vertriebsorganisation, die Strategie, Kundennutzen, Technologie, Führung und Performance zu Wettbewerbsvorteilen verbindet. KI als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung wird dabei gezielt in Sales Strategy, CRM, Pipeline Management, Forecasting und Performance-Steuerung integriert. Zudem gilt es, Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung zu schulen. Das Programm besteht aus 4 Tagen Strategischem Verkaufs- und Vertriebsmanagement sowie 3 Tagen Strategischem Sales Leadership.

Themen

Sales Strategy und Priorisierung

- Vertriebsstrategie aus Unternehmensstrategie ableiten
- Wachstumsfelder, Zielmärkte und Prioritäten definieren
- Ehrgeizige Ziele in wirkungsvolle Initiativen übersetzen

Kundennutzen und Differenzierung

- Kundensegmente nach Potenzial und Wertbeitrag steuern
- Value Proposition und Kundennutzen schärfen
- Differenzierung, Relevanz und Zahlungsbereitschaft erhöhen

Vertriebskanal-Strategie

- Vertriebskanäle, Rollen und Ressourcen optimal gestalten
- Key Account Management und Neukundengewinnung ausrichten
- Omnichannel- und Partnervertrieb wirksam integrieren

Sales Excellence & Leistungssteuerung

- Verkaufsprozesse, Pipeline und Forecasts professionalisieren
- KPIs, Zielsysteme und Performance Dialoge etablieren
- Produktivität, Abschlusskraft und Margenqualität steigern

Digital Sales, CRM & Datenbasis

- CRM, Daten und KI als Führungsinstrumente nutzen
- Kundenpotenziale datenbasiert erkennen und priorisieren
- Sales Automation und digitale Touchpoints intelligent einsetzen

Strategisches Leadership in Verkauf und Vertrieb

- Die Rolle des Sales Directors wirksam ausfüllen
- Vertriebsführung zwischen Strategie, Druck und Motivation
- Klarheit, Verantwortlichkeit und Umsetzungsstärke schaffen

Hochleistungsteams aufbauen und führen

- Verkaufsleiter, Key Account Manager und Teams entwickeln
- Coaching, Feedback und Talentmanagement systematisch nutzen
- Leistungsstandards, Kultur und Commitment verankern

Transformation & Executive Impact

- Veränderungen in Vertrieb und Markt erfolgreich führen
- Marketing, Sales und Service auf gemeinsame Ziele ausrichten
- Als Sales Leader Wirkung in Geschäftsleitung und Markt erzielen

Executive Leadership im Verkauf

Durchführungen

2027

Nr. TA8017	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
3. Teil	25. – 26. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. TA8027	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	7. – 8. Februar 2028, St.Gallen
Nr. TA8037	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
3. Teil	7. – 8. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 3 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 12000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta80

Aufbau

Teil 1: Strategisches Verkaufsmanagement. 4 Tage.

Teil 2: Executive Sales Leadership. 3 Tage

Teil 3: Vertiefung ausgewählter Fragen zum Executive Leadership im Verkauf. Anwendung der Impulse und Erkenntnisse. 2 Tage.

Zielgruppe (w/m)

Executive Führungskräfte, CEOs, Geschäftsleitungsmitglieder, Bereichsleiter, Vertriebs- und Verkaufsverantwortliche, Business Unit Leiter, Country Manager, Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Senior Manager mit Verantwortung für Umsatz, Ergebnis, Marktanteil, Wachstum, Kundenerfolg oder kommerzielle Transformation.

Konzept

Markt- und Verkaufserfolge entstehen heute durch professionelle Verkaufsteuerung, konsequente Kundenorientierung und moderne Vertriebsführung. KI wird dabei als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung genutzt.

Das Seminar vermittelt praxiserprobte Methoden für eine wirkungsvolle Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation. Dazu gehört auch, Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung zu schulen, um Effizienz, Abschlussstärke und Kundenbindung nachhaltig zu erhöhen.

Themen

Verkauf als Executive-Aufgabe

- Umsatz, Marge und Marktanteil als Führungsauftrag
- Verkaufserfolg als Ergebnis strategischer Verkaufsführung

Strategische Verkaufsarchitektur

- Zielmärkte, Segmente, Kanäle und Prioritäten bestimmen
- Ressourcen auf profitable Marktchancen ausrichten

Commercial Excellence

- Verkaufsleistung messen, steuern und systematisch verbessern
- Pipeline, Conversion, Abschlussquote und Forecast schärfen

Leadership im Verkauf

- Richtung, Anspruchsniveau und Erfolgsdisziplin vorgeben
- Verkaufsführung als Hebel für Wachstum und Marge nutzen

Führung von Verkaufsteams

- Ambition, Disziplin und Eigenverantwortung verankern
- Verkaufsleiter zu Performance Coaches entwickeln

Resilienz im Verkauf

- Mit Rückschlägen, Preisdruck und langen Zyklen souverän umgehen
- Mentale Stärke, Ausdauer und Abschlussenergie systematisch fördern

Agilität im Verkauf

- Verkaufsansätze schnell an Markt- und Kundenveränderungen anpassen
- Chancen früh erkennen, priorisieren und konsequent nutzen

Executive Sales Culture

- Eine Kultur von Marktstärke und Abschlussorientierung schaffen
- Silodenken überwinden und kommerzielle Energie mobilisieren

Key Account Leadership

- Schlüsselkunden strategisch entwickeln
- Kundennutzen und Beziehungstiefe steigern

Preis, Marge und Verhandlungsmacht

- Wert verkaufen statt Rabatte gewähren
- Preislogik, Konditionen und Margenschutz führen

Digital Sales und KI

- Daten, KI und digitale Kanäle für Wachstum nutzen
- Neue Kunden effizienter finden, entwickeln und gewinnen

Umsetzung und Marktdurchdringung

- Verkaufsinitiativen in messbare Resultate übersetzen
- Umsetzungskraft sichern

Strategic Sales – die grossen Herausforderungen

Durchführungen

2027

Nr. TA1817	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	5. – 6. Juli 2027, St.Gallen
Nr. TA1827	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. TA1837	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta18

Zielgruppe (w/m)

- Sales Directors
- Marketing Directors
- Business Development Directors
- Leiter Vertrieb, Leiter Marketing
- Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer

Konzept

Das Programm zeigt, welche wichtigen Aufgaben Sales Directors, Marketing Directors und Vertriebsverantwortliche bedeutender Unternehmen heute bewältigen müssen, um Wachstum nachhaltig abzusichern. Im Fokus stehen die wirkungsvolle Ausrichtung von Sales und Marketing, der produktive Einsatz von KI, höhere Verkäuferproduktivität, Omnichannel-Steuerung, präzisere Segmentierung, stärkere Führung sowie die erfolgreiche Verankerung von Transformation im Vertrieb. Wie Vertriebsorganisationen leistungsfähiger, kundenwirksamer und zukunftssicher aufgestellt werden.

Teil 1: Strategisches Sales Management, 4 Tage

Teil 2: Vertiefung auf die für Ihr Unternehmen und ihre Führungsrolle besonders wichtigen Themen. 2 Tage.

Themen

KI und Digitalisierung als Wachstumstreiber

- KI zur Steigerung von Vertriebseffizienz und Verkaufsleistung nutzen
- Verkaufsprozesse automatisieren und Produktivität erhöhen
- Datenbasierte Vertriebssteuerung und Predictive Sales

Strategische Neukundengewinnung und Markterschliessung

- Neue Kundengruppen und Marktpotenziale identifizieren
- Moderne Lead-Generierung und Omnichannel-Vertrieb
- Wachstumsmärkte frühzeitig erkennen und nutzen
- Vertriebssysteme für nachhaltiges Neukundengeschäft entwickeln

Das veränderte Kaufverhalten erfolgreich managen

- Die Customer Journey der Zukunft verstehen
- Digitale und persönliche Verkaufskanäle optimal kombinieren
- Kundenbedürfnisse früher erkennen und gezielt adressieren
- Vom Produktverkauf zur kundenorientierten Lösungsberatung

Hochleistungsorganisation Vertrieb entwickeln

- Vertriebsorganisationen strategisch ausrichten
- Verkaufsteams zu Spitzenleistungen führen
- Vertriebskultur, Motivation und Umsetzungsstärke

Preismanagement und Ertrags-sicherung

- Preis- und Margendruck erfolgreich begegnen
- Nutzenargumentation statt Preisdiskussion
- Profitabilität von Kunden und Kundensegmenten

Beitrag zu Business Development leisten

- Disruptive Veränderungen und neue Wettbewerber früh erkennen
- Auswirkungen von KI und Digitalisierung auf Geschäftsmodelle beurteilen
- Chancen neuer Vertriebs- und Plattformmodelle nutzen
- Die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Vertriebs sichern

Strategisches Verkaufsmanagement

Durchführungen

2027

Nr. 44127 **1. Durchführung 2027**
15. – 18. März 2027
München

Nr. 44227 **2. Durchführung 2027**
14. – 17. Juni 2027
Zürich

Nr. 44327 **3. Durchführung 2027**
25. – 28. Oktober 2027
Horn/St.Gallen

Nr. 44427 **4. Durchführung 2027**
22. – 25. November 2027
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/44

Zielgruppe (w/m)

1. Executives mit Verantwortung für Markterfolg
2. Verkaufsleiter, Vertriebsleiter
3. Marketing-Spezialisten
4. Key Account Manager
5. Profit Center-Verantwortliche

Konzept

Das Seminar vermittelt die Schlüsselprinzipien und die zentralen Elemente erfolgreichen Verkaufs- und Vertriebsmanagements:

- Welche strategischen und konzeptionellen Voraussetzungen sind zu schaffen, um im Verkauf heute und morgen erfolgreich sein zu können?
- Wie wird aus einer Geschäftsstrategie ein effektives Verkaufskonzept entwickelt? Welche geeigneten Verkaufsprozesse führen zum Erfolg im Markt?
- Welchen Effekt haben Digitalisierung und Industrie 4.0, Künstliche Intelligenz und technologische Innovation?

Themen

Geschäfts- und Marketingstrategie

- Strategische Leitplanken im Verkauf
- Definition des relevanten Marktes
- Verkaufsprozesse effektiv gestalten, Kundensegmentierung
- Erfassen von Kundenbedürfnissen: Digitale Innovationsideen
- Geschäfts- und Marketingstrategie als Vorgaben für Verkaufserfolg

Verkaufsstrategie, Verkaufskonzept

- Zielvorgaben bzgl. Umsatz, Ergebnis, Marktanteil, Kundenzufriedenheit
- Portfoliogestützte Produkt-/Marktstrategien und Absatzkanäle
- Entscheidungen zu Qualitäts-, Kommunikations-, Preis-Strategie und Vermarktungspolitik

Maximale Kundenorientierung

- Wachstumsfördernde Kunden-Segmentierung
- Schlüsselkunden definieren
- Ein überzeugendes Key Account Konzept entwickeln und realisieren
- Einzigartige Vorteile für spezielle Kunden
- Best Practices im Beziehungsmanagement

Vertriebskanal-Management

- Wenn traditionelle Vertriebskanäle an Wirkung verlieren
- Wenn die Vertriebskanäle «verstopft» sind
- Von der Notwendigkeit, innovativ zu verkaufen
- Strategisch richtig verkaufen beginnt beim Aufbau neuer Vertriebskanäle

Vertriebsführung und Sales Coaching

- Führungssysteme im Vertrieb
- Motivation und Incentivierung leistungsorientierter Teams
- Umgang mit Low Performern und Erfolgsdruck

Digitalisierung & moderne Sales Tools

Integration digitaler Systeme zur Effizienzsteigerung und Skalierung

- Einsatz von CRM-Systemen und Sales Analytics
- Automatisierung im Vertriebsprozess (Lead-Scoring, Funnels)
- Digitale Kundenerlebnisse: Video-Sales, Self-Service-Plattformen
- Datengetriebene Vertriebsentscheidungen (z. B. Predictive Sales)

Strategisches Key Account Management Programm

Die umfassende Key Account Manager Weiterbildung

Durchführungen

2027

Nr. AV4717	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
3. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. AV4727	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
3. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. AV4737	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
3. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. AV4747	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
3. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin
Nr. AV4757	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	20. – 23. März 2028, München
3. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 12 000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av47

Zielgruppe (w/m)

- Verkaufsdirektoren, Key Account-Verantwortliche
- Verantwortliche für Akquisition und Betreuung von Schlüsselkunden
- Spezialisten der Marktbearbeitung
- Vertriebsexperten mit Koordinationsaufgaben zum Produktmanagement
- Verantwortliche für bedeutende Marktsegmente

Konzept

Key Account Management Weiterbildung ist entscheidend für nachhaltiges Wachstum, stärkt die Kundenbindung, erhöht den Umsatz und verbessert die Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden. Sie vermittelt moderne Verhandlungs- und Analysekompetenzen, um komplexe Kundenbeziehungen erfolgreich zu steuern. Auch interne Prozesse werden effizienter. So bleiben Unternehmen wettbewerbsfähig und handlungsstark.

Teil 1: Strategische Positionierung

Teil 2: Verkaufs- & Kundenmanagement

Teil 3: Soziale Kompetenzen und Verhandlungsführung

Themen

Teil 1: Gute Strategische Positionierung

Wer Aufgaben im Key Account Management wahrnimmt, hat eine grosse Verantwortung für das ganze Unternehmen: Die Gestaltung vertrauensvoller, rentabler und nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu jenen Kunden, ohne die das Unternehmen schnell einmal in Schieflage geraten kann. Key Account Manager sind dabei immer nur so gut, wie es die strategische Wettbewerbspositionierung des Unternehmens zulässt: Ein erfolgreiches Key Account Management beginnt bei der Strategischen Positionierung des Unternehmens und seiner einzelnen Geschäftsfelder und Business Units. Der erste Teil dieses Programms besteht daher aus einem 4-tägigen Strategie-Seminar.

Teil 2: Gekonntes Vertriebs-, Verkaufs- und Kundenmanagement

Der zweite Teil des Programms behandelt die Themen «Vertriebs- und Kundenmanagement», also jene Bereiche, in denen es dank höchstem Kundennutzen, einer starken Vertriebsstrategie und einer ausserordentlichen Verkaufsleistung gelingen muss, die Kompetenz des Unternehmens in Marktanteile, Aufträge und rentable Kundenbeziehungen zu transformieren, speziell auch bei den Key Accounts.

Teil 3: Persönliche Kompetenzen

Welche persönlichen Kompetenzen benötigen die Key Account Verantwortlichen dazu? Ein hohes Mass an Sozialkompetenz; Verhandlungsgeschick; motivierende Kommunikation; Überzeugungs- und Durchsetzungsvermögen. Aber auch Führungsstärke, Teamfähigkeit und Motivationskraft. Als Schnittstelle zwischen Kunde und vielen Bereichen des Unternehmens sind diese sozialen Fähigkeiten besonders wichtig.

Einklang von Strategie, Vertriebs- und Verhandlungskompetenz

Die Key Account Management Weiterbildung bringt diese 3 Themenbereiche in Einklang. Wer

- über eine überzeugende Strategie mit Wettbewerbsvorteilen verfügt,
- wer hohen Kundennutzen schafft,
- wer diesen dank überzeugendem Vertriebskonzept in eine hervorragende Markt- und Kundenbearbeitung überführt und wer zudem über soziale Kompetenz und Verhandlungsstärke im Umgang mit Kunden, Einkäufern und Lead Buyer verfügt,
- der ist für den Erfolg im Key Account Management bestens gewappnet.

Strategisches Sales Leadership

Durchführungen

2027

Nr. TA1917 **1. Durchführung 2027**
6.–8. Juli 2027
Zürich

Nr. TA1927 **2. Durchführung 2027**
8.–10. Dezember 2027
Zürich

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta19

Zielgruppe (w/m)

- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter Heads of Sales, Regional Sales Manager
- Business Unit Leaders
- Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung
- erfahrene Führungskräfte, die Sales Leadership auf Top-Niveau weiterentwickeln und Strategischen Verkauf durch wirksame Führung absichern wollen.

Konzept

Gute Führung braucht es überall, ganz speziell aber im Verkauf und Vertrieb. Wo anspruchsvolle Ziele, hohe Dynamik und permanenter Ergebnisdruk aufeinander treffen, entscheidet nicht allein die Verkaufskompetenz. Zusätzlich braucht es auch die Qualität der Führung. Dieses Seminar richtet den Fokus konsequent auf die Management- und Leadership-Aufgaben im Vertrieb: Orientierung geben, Leistung ermöglichen, KI nutzen, Verantwortung einfordern, Menschen entwickeln und Umsetzung absichern. Sales Leadership erlaubt es, Führungsstärke dort zu zeigen, wo Resultate entstehen: im Alltag, im Team. Strategisches Sales Leadership zeigt zusätzlich zur täglichen Führungsaufgabe, welche konzeptionellen und gestalterischen Aufgaben es gibt, um die Rahmenbedingungen für den Erfolg im Sales optimal auszugestalten.

Themen

Strategische Verantwortung und Führungsrolle im Vertrieb

- Führungsauftrag zwischen Resultat-, Kunden- und Mitarbeiterorientierung

- Präsenz, Autorität und Glaubwürdigkeit gezielt stärken
- Verantwortung übernehmen und Orientierung vermitteln

Sales Leadership: Leistung und Verhalten

- Erwartungen klar formulieren und verbindlich machen
- Führung mit Haltung, Stringenz und Verlässlichkeit prägen
- Konsequenz zeigen, ohne Energie im Team zu verlieren

Performance wirksam steuern

- Vertriebsleistung aktiv führen statt nur kontrollieren
- Ziel- und Resultatorientierung im Geschäftsalltag verankern

Menschen entwickeln, Teams stärker machen

- Unterschiedliche Leistungsprofile gezielt führen
- Potenziale erkennen und systematisch entfalten
- Leistungsträger fordern, fördern und binden
- Aus Einzelkämpfern ein starkes Team formen

Coaching als Kern wirksamer Führung

- Coaching im Führungsalltag konsequent verankern

- Verhalten durch Reflexion und Präzision verbessern
- Lern- und Entwicklungsprozesse aktiv beschleunigen

Schwierige Führungssituationen souverän meistern

- Zielverfehlungen klar und professionell ansprechen
- Widerstände früh erkennen und wirksam führen
- Anspruchsvolle Gespräche sicher und ruhig gestalten
- Unter Druck Stabilität und Fokus bewahren

Kultur, Verantwortung und Zusammenarbeit

- Verantwortung auf allen Ebenen sichtbar machen
- Vertrauenskultur mit Leistungsanspruch verbinden
- Strategischen Verkauf kulturell verankern

Sales Leadership mit nachhaltiger Wirkung

- Führungswirksamkeit messbar und sichtbar machen
- Eigene Leadership-Muster reflektieren und schärfen

Key Account Management

Durchführungen

2027

Nr. TA2017	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	5. – 6. Juli 2027, St.Gallen
Nr. TA2027	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. TA2037	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 7500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta20

Zielgruppe (w/m)

1. Key Account Manager und Verantwortliche für bedeutende Kundenbeziehungen
2. Führungskräfte im Vertrieb und Verkauf, welche umfassendes Wissen zum Key Account Management erwerben wollen
3. Führungskräfte und Manager mit Kunden- und Umsatzverantwortung
4. Regionalleiter, Länder- und Kundengruppen-Verantwortliche aus verkaufs- resp. vertriebsorientierten Unternehmen

Nutzen

Key-Account Management ist ein erfolgreiches Konzept für die Zusammenarbeit mit den bedeutendsten Kunden eines Unternehmens. Richtig verstanden und implementiert, entstehen langfristig orientierte, wertsteigernde Partnerschaften. Nur aussergewöhnlich wichtige Kunden oder solche, die es werden können, verdienen das Prädikat Key-Account. Hier müssen die Ressourcen strategisch gebündelt und konsequent genutzt werden. In diesem Seminar lernen Sie, den Ansatz des Key-Account Management richtig zu verstehen und professionell einzusetzen.

Sie erhalten das notwendige Handwerkszeug, um Buying-Center-Strukturen und Kundenbedürfnisse zu analysieren und ihre Ziele und Aktivitäten systematisch zu planen. Die Durchdringung der Kundenorganisation und die Beziehungsentwicklung zum eigenen Unternehmen werden ebenso betrachtet, wie organisatorische Aspekte.

Konzept

Wie kann das Potenzial grosser, bedeutender Kunden besser genutzt werden? Wie kann das partnerschaftliche Zusammenwirken zwischen Kunde und Lieferant oder Auftragnehmer in einer für beide gewinnbringenden Form optimiert werden? Welchen Herausforderungen muss der Key Account Manager dabei gerecht werden?

Themen

Key-Account Management richtig verstehen

Die systematische Entwicklung eines Key Account Konzepts: Die Bestandteile im Überblick

Key-Accounts identifizieren

Welche Kunden sind «Schlüsselkunden» oder haben das Potential dazu? Wer sind unsere Kunden und was sollten wir von ihnen wissen?

Buying-Center analysieren

Wer hat welche Rolle und welchen Einfluss auf die relevanten Entscheidungen?

Bedürfnisse und Interessen erkennen

Welche Bedürfnisse und Interessen haben die Beteiligten auf Kundenseite?

Ziele und Aktivitäten kundenbezogen planen

Welche Inhalte gehören in die Planung der Kundenbearbeitung?

Kundenorganisationen erschliessen

Wie kann das Selling-Center effektiv eingesetzt werden?

Anforderungen an den Key-Account Manager

Was sollte ein guter Key-Account Manager mitbringen?

Einbindung des Key-Account Managers in die Organisation

Wie kann die Zusammenarbeit von Key-Account Management und Vertrieb organisiert werden?

St. Galler Produktmanager Programm

Durchführungen

2027

Nr. 46127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, München
2. Teil	7. – 10. Juni 2027, Köln
3. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
Nr. 46227	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Zürich
2. Teil	20. – 23. September 2027, Stuttgart
3. Teil	22. – 25. November 2027, München
Nr. 46327	3. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
3. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, München
Nr. 46427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, München
3. Teil	21. – 24. Februar 2028, Davos

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/46

Zielgruppe (w/m)

Dieses Programm richtet sich an

1. Produktmanagerinnen und Produktmanager
2. Junge Führungs- und Fachkräfte, die sich für eine Aufgabe im Produkt-Management vorbereiten wollen
3. Leistungsträger aus Marketing, Verkauf, Vertrieb, Data Analytics, Service und Kundenmanagement

Konzept

Sie lernen die Gesetzmässigkeiten, das Wissen und die Instrumente des Produkt-Managements. Sie lernen, Verantwortung für den Erfolg eines Produkts, einer Dienstleistung, einer Produktlinie oder einer Marke zu übernehmen:

Teil 1: Erfolgreiches Markt- und Kundenmanagement. 4 Tage.

Teil 2: Soziale Kompetenzen als Erfolgs-Voraussetzung. 4 Tage.

Teil 3: Finanzielle Erfolgssteuerung. 4 Tage.

Themen

Markt- & Kundenmanagement

- Was soll das Marketing Management bewirken? Warum Qualifikation und Wirkungsgrad der Marketing-Verantwortlichen entscheidend sind für Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens und seiner Produkte, Marken und Services.

Digitale Marktanalysen

- Wie neue digitale Tools die Analysearbeit unterstützen
- Märkte, Kunden und Wettbewerber analysieren und verstehen

Innovation

- Das Produktmanagement als Treiber der unternehmensinternen Startup-Aktivitäten
- Neue Ideen für neue Geschäfte entwickeln

Die Produkt und Service-Strategie

- Wie eine überzeugende Strategie für Produkte, Services, Lösungen oder Marken erarbeitet wird
- Abstimmung mit anderen Strategien des Unternehmens, des Marketings, der ITK, der Produktion, des Vertriebs, der Logistik u.a.

Das Markt- und Kunden-Konzept

- Die Definition des relevanten Markts
- Die präzise Beschreibung der Kunden und Beeinflusser, der Customer

Journey und der kommunikativen und verkäuferischen Kunden-Erreichbarkeit

- Preiskonzept und Preisstrategie
- Verkaufs- und Vertriebsstrategie
- Kommunikationskonzept

Soziale Kompetenzen

- Der/Die Produktmanager:in als Motivator:in
- Das persönliche Führungs- und Kommunikationsverhalten
- Motivierendes Verhalten im Team
- Training besonders anspruchsvoller Kommunikations-Situationen
- Erkennen eigener Verhaltensmuster
- Video-Analyse und wertvolle Tipps

Finanzielle Verantwortung

Der dritte Teil des Programm besteht aus einem kompakten Programm zu Finanz- und Rechnungswesen, finanziellen Aufgaben und Umgang mit finanziellen Kennzahlen:

- Kosten, Erträge, Margen
- Kalkulation, Preisfindung, Konditionen
- Kapitaleinsatz und Investitionen, Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Pay-back-Periode
- Deckungsbeiträge, Grenzkosten,
- Produktivitäts-Kennziffern
- EBIT, Rendite, Profitabilität



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Finanzielle Führung, finanzielle Resultate

Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche	91
St. Galler Executive Finanzprogramm	92
Finanz-Wissen für Führungskräfte	93
Finanz-Programm für Führungskräfte	94
St. Galler Finanzlehrgang	96
Mergers & Acquisitions	97
Controlling und Führen mit Kennzahlen	98



Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche

Die finanzielle Ergebnisverantwortung

Durchführungen

2027

Nr. 51127	1. Durchführung 2027 22. – 25. März 2027 St.Gallen
Nr. 51227	2. Durchführung 2027 21. – 24. Juni 2027 Brunnen
Nr. 51327	3. Durchführung 2027 20. – 23. September 2027 Rottach-Egern
Nr. 51427	4. Durchführung 2027 29. November – 2. Dezember 2027 Luzern

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/51

Zielgruppe (w/m)

- Führungskräfte aus der Executive- und General Managementebene
- Geschäftsführer, Vorstände, Mitglieder der GL, Direktoren
- Executives mit Verantwortung für wichtige Funktionen, Bereiche, Geschäftsfelder, Business Units, Tochtergesellschaften, grosse Projekte
- Führungskräfte und Spezialisten aus Unternehmensplanungs- und Finanzbereichen
- Unternehmer, Gesellschafter und Leitende aus Familienunternehmen

Konzept

- 4-tägiges hochkarätiges Finanzseminar für all jene Ergebnisverantwortlichen im Unternehmen,
- deren Handeln grosse Auswirkungen auf die finanziellen Ergebnisse des Unternehmens haben
 - die Wissen aktualisieren oder erweitern wollen, um die finanziellen Führungsaufgaben erfolgreich zu steuern
 - die ehrgeizige finanzielle Ergebnisse erreichen wollen und dazu wertvolle Impulse suchen.

Themen

Die finanzielle Führungsaufgabe von Executives

- Instrumente und Methoden im Überblick: Das müssen Manager wissen
- Liquidität, Profitabilität, Rentabilität und Finanzierung im Fokus

Kosten- und Gewinnmanagement

- Gewinnsteuerung – Einflussfaktor «Digital»
- Cash-flow-Optimierung und Liquiditätssteuerung
- Rentabilitätsziele erreichen
- Kostenführerschaft oder akzeptabler Kostennachteil?
- Verlustquellen erkennen und ausmerzen: Rechtzeitig reagieren dank Worst-Case-Szenarien

Finanzierung

- Bewusster Umgang mit Kapitalintensität: In-/Outsourcing
- Die Finanzierung von Wachstum, Financial Engineering
- Umgang mit Banken und Finanzanalysten

Performance Management und Controlling

- Rationalisierungspotentiale aufspüren: Ineffizienzen und Verlustlöcher
- Bilanzmanagement: Jahresabschlüsse durchleuchten – Trends der Rechnungslegung

- Controlling als zentrale Führungsaufgabe

Strategien zur Wertoptimierung

- Das Wertpotential einer Geschäftsidee – klassisch oder digital
- Strategien zur Steigerung des Unternehmenswertes

Fusionen, Mergers und Acquisitions

- Fusion: Motive, Vor- und Nachteile, Tipps für häufige Probleme
- Desinvestition durch Verkauf
- Wachstum durch Zukauf
- Einkauf in ein neues Geschäft
- Zukauf von Fähigkeiten und Markteintritt

Nutzen

Nach diesem hochklassigen Executive-Seminar

- verfügen Sie über eine systematisierte Gesamtsicht der Tools des modernen Finanzmanagements
- sind Sie in der Lage, die zentralen finanziellen Entscheidungen bewusst zu treffen
- wissen Sie, welche Informationen Sie vom Controlling brauchen, um Ihren Bereich «im Griff» zu haben
- kennen Sie die wesentlichen Instrumente zur Steuerung finanzieller Aspekte.



St. Galler Executive Finanzprogramm

Weiterbildung Finanzen. Weiterbildung Controlling.

Durchführungen

2027

Nr. 06127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
Nr. 06227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
Nr. 06327	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern
Nr. 06427	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
Nr. 06527	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27. – 30. März 2028, Luzern

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 9500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/06

Zielgruppe (w/m)

Verantwortliche an der Schnittstelle zwischen strategischen Konzepten und finanziellen Konsequenzen. Für Verantwortliche von Geschäftsbereichen und Business Units. Entscheidungsträger aus grossen Bereichen mit Ergebnisverantwortung.

Seminarziele

Die Teilnehmenden dieses Programms suchen konzentriertes, aktuelles Wissen zum Strategischen Management und zum Finanzmanagement. Sie suchen Impulse und Ideen für eigene Strategien, die zu überdurchschnittlichen finanziellen Resultaten führen.

Finanzielle Exzellenz

Die Verantwortlichen für Strategie und Finanzen müssen eng zusammenwirken: Beide zusammen können das Unternehmen zur finanziellen Exzellenz lenken. Zuerst durch die richtige Unternehmensstrategie, verbunden mit Leadership und Transformations-Kompetenz. Dann durch die richtigen finanziellen Entscheidungen.

Konzept

Gute und kluge Strategien zielen darauf ab, dem Unternehmen zu einer weit über dem Branchendurchschnitt liegenden Rentabilität zu verhelfen oder eine solche möglichst nachhaltig abzusichern. Je näher man diesem Ziel aber gekommen ist, desto schwieriger wird es, diese Position zu erhalten, denn: Es liegt in der Natur der Marktwirtschaft, dass Nachahmer und Wettbewerber in jene Märkte drängen, die eine besonders hohe Profitabilität und Rentabilität zulassen. Für den Strategen bedeutet dies, Positionen aufzubauen, die nicht zu einfach zu kopieren sind und dauerhafte Wettbewerbsvorteile versprechen. Für den Finanzexperten bedeutet dies, dass aus einer hervorragenden Ergebnissituation nicht zwangsläufig auf eine erfolgreiche Zukunft geschlossen werden darf; im Gegenteil: Je rentabler ein Geschäft, umso schwieriger wird es, diese Position auf Dauer zu erhalten. Strategie und Finanzpolitik eines Unternehmens sind also eng verknüpft und gemeinsam zu steuern.

In diesem Programm zeigen wir, wie beides funktioniert: Ein professionelles Strategisches Management und ein weitsichtiges und erfolgreiches Finanzmanagement zugleich.

Themen

- Mit KI entwickelte Szenarien und Trends in das Strategische Denken einbeziehen
- Strategische Analyse: Genügt es, weiter zu machen wie bisher?
- Wenn ja: Wie rentabel wachsen, wie das Kerngeschäft ausbauen, wo optimieren?
- Wenn nein: Veränderungsbedarf aufzeigen, Handlungsbedarf präzise abbilden
- Die Wege zur Zukunftssicherung und deren Konsequenzen für das Finanzmanagement
- Corporate Strategy: Die Unternehmensstrategie erarbeiten
- Die strategischen Konzepte pro Portfolio-Kategorie entwickeln
- Wo investieren, wo ernten?
- Der Beitrag der funktionalen Bereiche zum Unternehmenserfolg
- Von der weitsichtigen Strategie zum erfolgreichen Finanzmanagement
- Wachstum, Profitabilität und Unternehmenswert sicherstellen
- Ebit, Cash Flow und Eigenkapitalrendite sprunghaft steigern
- Finanzmanagement: Entscheidungen richtig treffen und umsetzen
- Controlling: Die finanzielle Entwicklung im Griff behalten
- Risk Management: KI nutzen



Finanz-Wissen für Führungskräfte

Durchführungen

2027

Nr. 53127	1. Durchführung 2027 22. – 25. Februar 2027 Davos
Nr. 53227	2. Durchführung 2027 7. – 10. Juni 2027 Köln
Nr. 53327	3. Durchführung 2027 20. – 23. September 2027 Stuttgart
Nr. 53427	4. Durchführung 2027 22. – 25. November 2027 St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine
und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/53

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Führungskräfte,
Spezialist:innen und Leistungsträger:in-
nen aus allen Bereichen, die

1. bestehendes Wissen im finanziellen
Bereich ausbauen wollen
2. sich in den Themen der finanziel-
len Führung systematisch weiter-
bilden wollen
3. finanzielle Konsequenzen ihrer
Entscheidungen erkennen wollen
4. für finanzielle Ergebnisse wie
Gewinn, Cashflow oder Rendite zu-
ständig sind respektive sein werden

Konzept

In systematischer Form erhalten sie
einen umfassenden Überblick über die
wichtigsten Themen des Finanz- und
Rechnungswesens.

Themen

Finanzielle Ziele verstehen

- Welche finanziellen Ziele sind wichtig?
- Was kann eine gute finanzielle Füh-
rung bewirken?

Die wichtigsten Instrumente

- Instrumente zur Steuerung eines
Cost-Centers, eines Profit Centers
und der Unternehmung

Kostenrechnung

- Grundlagen der Kostenrechnung
- Die Kalkulation
- Plankosten, Abweichungsanalysen
- Deckungsbeitrags-Rechnung
- Prozesskosten

Die Planung

- Ehrgeizig, aber realisierbar planen
- Strategien, Konzepte und Projekte
zu Plänen verarbeiten
- Die Gewinnschwelle planen
- Gewinnmarge und Profitabilität
- Liquiditätsplanung

Die Budgetierung

- Wie aus Plänen ein Budget wird
- Der Budgetierungs-Prozess

Investitionen beantragen

- Das Investitionsprojekt beantragen

- Wirtschaftlichkeits-Berechnung
- Pay-back-Periode
- Make or buy, Outsourcing

Kapitalbedarf

- Wieviel Kapital braucht ein Business?
- Wo ist dieses Kapital gebunden?
- Wie viel Kapitalbindung ist sinnvoll?
- Kosten des Kapitals

Finanzierung

- Finanzierung mit Eigenkapital
- Finanzierung mit Fremdkapital
- Kurz- und langfristiger Finanzbedarf
- Formen der Finanzierung

Kennzahlen richtig interpretieren

- Die Kennzahlen und Daten des
Controllings verstehen, richtig in-
terpretieren und nutzen

Bilanzen, Jahresbericht

- Bilanzen lesen, Kennzahlen kennen
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Mittelflussrechnung

Finanzielle Ergebnisse

- EBIT, EBITDA
- ROS, ROCE, ROI
- Cash Flow, und andere Kennzahlen



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e53

Finanz-Programm für Führungskräfte

Der Crash-Kurs zur finanziellen Führung

Durchführungen

2027

Nr. 58127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
3. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen
4. Teil	10. – 12. Mai 2027, St.Gallen
Nr. 58227	2. Durchführung 2027
1. Teil	7. – 10. Juni 2027, Köln
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
3. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
4. Teil	8. – 10. Dezember 2027, St.Gallen
Nr. 58327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Stuttgart
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
3. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
4. Teil	8. – 10. Mai 2028, Berlin
Nr. 58427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
3. Teil	27. – 30. März 2028, Luzern
4. Teil	8. – 10. Mai 2028, Berlin

Dauer: 14 Tage in 4 Teilen

Seminargebühr*: CHF 14 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/58

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Entscheidungsträger:innen
2. Neu berufene Leistungsträger, die in kurzer Zeit viel Wissen zur finanziellen Führung lernen wollen
3. Leitende aus Bereichen, Geschäftsfeldern, Divisions, Business Units
4. Verantwortliche für grosse Projekte und hohe Investitionen
5. Nicht-Experten des Finanzmanagements, die wichtige finanzielle Entscheidungen treffen oder beeinflussen

Konzept

In diesem Programm lernen Sie genau die richtigen Fragen an das Controlling zu stellen, sofort die Substanz aus Reports und finanziellen Daten zu finden, Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen, Gewinnpotenziale im Unternehmen zu spüren und Ihren Bereich in Richtung mehr Ebit, bessere Gewinnmarge, höhere Profitabilität, Rentabilität und Wertsteigerung zu lenken.

Aufbau

Sie erhalten viel Wissen, hochverdichtet, aber erläutert an zahlreichen Beispielen. Instrumente, Überblick, anwendbare Tools. Das Programm kann auch über einen längeren Zeitraum gestreckt werden, die Verschiebung von einer Durchführung auf eine andere für einzelne Teile ist möglich.

Teil 1: Finanz & Rechnungswesen. 4 Tage.

Teil 2: Finanzmanagement für Führungskräfte. 4 Tage.

Teil 3: Controlling: Ebit steigern und finanzielle Steuerung. 3 Tage.

Teil 4: Corporate Finance und Mergers & Acquisitions. 3 Tage.

Themen

Die Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens

- Gesamtüberblick über das Finanz- und Rechnungswesen
- Die Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens

Bilanzen, Erfolgsrechnungen und Managementreports

- Kennzahlen verstehen
- Fehlentwicklungen und Optimierungspotenziale rasch erkennen

Finanzmanagement

- Finanzielle Entscheidungen bewusst treffen

- Profitabilität, Rentabilität und Cash Flow bewusst steuern

Das ehrgeizige Budget

- Wie gestalten Sie Ihren Planungs- und Budgetierungsprozess?
- Beyond Budgeting

Die richtige Finanzierung

- Wie viel Kapital benötigt das Unternehmen?
- Finanzierungsstrategie und Deckung des Finanzbedarfs

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- Grosse Investitionen müssen sich rechnen: Bis wann sollen sie zurückbezahlt sein (pay back)?
- Investitionsrechnung in der Praxis
- Die Gewinnschwelle bewusst steuern
- Produktivitäts-Management
- Cash Flow Überlegungen

Mergers & Acquisitions

- Strategisches Finanzmanagement: Wo expandieren, wo optimieren, wo desinvestieren?
- Das nötige Wissen zu Mergers & Acquisitions
- Gekonnt zukaufen, sinnvoll fusionieren, wertbringend verkaufen: Wie vorgehen?

Themen

Gewinnmargen-Management

- Die rentablen Stufen der Wertschöpfung
- Das Unternehmen auf Rentabilität trimmen

Finanzierung, Kapitalbedarf

- Wie Strategien den Kapitalbedarf treiben
- Kapitaleinsatz optimieren, Finanzierung sicherstellen

Liquiditätssteuerung

- Liquiditätsplanung
- Liquiditätssteuerung

Rentabilitäts-Management

- Eigen-, Fremd- und Gesamtkapitalrentabilität
- Leverage und Risiko
- Rentabilitäts-Management
- Nachhaltige Wertsteigerung: Wie vorgehen?

Früherkennung und aktives Steuern

- Steuerung von Gewinnmarge, Umsatzrendite, Eigenkapitalrendite
- Reduktion der Kapitalintensität
- Erhöhung des Cash Flow
- Reduktion der Fixkosten und Gestaltung des Break-Even-Punktes

- Sicherstellung ausreichender Liquidität

Kostenmanagement

- Kosten und Leistungsrechnung
- Kostenposition im Vergleich zum Wettbewerb
- Kostensenkungsprogramme

Ertragsmanagement

- Die Ertragspfeiler kennen
- Die Verlustquellen finden
- Konzentration auf rentable Geschäfte

Wertorientierung und Wertsteigerung

- Treiber des Unternehmenswerts
- Programme zur Steigerung des Unternehmenswerts, Cash Flow und Ebit steigern

Wirkungsvolles Controlling

- Die richtigen Controllinginstrumente
- Zusammenarbeit mit den unternehmensinternen Spezialisten aus Finanz und Controlling
- Sinnvolles Controlling: Best Practices

M&A als Teil der Unternehmens-Strategie

- Die eigene Marktstellung dank Zukauf verstärken
- Optimieren des eigenen Portfolios

- Kauf, Verkauf oder Fusion als ganzheitliche Entscheidung

Ein Unternehmen kaufen

- Die erhofften Synergiegewinne
- Neue Kompetenzen und Fähigkeiten für das eigene Unternehmen bewerten
- Mögliche Abschmelzprozesse und Nachteile eines Kaufs

Der Verkauf von Unternehmen oder Teilbereichen

- Motive, Ziele und Zeitachse
- Preisberechnung: Der Wert des Unternehmens
- Nachfrage schaffen: Den effektiv bezahlten Kaufpreis bestimmt die Nachfrage
- Verkaufsprozess: Die Schritte beim Unternehmensverkauf
- Die Fusion als Erfolgsstrategie

Due Diligence

- Das Ziel-Unternehmen prüfen und bewerten
- Die Berechnung des Werts durch Experten – und was in der Praxis geschieht
- Due Diligence: Was sollte geprüft werden, wo bringen Sie selbst Ihre Expertise ein?

Den Kaufpreis finanzieren

- Die üblichen Formen der Bezahlung des gekauften Unternehmens
- Wie werden sie finanziert?
- Barzahlung, Aktientausch, Stock Option Programme für das Management

Post Merger Integration

- Zwei Kulturen, 2 Strukturen, Systeme mit unterschiedlicher IT-Landschaft und zwei gewachsene Firmen mit eigenen Führungsprinzipien verschmelzen: Eine Mega-Aufgabe.
- Motivation, Reputation und Mitarbeiterzufriedenheit speziell in den schwierigen ersten Monaten erhalten
- Gekonnte Post Merger Integration als Basis für finanziellen Erfolg und weiterhin hohe Arbeitgeber-Attraktivität

Bitte beachten:

Wesentliche Themen der finanziellen Führung werden in mehreren Teilen des Programms bewusst mehrfach behandelt. Die bewusste «Redundanz» erlaubt es auch Nicht-Experten, das neue Wissen gezielt anzuwenden.

St. Galler Finanzlehrgang

Durchführungen

2027

Nr. 50127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos
2. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen
Nr. 50227	2. Durchführung 2027
1. Teil	7. – 10. Juni 2027, Köln
2. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
Nr. 50327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Stuttgart
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. 50427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. 50527	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	24. – 26. April 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 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/50

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte aus Linie und Stab
2. Betriebs-, Bereichs-, Abteilungs-, Produktions- und Gruppenleiter:innen sowie Firmeninhaber:innen ohne vertiefte, spezialisierte finanzwirtschaftliche Fachkenntnisse.
3. Naturwissenschaftler, Ingenieure, Techniker, Juristen, Psychologen.

Konzept

Führungsverantwortung tragen und Resultate erbringen setzt Kompetenz im Umgang mit allen Belangen des betrieblichen Rechnungswesens und der finanziellen Führung voraus.

Von Führungskräften und Fachspezialisten wird heute verlangt:

- Kompetenzen im Umgang mit finanziellen Kennzahlen zu haben,
- ihren Verantwortungsbereich ergebnisorientiert zu steuern,
- entscheidungsrelevante Führungsinformationen zu nutzen

Themen

Das Finanzwirtschaftskonzept im Überblick

- Das Paradigma des Gleichschritts von Umsatz/Volumen, Gewinn und Kosten
- Unternehmensziele quantifizieren

Financial Basics

- Der Jahresabschluss
- Bilanz und Erfolgsrechnung
- Break-Even-Analysen
- Kapitalflussrechnung, Cash Flow
- Return on capital investment (ROI/ROCE)

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung

- Investitionsanträge richtig begründen
- Make-or-buy, Outsourcing versus Insourcing

Cash Management, Shareholder Value Management

- Wie bekommt man die Liquidität in den Griff?
- Das Shareholder-Value-Konzept

Controlling

- Controlling-Kennzahlen
- Controllingberichte verstehen: One-Page Summaries

Kosten-Management

- Konzept und Aufbau der modernen Kosten- und Leistungsrechnung: Kostenverrechnungsmethoden und Kostenrechnungssysteme, Kostenarten, -stellen, -träger
- Kalkulationssysteme, Stückkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung: Teil- versus Vollkostenrechnung
- flexible Preisuntergrenzen
- Target Costing
- Kostenplanung und -kontrolle
- Beispiele von Kostenrechnungssystemen

Financial Management in typischen Verantwortungsbereichen

- Cost- und Profit-Units: Budgetierung, Erfolgsrechnung und Kostensteuerung
- Projekt-, Produkt-, Service- und Marktverantwortungsrechnungen

Budgetieren und planen

- Budgettypen und Budgetaufbau: Schlank und rasch Budgetieren
- Der Budgetierungsprozess: Best Practices



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch**: www.sgbs.com/e50

Mergers & Acquisitions

Durchführungen

2027

Nr. 59127 **1. Durchführung 2027**
10. – 12. Mai 2027
St.Gallen

Nr. 59227 **2. Durchführung 2027**
13. – 15. September 2027
Zürich

Nr. 59327 **3. Durchführung 2027**
8. – 10. Dezember 2027
St.Gallen

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/59

Zielgruppe (w/m)

Top Management, Unternehmer, Executives, die Unternehmen oder Unternehmensteile kaufen oder verkaufen. Oberste Entscheidungsträger, die externes Wachstum realisieren wollen.

Konzept

Die Teilnehmenden an diesem hochkarätigen Management Seminar erwartet folgender Nutzen:

- Sie verstehen die Gesamtsystematik von M&A, die strategische Konzeptionierung und die einzelnen Bewertungsmodelle
- Sie kennen den typischen Ablauf einer M&A-Transaktion und können diesen planen und gestalten
- Sie verstehen die Besonderheiten internationaler Unternehmenskäufe
- Sie erfahren mehr über die wesentlichen rechtlichen Grundlagen von M&A-Transaktionen
- Sie sehen, wie unterschiedlich die Post Merger Integration in der Praxis verläuft

Themen

M&A-Grundlagen

- Warum M&A-Transaktionen in der Praxis gelingen, warum sie scheitern
- Stakeholder-Bedenken im Verlauf einer Transaktion
- Die Wertschöpfung von Beteiligungsgesellschaften

Externes Wachstum dank Zukäufen

- Externes Wachstum als Teil der Unternehmensstrategie
- Von der Portfolioanalyse zur M&A-Roadmap, Targets
- Kriterien zur Auswahl von Akquisitionsziele, Synergiepotenziale

Projektmanagement im M&A-Prozess

- Ablauf einer M&A-Transaktion
- Auktion oder ausverhandelter Deal?
- Die einzelnen Schritte der Transaktions-Durchführung

Prozess-Elemente des Ver-/Käufers

- Verkaufsentscheidung, Mandatierung, Investorenliste, Vertraulichkeit, Teaser, Information Memorandum, Procedure Letter, Bewertung, Preisuntergrenze, Datenraum, Firmenbesichtigungen, Vertrag und interne Kommunikation

- Due Diligence: Prüfung des Unternehmens in rechtlicher, steuerlicher, wirtschaftlicher und technologischer Hinsicht, Risikoermittlung & Optimieren der Transaktion
- Beweissicherungsfunktion, Vendor Due Diligence, Vertraulichkeitsverpflichtung

Bewertung und Optionen der Transaktion

- Trading Multiples, DCFM, Break-up u.a.
- Asset Deal: Kauf der Vermögensgegenstände vs. Share Deal: Kauf des Unternehmensträgers

Finanzierungsmodelle

- Analyse der Kapitalstruktur und des Kapitalbedarfs für den Zukauf
- Eigenkapital oder Fremdkapital, Leverage
- Innenfinanzierung oder Aussenfinanzierung

Warum Post Merger Integration?

- Kulturprobleme, Reputations-Risiken, Abgang von Schlüsselmitarbeitenden, hohe IT-Kosten wegen unterschiedlicher IT-Systeme, Stress, Uneinigkeit und Verunsicherung sind häufige Folgeerscheinungen
- Was tun, wie vorgehen?

Controlling und Führen mit Kennzahlen

Durchführungen

2027

Nr. 56127 **1. Durchführung 2027**
26. – 28. April 2027
St.Gallen

Nr. 56227 **2. Durchführung 2027**
13. – 15. September 2027
St.Gallen

Nr. 56327 **3. Durchführung 2027**
13. – 15. Dezember 2027
Horn/St.Gallen

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/56

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die finanzielle Kennzahlen und Controlling-Instrumente nutzen, um finanzielle Resultate erreichen zu können
2. Führungskräfte und Manager ausserhalb des Finanzbereichs, welche die Geschäftsentwicklung anhand von finanziellen Kennzahlen steuern wollen
3. Verantwortliche für finanzielle Resultate, die Finanzkennzahlen richtig interpretieren und geeignete Massnahmen bestimmen und umsetzen müssen

Konzept

Wie gehen Führungskräfte, die keine Experten des Finanzmanagements und des Controllings sind, mit den finanziellen Daten um? Wie kann das, was das Controlling liefert, in richtige Entscheidungen und wirkungsvolle Programme umgesetzt werden? Was muss besonders beachtet werden, damit die finanzielle Entwicklung auf Kurs bleibt?

Themen

Führen mit Kennzahlen

- Gekonntes Führen mit Kennzahlen, um ehrgeizige finanzielle Ziele besser zu erreichen

Modernes Controlling

- Controlling als Management-Prozess: Zielfindung, Planung und Steuerung
- Controlling – Methoden im Überblick
- Die Abbildung der digitalen Transformation im Controlling

Ziele definieren und verfolgen

- Ziele und Erfolgsermittlung
- Die operative Verankerung von strategischen Zielen

Planung und Budgetierung

- Planungs- und Budgetierungsmethoden im Überblick
- Szenario-basierte Planung
- Operative Planung: Grundlagen und zentrale Herausforderungen
- Optimierung: Was hat sich in der Praxis bewährt?

Forecasting

- Eigenschaften guter Forecasts
- Forecasts zur Steuerung in einem volatilen Umfeld
- Vom rollierenden Forecast zur rollierenden Planung

Sensitivitäten und Simulationen

- Aufbau und Eigenschaften von (Treiber)Modellen
- Richtige Anwendung von Sensitivitäts- und Szenario-Analysen

Risikomanagement

- Die Bedeutung von Risikomanagement für die Unternehmenssteuerung
- Risikomanagement und Controlling
- Die Integration von Risiken in die Planung

Digitale Transformation im Controlling

- Big Data: Daten als strategischer Erfolgsfaktor
- Nutzung neuer Technologien und Methoden in den Controlling-Prozessen

Dynamische Unternehmenssteuerung

- Unternehmenssteuerung im volatilen Umfeld
- Reaktion oder Früherkennung?
- Abweichungsanalysen und korrelative Massnahmen
- Die Transformation von traditionellem zu digitalisiertem Controlling
- Wie gelingt der Einstieg in die Transformation?

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 2027

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 Programnteils.

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.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation 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. eine Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktagen vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage 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



Die einzigartige SGBS Weiterbildungssuche

Finden, was Sie suchen: Filtern nach Thema, Zielgruppe, Durchführungsdetails, ...
Zeitbedarf 30 Sekunden → Übersicht mit Direktlink

1 | Thema auswählen

2 | Zielgruppe festlegen

3 | Durchführungsdetails

4 | Auswahl aufrufen

Hier finde ich die beste Management Weiterbildung

- In 30 Sekunden
- Selektioniert nach Thema, Zielgruppe, Dauer, Sprache, Zertifikatstyp u.a.
- Mit Merkliste
- Mit Kurzbeschreibung der Programme
- Mit Direktlink zur Detailbeschreibung
- Mit der Möglichkeit, die Auswahl intern zu versenden oder telefonische Beratung anzufordern

sgbs.ch/suse



St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80
E-Mail seminare@sgbs.ch
www.sgbs.ch

