

Strategisches Management vor dem Markteintritt

Die Zeit vor dem Markteintritt optimal nutzen, den Markteintritt vorbereiten

Durchführungen

2027

Nr. MA8217 **1. Durchführung 2027**

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

Nr. MA8227 **2. Durchführung 2027**

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

Nr. MA8237 **3. Durchführung 2027**

- 1. Teil 4.–7. Oktober 2027, Bregenz
- 2. Teil 1 Tag Private Coaching

Nr. MA8247 **4. Durchführung 2027**

- 1. Teil 29. Nov.–2. Dez. 2027, Bregenz
- 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/ma82

Zielgruppe (w/m)

Executives und Führungskräfte mit Verantwortung für Strategie, Wachstum, Business Development, Marktentwicklung, Internationalisierung, neue Geschäftsfelder, Business Units, Regionen, Produktlinien oder strategische Expansion.

Konzept

Markteintritte gehören zu den folgenreichsten strategischen Entscheidungen eines Unternehmens. Wer neue Märkte, Regionen, Segmente oder Geschäftsfelder erschliessen will, muss lange vor dem ersten Schritt die entscheidenden Weichen richtig stellen: Marktattraktivität, Wettbewerbsdynamik, Eintrittsbarrieren, strategische Passung, Ressourcenbedarf, Timing und Umsetzungsfähigkeit. Dieses Executive Seminar zeigt, welche strategischen Fragen vor dem Markteintritt geklärt sein müssen, welche Markteintrittsstrategien sich in der Praxis bewähren und worauf es bei ihrer erfolgreichen Umsetzung ankommt. Die Teilnehmenden lernen, Märkte systematisch zu bewerten, realistische Eintrittsoptionen zu entwickeln und jene Strategie zu wählen, die zur eigenen Ausgangslage, zu den Zielen und zu den Bedingungen des Zielmarktes am besten passt. Das Ergebnis sind fundiertere Entscheidungen, geringere Fehlriskien und deutlich höhere Erfolgchancen bei Expansion und Wachstum.

Diese St. Galler Strategie Weiterbildung besteht aus 2 Teilen:

Teil 1: 4-tägiges Strategieseminar mit höchstem Praxisbezug. Die Teilnehmenden lernen, die strategische Ausgangs-

lage präzise zu analysieren, Markteintrittsoptionen zu entwickeln, zu bewerten und die richtige Eintrittsstrategie mit Blick auf Chancen, Risiken, Ressourcen und Umsetzbarkeit zu bestimmen.

Teil 2: 1-tägiges individuelles Private Coaching, online. Für Sie als Teilnehmenden besonders relevante Fragestellungen rund um Markteintrittsstrategien, Eintrittsbarrieren, Skalierung, Go-to-Market und Erfolgsfaktoren werden vertieft. Methodik siehe

www.sgbs.ch/private-coaching.

Themen

Teil 1: Strategische Führung & Strategisches Management in verdichteter Form

Strategische Führung ist die Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum, Profitabilität und Zukunftsfähigkeit. In einem Umfeld von Unsicherheit, Disruption, geopolitischen Verschiebungen und technologischen Sprüngen müssen Führungskräfte Märkte präzise analysieren, echte Wettbewerbsvorteile erkennen und daraus robuste Strategien ableiten. Entscheidend ist dabei nicht nur das strategische Denken, sondern ebenso die Fähigkeit, unter Unsicherheit klare Entscheidungen zu treffen und diese wirksam umzusetzen. Strategisches Management beinhaltet Analyse, Richtung, Prioritäten und Realisie-

rung. Es schafft Orientierung, erhöht die Qualität strategischer Entscheidungen und stärkt die Fähigkeit, Chancen frühzeitig zu erkennen, Risiken realistisch zu bewerten und Unternehmen oder Geschäftsfelder konsequent auf Wirkung und Erfolg auszurichten. Genau diese Fähigkeiten stehen im Zentrum von Teil 1.

Teil 2: Strategisches Management vor dem Markteintritt

Im 1-tägigen Executive-Private-Coaching haben Sie die Möglichkeit, die Ideen und Impulse aus dem Seminar zu vertiefen und jene Fragen, die für Ihre Markteintritts-Vorbereitung besonders wichtig sind, unter 4 Augen mit dem St. Galler Dozenten zu besprechen.

- Strategische Grundsatzfragen vor dem Markteintritt
- Bewertung von Marktattraktivität und Marktmechanik
- Analyse der eigenen Eintrittsfähigkeit
- Die besten Markteintrittsstrategien in der Praxis
- Erfolgsfaktoren je Markteintrittsstrategie
- Eintrittsbarrieren, Risiken und strategische Absicherung
- Go-to-Market aus strategischer Sicht

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

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

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

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

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

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

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

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

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

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

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

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb