

Sinkende Branchenrentabilität – was tun?

In schwierigen Branchen zu den Gewinnern gehören

Durchführungen

2027

Nr. MA5517 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 1. – 4. Februar 2027, München
- 2. Teil 1 Tag Private Coaching

Nr. MA5527 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 26. – 29. April 2027, Luzern
- 2. Teil 1 Tag Private Coaching

Nr. MA5537 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
- 2. Teil 1 Tag Private Coaching

Nr. MA5547 4. Durchführung 2027

- 1. Teil 20. – 23. September 2027, Berlin
- 2. Teil 1 Tag Private Coaching

Dauer: 4 + 1 Tag Private Coaching

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/ma55

Zielgruppe (w/m)

Dieses Seminar richtet sich an Executives, Geschäftsführer und Führungskräfte, die in Branchen mit sinkender Rentabilität neue strategische Wege suchen.

Aufbau

Teil 1: Strategisches Management.
4 Tage.

Teil 2: Private Coaching 1 Tag, online, individuell unter 4 Augen. Entwicklung eines Masterplans gegen sinkende Gewinnmargen wegen verschlechterter Branchenrentabilität

Konzept

Sinkende Margen, steigender Wettbewerbsdruck und neue Marktteilnehmer stellen ganze Branchen vor fundamentale Herausforderungen. Geschäftsmodelle, die über Jahre erfolgreich waren, verlieren plötzlich an Tragfähigkeit. Digitalisierung, neue Kundenanforderungen und globale Konkurrenz beschleunigen diesen Wandel zusätzlich. Für Führungskräfte bedeutet das: Die Spielregeln verändern sich, wer nur optimiert, verliert.

Im ersten Teil dieses Programms zeigen wir, dass es starke Strategische Markt- und Wettbewerbsposition in attraktiven Märkten oder Marktsegmenten braucht, um eine nachhaltige hohe Profitabilität zu erzielen. In Teil 2 erarbeiten Sie, individuell unter 4 Augen, einen Masterplan für Ihren Verantwortungsbereich. Dies mit dem Ziel, auch in einer schwierigen Branche zu den Gewinnern zu gehören.

Themen

Ursachen sinkender Branchenrentabilität verstehen

- Analyse struktureller Veränderungen in Märkten
- Wettbewerbsintensität gestern, heute, morgen
- Einfluss von Digitalisierung, Regulierung und Globalisierung
- Frühindikatoren für nachhaltigen Margendruck erkennen

Branchenstrukturen strategisch analysieren

- Wettbewerbsstrukturen und Profitpools systematisch untersuchen
- Attraktive Marktsegmente und Nischen identifizieren
- Wertschöpfungsketten neu abbilden

Neue Wettbewerbsvorteile entwickeln

- Differenzierungsstrategien jenseits des Preiskampfes
- Aufbau schwer imitierbarer Kompetenzen

Geschäftsmodelle erneuern

- Anpassung bestehender Geschäftsmodelle an neue Marktbedingungen
- Entwicklung neuer Ertragsquellen und Leistungsangebote

Profitpools neu erschliessen

- Verlagerung in profitablere Marktsegmente

- Erweiterung der Wertschöpfungstiefe
- Nutzung angrenzender Geschäftsfelder

Preis- und Wertstrategien optimieren

- Systematische Entwicklung einer wirksamen Preisstrategie
- Wertbasierte Preisgestaltung statt Kostenorientierung
- Durchsetzung höherer Margen im Wettbewerb

Strategische Transformation steuern

- Umsetzung neuer Strategien im Unternehmen verankern
- Veränderungsprozesse erfolgreich führen
- Organisation auf neue Marktlogiken ausrichten

Best Practices erfolgreicher Unternehmen

- Analyse von Unternehmen mit hoher Rendite in schwierigen Branchen
- Erfolgsfaktoren profitabler Marktführer verstehen
- Übertragbare Strategiemuster für die Praxis ableiten

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

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

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

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

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

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

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

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb