

Strategisches Management in der Aufbauphase

Die richtigen strategischen Weichen in der frühen Markt- & Wachstumsphase stellen

Durchführungen

2027

Nr. MA8317 1. Durchführung 2027

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

Nr. MA8327 2. Durchführung 2027

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

Nr. MA8337 3. Durchführung 2027

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

Nr. MA8347 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/ma83

Zielgruppe (w/m)

1. Executives und Führungskräfte mit strategischer Verantwortung für Geschäfte, Märkte, Business Units, Produktlinien, Regionen, Start-up-ähnliche Aufbauvorhaben in der Aufbau-phase.
2. Leistungsträger aus allen Bereichen, die Wachstumsinitiativen oder den gezielten Ausbau junger Geschäftsfelder bestmöglich vorantreiben wollen.

Konzept

Die Aufbauphase gehört zu den sensibelsten und zugleich prägendsten Phasen strategischer Führung. In ihr werden Entscheidungen getroffen, die über Wachstum, Marktposition, Profitabilität und Zukunftsfähigkeit eines neuen Geschäfts, eines neuen Marktes oder einer neuen Geschäftseinheit entscheiden. Gerade in dieser frühen Phase muss Klarheit darüber bestehen, welcher strategischen Logik das Geschäft folgen soll: Muss rasch eine lebensfähige Grösse erreicht werden, weil Volumen, Reichweite, Skaleneffekte und Marktpräsenz über den Erfolg entscheiden? Oder liegt die stärkere Erfolgslogik in Einzigartigkeit, Differenzierung, Premium-Positionierung, Nischenfokus, hohem Kundennutzen und Strahlkraft?

Dieses Executive Seminar zeigt, welche strategischen Fragen in der Aufbauphase prioritär geklärt werden müssen, wie sich unterschiedliche Aufbau-Logiken sauber unterscheiden lassen und was konkret zu tun ist, um in beiden Fällen einen erfolgreichen Markteintritt mit zufriedenen Erstkunden, Wiederkauf und nachhaltiger Marktakzeptanz zu erzielen. Die Teilnehmenden gewinnen strategische Klarheit, erhöhen die Qualität ihrer frühen Weichenstellungen und stärken die Erfolgchancen neuer Geschäfte von Beginn an.

Diese St. Galler Strategie Weiterbildung besteht aus 2 Teilen:

Teil 1: 4-tägiges Executive Seminar mit höchstem Praxisbezug. Die Teilnehmenden lernen, strategische Analysen fundiert durchzuführen, strategische Optionen zu entwickeln, die Qualität von Strategieentscheidungen zu erhöhen und strategische Weichenstellungen wirksam umzusetzen.

Mehr dazu: www.sgbs.ch/ma80

Teil 2: Vertiefung – Strategisches Management in der Aufbauphase. 1 Tag Private Coaching, individuell, Termin gemeinsam zu definieren. Im Fokus stehen die strategischen Herausforderungen der Aufbauphase: die Wahl der richtigen Erfolgslogik, der gelungene Markteintritt, der Aufbau von Kundenvertrauen sowie die gezielte Ausrichtung auf Wachstum, Wiederkauf und Marktakzeptanz innerhalb Ihrer eigenen Branche. Methodik siehe www.sgbs.ch/private-coaching.

Themen

Teil 1: Strategische Führung

Strategische Führung entscheidet über Wachstum, Profitabilität, Relevanz und Überlebensfähigkeit von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Strategisches Management bedeutet, Chancen früh zu erkennen, robuste und differenzierende Strategien zu formulieren und diese im eigenen Verantwortungsbereich konsequent umzusetzen. Genau diese Fähigkeiten werden in Teil 1 aufgebaut und geschärft: von der strategischen Analyse über die Entwicklung überzeugender Optionen bis zur erfolgreichen Umsetzung in der Praxis.

Teil 2: Strategisches Management in der Aufbauphase

Wer den Markteintritt geschafft hat, muss nun die Aufbauphase gestalten, um möglichst schnell eine lebensfähige Wettbewerbsposition, eine sinnvolle Marktdurchdringung und letztlich die erhofften finanziellen Resultate erreichen zu können. Die verantwortlichen Führungskräfte müssen erste Erfahrungen verarbeiten, austesten, lernen, feinjustieren. Sie müssen Mitarbeitende dazu motivieren, durchzuhalten, an den Erfolg zu glauben und an den gemeinsamen Zielen zu arbeiten. Im Zentrum steht kraftvolles Umsetzen der Strategie, aber auch die Kompetenz, rechtzeitig Strategische Kurskorrekturen vorzunehmen, Entscheidungen unter Unsicherheit zu treffen und die wirksame Umsetzung strategischer Weichenstellungen zu monitorieren.

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