

# St. Galler Business Development Manager Programm

## Durchführungen

### 2027

|            |                                     |
|------------|-------------------------------------|
| Nr. KS1317 | <b>1. Durchführung 2027</b>         |
| 1. Teil    | 22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen |
| 2. Teil    | 22. – 23. April 2027, St.Gallen     |
| 3. Teil    | 21. – 24. Juni 2027, Brunnen        |
| Nr. KS1327 | <b>2. Durchführung 2027</b>         |
| 1. Teil    | 21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern  |
| 2. Teil    | 1. – 2. Juli 2027, St.Gallen        |
| 3. Teil    | 20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern  |
| Nr. KS1337 | <b>3. Durchführung 2027</b>         |
| 1. Teil    | 27. – 30. September 2027, Luzern    |
| 2. Teil    | 2. – 3. Dezember 2027, St.Gallen    |
| 3. Teil    | 27. – 30. März 2028, Luzern         |
| Nr. KS1347 | <b>4. Durchführung 2027</b>         |
| 1. Teil    | 30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart  |
| 2. Teil    | 10. – 11. Februar 2028, St.Gallen   |
| 3. Teil    | 27. – 30. März 2028, Luzern         |

**Dauer: 4 + 2 + 4 Tage**

**Seminargebühr: EUR 14000.–**

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

## Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: [www.sgbs.ch/ks13](http://www.sgbs.ch/ks13)

## Zielgruppe (w/m)

Dieses Programm richtet sich an Business Development Manager, Innovationsmanager, Verantwortliche für neue Märkte, neue Geschäftsmodelle, Strategie, Transformation und Wachstum sowie an Führungskräfte und Spezialisten, die das Geschäft der Zukunft systematisch entwickeln und wirtschaftlich erfolgreich aufbauen wollen.

## Konzept

Die Teilnehmenden lernen, attraktive Zukunftsmärkte zu erkennen, neue Geschäftsideen zu entwickeln und deren Potenzial kritisch zu bewerten. Sie erfahren, wie Foresight, Trendradare und Szenarien die Grundlage für erfolgreiche Innovation schaffen. Sie stärken Ihre finanzielle Urteilskraft, um Wachstumsinitiativen zu bewerten, Ressourcen zu sichern und neue Geschäfte auf Ergebnis, Cashflow und Unternehmenswert auszurichten.

**Teil 1:** Business Development – neue Geschäfte aufbauen, 4 Tage

**Teil 2:** Foresight – Trends und Szenarien für die Strategieentwicklung, 2 Tage

**Teil 3:** Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche, 4 Tage

## Themen

### Business Development – Best Practices

- Neue Märkte, neue Kundenbedürfnisse und neue Wachstumsfelder systematisch erkennen
- Business Development als Hebel für Wachstum, Profitabilität und Unternehmenswert nutzen

### Neue Geschäftsmodelle entwickeln

- Geschäftsideen generieren, strukturieren und kritisch evaluieren
- Markt-, Kunden- und Technologiepotenziale unternehmerisch nutzen

### Innovation im Unternehmen verankern

- Stakeholder, Prozesse und Strukturen für neues Geschäft mobilisieren
- Innovationsfördernde Führung, Organisation und Kultur gestalten
- Begeisterung und «Winning Spirit» für neue Initiativen schaffen

### Foresight und Zukunftstrends

- Relevante Trends, Technologien und Opportunities identifizieren
- Trendradare und Frühindikatoren für strategische Suchfelder aufbauen
- Entwicklungen aus Markt, Gesellschaft, Technologie und Nachhaltigkeit bewerten

### Szenarien für Innovation nutzen

- Plausible Zukunftsszenarien entwickeln und strategisch auswerten

- Szenarien in Innovationsstrategie und Business Development integrieren

### Innovationsmanagement der Zukunft

- Zukunftsorientierte Innovationsportfolios entwickeln und priorisieren
- Trends und Technologien in marktfähige Konzepte und Business Cases übersetzen
- KI und datenbasierte Analysen für Trend- und Szenarienarbeit nutzen

### Finanzielle Steuerung neuer Geschäfte

- Wachstum, Profitabilität, Liquidität und Kapitalbindung
- Investitionsbedarf, Risiken und Ergebniswirkung neuer Initiativen bewerten

### Ressourcen und Finanzierung sichern

- Finanzielle Ressourcen für Wachstum und Innovation
- Business Cases, Cashflow und Rentabilität managementgerecht darstellen
- Kapitalintensität, Finanzierung und Ressourcenallokation

### Wertsteigerung durch Business Development

- Wertpotenzial neuer Geschäftsideen erkennen & finanziell plausibilisieren
- Strategien zur Steigerung des Unternehmenswertes ableiten
- Neue Wachstums- und Gewinnpotenziale konsequent umsetzen

# Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

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

**Telefon** +41 71 225 40 80

**Internet** [www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

**E-Mail** [seminare@sgbs.ch](mailto: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

GA 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](http://www.sgbs.ch/hotel)

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

### Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

### Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

### Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

### Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

### Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://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](http://www.sgbs.ch/agb)