



St. Gallen
Business School

St. Galler Online-Angebot

Die innovative Management Weiterbildung

- 100 % Online Seminare
- Blended Learning Programme



Leitung Kompetenzzentren



Matthias Mohr
Prof. Dr.
Executive Board Director
Financial Management



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



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



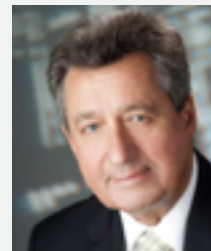
Robert Neumann
Prof. Dr. habil.
Wissenschaftliche Leitung
St. Galler Business School



Caroline Müllner
Executive Board
Kompetenzzentrum
Teamführung und
Selbstmanagement



Mara Wiedenmann
M.A.HSG
Mitglied der
Geschäftsleitung



Claus Gerberich
Prof. Dr.
Zentrum für
Familienunternehmen

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.

Management Weiterbildung



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



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

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



www.sgbs.ch

Online Seminare – Blended Learning – Online Praxisstudium

Die hochkarätigen Alternativen zu unseren Präsenzveranstaltungen

Seit mehreren Jahren bieten wir Ihnen einen grossen Teil unserer Seminare und Programme auch in Online oder in Blended-Learning (hybrid) an.

Somit hatten wir eine Vielzahl an Gelegenheiten, die Wirkung von Online-Seminaren auszutesten. Wichtig für Sie: Wir machten keine Kompromisse an der Qualität und der Praxiswirkung der einzelnen Seminare.

Wie fanden wir heraus, was unsere Seminar-Teilnehmenden wirklich wollen? Unser Angebot reichte von kurzen, 3-stündigen Live-Video-Sessions bis zum 4-tägigen Online-Seminar mit virtueller Präsenz von 10.00 bis abends um 17.00.

Die Ergebnisse waren überraschend: das 3-tägige Online-Seminar mit 4 Stunden Dauer pro Tag wurde als absolut beste Variante empfunden.

Daraus entstanden ist ein umfassendes Angebot an Online-Seminaren, das wir Ihnen in dieser Broschüre vorstellen. Danke an alle Teilnehmenden für Ihr engagiertes Mitwirken in dieser aktiven Such- und Innovationsphase!

Herzliche Grüsse aus St. Gallen
Mara Wiedenmann
Mitglied der Geschäftsleitung

100% Online Management Weiterbildung

Viele der Programme, die Sie bei uns als Präsenzseminar buchen können, gibt es auch als reine Online-Veranstaltung. Mit meist identischem Inhalt wie im Präsenzseminar; mit den selben Themen, weitgehend den selben Dozierenden, einer vergleichbaren Zahl an Tagen. Erprobtes St. Galler Wissen, aber neu eben als Online-Live-Veranstaltung. Immer 3 Tage, jeweils von 8.30 bis 12.30. **Siehe Seiten 6 bis 37.**

Blended: Online + Präsenzseminar

Einen berechtigten Kritikpunkt am reinen Online-Seminar können wir nicht ausräumen: Das mangelnde Networking. Es liegt in der Natur der Sache: Das Online-Seminar ist hier dem Präsenzseminar haushoch unterlegen. Für eine überwiegende Mehrzahl der Teilnehmenden ist es wichtig, über den Tellerrand der eigenen Branche zu schauen und sich mit anderen Teilnehmenden im persönlichen Gespräch austauschen zu können. Hier kommt Blended Learning ins Spiel: Die Kombination von Online- und Präsenz-Seminar.

Siehe Seiten 38 bis 65.



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

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



100% Online

Gute Online-Seminare sind eine echte Alternative zum Präsenzseminar. Aber nur dann, wenn Sie den selben Inhalt transportieren und Raum für Diskussion und Best Practice-Beispiele geben. Eine blossе Ansammlung kurzer Webinare oder eine Flut von Videos können den Nutzen eines Präsenzseminars nicht annähernd erreichen.

Unsere Ergebnisse zu 100%-Online:· Kurze Webinare sind zwar inspirierend, bringen aber zu wenig an wirklichem Wissen und Können.· Online-Seminare mit 3 Tagen Dauer hingegen wurden hervorragend bewertet.· Allerdings: Das Networking ist eingeschränkt. Dafür aber finden es viele Online-Teilnehmende gut, Hotel- und Reisekosten sowie Reisezeit einzusparen.

Klimaneutrale Management Weiterbildung

Das gewählte Format macht es möglich, ein umfassendes Programm an beinahe klimaneutralen Management Seminaren anzubieten. Dazu berechnen wir nach jeder Veranstaltung den CO₂-Fussabdruck. Die entstehende CO₂- Belastung pro 3-tägigem Seminar liegt im Bereich von nur ca. 10 kg CO₂! Diese minimale Belastung wird kompensiert.

www.sgbs.ch/online



Blended Learning

Präsenz und Online gemischt.

Blended Learning ist die Mischung von Präsenz-Seminar und Online-Live-Veranstaltung. Unsere Blended-Learning-Programme verbinden die Vorteile beider Lehr-Methoden: Hohe Wirkung und hohe Effizienz der Management Weiterbildung.

Die Vorteile:

Unsere 3–5 tägigen Präsenzseminare bringen neuestes Wissen in entspannter Lernumgebung. Mit Erfahrungsaustausch, Networking, Kreativität und Impulsen, die dank des Blicks über den Tellerrand entstehen.

Die Online-Module vertiefen dieses Wissen und sorgen für die bestmögliche Anwendung für die eigene berufliche Praxis. In einigen Programmen wechseln sich Live- Video-Seminare ab mit Zwischenphasen, in denen Aufgaben bearbeitet und unsere St. Gallen Tools anhand eigener Themen erlernt und angewendet werden.

Der Online-Anteil beträgt 30% bis 80% der Programmdauer und kann individuell verändert werden, da wir jedes Online-Modul auch als Präsenzveranstaltung anbieten. Anfragen dazu an: seminare@sgbs.ch

www.sgbs.ch/blended

Online

100% Online-Anteil



100 % Online
in St. Galler Qualität

Executive Programme, General Management

St.Galler Executive Business School	7
General Management: Strategie. Finanzen. Leadership	8
Bedeutende Unternehmenseinheiten führen	10
Transformations- & Change Management Programm	11
St. Galler Effective Management Programm	12
St.Galler Junior Business School	14

Strategie, New Business, Digital Business

Business Development	17
Strategisches Management für Executives	18
Disruption, Innovation, Transformation	20
Digitale Dynamisierung und KI in Strategie, Vertrieb, Leadership	21

Leadership, Führung, Führungsverhalten

Leadership für Executives	23
Erfolgreich Führen	24
Führung und Hochleistungsorganisation	25
St. Galler Führungsseminar	26

Finanzmanagement & Controlling

Finanzielle Führung für Führungskräfte	28
Strategisches Finanzmanagement	29
St. Galler Finanzlehrgang	30
Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche	32

Vertrieb, Sales, Marketing

Strategisches Marketing Programm	34
Erfolgreiches Marketing	36
St.Galler Produktmanager/in Programm	37

Blended Learning

Präsenzseminar plus Online-Live-Seminare

General Management, Strategie

General Management für Führungskräfte	40
Profit Center / Business Unit erfolgreich führen	41
St. Galler Management Programm	42
Strategisches Management in der Praxis	43
Strategieprogramm für Führungskräfte	44
Senior Executive Programm	45
Hochleistungsorganisation – World Class Company	46
St. Galler High Potential Programm	47
Intensivprogramm Unternehmensführung	48
Intensivprogramm BWL & Führung	49

Leadership, Führung

Leadership für Executives	51
Advanced Leadership Programm	52
Erfolg dank Führung	53
Executive Change Management	54
Change Management Programm	55
Führung. Motivation. Leistung.	56
Führen von Teams	57

Innovation, Marketing, Sales

Startup-Management	59
New Business Development	60
Neue Geschäfte erfolgreich aufbauen	61
St. Galler Marketing, Sales & Digitalisierungs-Programm	62

Finanzmanagement, finanzielle Führung

Finanzmanagement für Executives	64
St. Galler Finanz Lehrgang	65
Finanz-Wissen für Führungskräfte	66



Executive Programme, General Management



St. Galler Executive Business School



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on12

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on12



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/12

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte der obersten und oberen Führungsebene.
2. Führungskräfte mit General Management Verantwortung.
3. Verantwortliche von bedeutenden Unternehmenseinheiten.
4. Leitende von Funktionsbereichen.

Konzeption

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).

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
- Strategisches Management und Geopolitik
- Das Management der Kernkompetenzen und die Kunst, im Zeitwettbewerb zu gewinnen
- Strategien und Organisationsformen
- Preisaggressive Strategien dank Digitalisierung

KI Künstliche Intelligenz

- Künstliche Intelligenz für die Unternehmensführung nutzen

Strategisches Marketing

Neue Märkte richtig entwickeln, Erschliessung unbekannter Zielgruppen und neuer digitaler Vertriebswege

Leadership

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

Finanzmanagement

- 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
- Mergers & Acquisitions in der Praxis

General Management: Strategie. Finanzen. Leadership.



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on17

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on17



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/17

Zielgruppe (w/m)

Das Seminar ist ausgerichtet auf Führungskräfte, denen der Besuch eines längeren Lehrgangs nicht möglich ist, welche aber trotzdem nicht auf aktuellstes Managementwissen verzichten bzw. sich aktualisieren wollen:

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 in ihrem Verantwortungsbereich suchen.
3. Verantwortliche von Zentralfunktionen, die wichtige Gestaltungs- und Entwicklungsaufgaben wahrnehmen.
4. Spezialisten, die sich Wissen zur Leistungssteigerung in ihrem Bereich aus ganzheitlicher Sicht aneignen wollen.



Konzeption

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

Hier setzt das Programm an: Es vermittelt anhand des St. Galler Management Ansatzes die Essenz des heute unverzichtbaren Managementwissens. Es stellt die wichtigsten, praxiserprobten Themen des modernen Managements griffig und umsetzungsorientiert dar.

Digital Business

Dabei wird sowohl auf neueste Managementpraktiken und digitale Geschäftsmodelle als auch auf bewährtes Managementwissen zurückgegriffen.

Referenten und Methodik

Die erfahrenen Referenten genügen höchsten Anforderungen und repräsentieren den neuesten Stand des Managementwissens aus theoretischer und praktischer Sicht.

Die Seminarinhalte basieren auf der ganzheitlichen, integrierten St. Galler Managementlehre von Prof. Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher, ehemaliger Beiratsvorsitzender der St. Galler Business School.

Themen im Überblick

- Worin unterscheidet sich gutes von schlechtem Management?
- Welche aktuellen Managementkonzepte haben sich bei Unternehmen bewährt?
- Welche Auswirkungen hat die «Digital Economy» auf unsere Branche und unser Geschäftsmodell?
- Wie lassen sich grosse Lücken in der Marktleistung finden und in Marktanteilsgewinne ummünzen?
- Wie ist mit digitalen Angreifern umzugehen?
- Welche Hürden sind zu beseitigen, um das volle Leistungspotential von Mitarbeitenden zu erreichen und Veränderungsprozesse rasch zu bewältigen?
- Welches sind die Dos & Don'ts meines Führungs- und Kommunikationsverhaltens?
- Welche (finanziellen) Steuergrössen benötigen Executives?
- Wie werden Gewinnpotentiale konsequent erschlossen?
- Was braucht es für ein entschlossenes Umsetzen?

Themenblöcke

Managementkonzepte, die man kennen muss

- Managementkonzepte von heute: Der sich verschärfende Wettbewerb und Digitalisierung als Auslöser
- Bausteine des St. Galler Management Ansatzes: Das Netzwerk der ganzheitlichen Unternehmenssteuerung
- Das Unternehmens- und Menschenbild im Wandel: Das Produktivitäts-Paradoxon – Führung 4.0
- Umgang mit Komplexität, Skaleneffekte im Zentrum
- Konzeptionelle und methodische Grundlagen für Manager/innen: Wo habe ich Nachholbedarf?

Von Spitzenleistungen anderer lernen: Diskontinuitäten und neue Geschäftsmodelle nutzen

- Das eigene Geschäft verstehen: Ändern sich unsere Branchenstrukturen?
- Den Konkurrenten begreifen: Wie ticken digitale Angreifer?
- Den Besten nachahmen: Wer Geschäftsmodelle nicht anpasst, geht hohe Risiken ein

Strategische Führung und digitale Angreifer

- Kundennutzen als Fixstern: Markt- und bedürfnisorientierte Unternehmenskulturen aufbauen
- Analyse der Markt-Erfolgspotentiale als Basis echter Marktkompetenz
- Instrumente zur Umsatz- und Marktanteilsausweitung – Erfahrungen aus der Praxis schnellwachsender Unternehmen
- Suchfelder zur Schaffung kundenproblemorientierter Produkte: Klassisch oder digital?
- Wettstreit der Kompetenzen: Evaluation der eigenen Kernkompetenzen und Potenziale von Netzwerkorganisationen

Strategische Marketing-Entscheidungen

- Strategische Segmentierung von Kunden und Märkten zur Dynamisierung und Absicherung von Märkten
- Digital Marketing und Online Marketing: Strategische Kurskorrekturen in Kundenansprache, Kundenbetreuung und Vertriebskonzept

Business Development

- Neue Technologien für das Schaffen neuer Märkte nutzen
- Digitale Wachstumssprünge

Struktur- & Prozessmanagement

- Disruptive Technologien, die eine Neugestaltung von Identität und Geschäftsprozessen erfordern
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung: SGFs und Business Units richtig stanzen
- Schlankes Management als Wachstumsbremse?

Leadership & Kommunikation

- Das Potential echter sich selbst führender Teams: Welche Rolle spielt der Chef?
- Leadership entwickeln und fördern – Was ist heute anders?
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Die Wirksamkeit der eigenen Management-Kraft vervielfachen
- Change Management und Re-invent: Bewährte und neue Vorgehensweisen
- Das eigene Kommunikationsverhalten auf den Prüfstand stellen: Dos & Don'ts.
- Wirkungsvolles Umsetzen: Die Führungskraft als Vorbild und Wegbereiter bei der Umsetzung des nötigen Wandels.

Kosten- & Ertragssteuerung

- Die entscheidenden «Value Drivers» zur integrierten Steuerung der Ertragskraft: Wo liegt bei uns das grösste Potenzial brach?
- Wie kann man den Unternehmenswert kontinuierlich und nachhaltig steigern?
- Effektive Controlling-Instrumente für Praktiker: Modernes Finanzmanagement für Executives auf den Punkt gebracht
- Benchmarking richtig eingesetzt: Wie lerne ich von den Besten?
- Cashflow-, Rentabilitäts- und Kostenziele erreichen

Seminarunterlagen

Die Teilnehmer/innen erarbeiten während des Seminars Arbeitsinstrumente, Simulationsmodelle und Checklisten für die eigene Praxis.

Bedeutende Unternehmenseinheiten führen



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on16

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on16



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: 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

Konzeption

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

Themen

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

Strategie für die Unternehmenseinheiten

- Strategien der Töchter, ihrer Geschäftsfelder, Business Units und Funktionsbereiche

- Teilstrategien mit der Unternehmensstrategie harmonisieren

Künstliche Intelligenz KI nutzen

- KI im Strategischen Management nutzen

Digitale Transformation

- Digitalisierung von Strategie, Marketing, Sales, Vertrieb
- Digitalisierung als Teil der Unternehmensstruktur

Umsetzungsstärke, Change Kompetenz

- 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



Transformations- & Change Management-Programm

Die Transformation vom Heute in die gewollte Zukunft.



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on01

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on01



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/01

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Executives und erfolgreiche Praktiker:innen, 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: Disruption und Notwendigkeit für Wandel verstehen: Handlungsbedarf und Veränderungsnotwendigkeit aus strategischer Sicht. Business Development.

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

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

Konzeption

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.

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
- Die neue Hochleistungsorganisation gestalten
- Strukturen, Prozesse, Kultur und Verhalten dem Wandel anpassen
- Umsetzen, was umgesetzt werden muss: Die Führungskraft als Change Manager

St. Galler Effective Management Programm



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on13

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on13



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/13

Zielgruppe (w/m)

Dieses Management-Programm richtet sich ausschliesslich an Führungskräfte mit mehrjähriger Erfahrung, die über theoretisches und praktisches Management- und Betriebswirtschaftswissen verfügen.

1. Vorstände, Mitglieder der Geschäftsleitung.
2. Geschäftsführer/innen, Unternehmer/innen, Direktoren.
3. Verantwortliche für Geschäftsbereiche, Business Units und bedeutende Profit Centers
4. Führungskräfte mit Erfahrung, aus bedeutenden Bereichen
5. Leitende aus bedeutenden zentralen Funktionen
6. Leistungsträger mit umfassender Verantwortung für grosse Projekte mit hohem Investitionsbedarf und unternehmerischem Ergebnis

In allen Branchen stehen immer diejenigen Unternehmen an der Spitze, die es am besten verstehen, Wissen konsequent in Ergebnisse zu überführen. Diese Fähigkeit ist gleichzeitig der einzige auch langfristig stabile Erfolgsfaktor, den Unternehmen in einem dynamischen Umfeld aufbauen können. Hier über überdurchschnittliche Stärken zu verfügen, erfordert ein zielgerichtetes, systematisches Training in allen Belangen des Managements.

Nur wer sich regelmässig damit befasst, wie die besseren Entscheidungen rascher gefällt, wie ehrgeizige Konzepte verwirklicht, wie schwierige, unerwartete Situationen gemeistert werden, ist auch unter realen anspruchsvollen Rahmenbedingungen in einem sich rasch wandelnden immer digitaleren Umfeld überdurchschnittlich erfolgreich.

Mit dem anspruchsvollen Seminar bieten wir Executives die Möglichkeit, ihr bestehendes Management- und Betriebswirtschaftswissen anwendungsorientiert einem intensiven Check-up zu unterziehen, schwierige Unternehmenssituationen systematisch zu reflektieren, situationsgerechte Lösungen zu finden sowie häufige Praxisprobleme kritisch zu hinterfragen.

Nutzen – Themenübersicht

Anhand zahlreicher betrieblicher Problemstellungen, Entscheidungssituationen und Fallstudien behandeln wir alle wichtigen Facetten des heutigen Managements, überführen praxisrelevante Aufgabenstellungen in Lösungen und überprüfen die Gesamtauswirkungen auf die Ergebnisse.

Sie erhalten professionelle, vorstrukturierte Arbeitsinstrumente, Checklisten und Tools, die Sie anschliessend im eigenen Unternehmen einsetzen können.

Im Verlauf des Seminars besteht die Möglichkeit, eigene Praxis-Aufgabenstellungen individuell mit den Referenten zu besprechen bzw. – falls gewünscht – in das Plenum einzubringen.

- **Optimale Strategien – Digitale Geschäftsmodelle**
- **Neue Märkte schaffen**
- **Die eigene Führungsleistung**
- **Ergebnisverbesserung Controlling**
- **Erfolgsversprechende Strukturen**
- **Change Management und Umsetzung in die Praxis**



Themen

Management in digitalen Zeiten

- Das Wirkungsgefüge des ganzheitlichen Managements erkennen: Der Weg zu dauerhaftem Erfolg statt schneller Scheinlösungen und Moden
- Technologieschub und Digitalisierung: Worauf ist zu achten?

Strategiearbeit für das Geschäft von heute

- Der Weg zur einfachen und klaren Strategie ist komplex: Das Phasenkonzept, um Leitplanken zu entwickeln, strategisch relevante Themen auszuwählen, Optionen auszuloten und die Weichen richtig zu stellen
- Wie aus Strategien griffige Massnahmenpläne resultieren
- Von der Strategie zum Geschäftsmodell: Schritte auf dem Weg zur Zielstruktur
- Effiziente versus effektive Strukturen und Prozesse, Netzwerk versus Palastorganisation

Strategie- und Vertriebskonzepte für das Geschäft von morgen

- Dank neuen Technologien neue Geschäftsmodelle entwickeln
- Neue Märkte und neue Geschäftspotenziale erkennen und nutzen
- Digitale Strategien, Digitales Marketing und Digitaler Vertrieb:
- Welche neuen Kompetenzen brauchen die verantwortlichen Führungskräfte, und die digitale Transformation planen und steuern zu können?

Finanzmanagement

- Die entscheidenden Hebel zur Prüfung und raschen Optimierung der Ertragskraft
- Definition von realistischen Rendite- und Cash-flow-Zielen
- Überführen strategischer Pläne in Planzahlen und Budgets
- Den eigenen Verantwortungsbereich wirksam mit Kennzahlen führen: Die Entwicklung eines persönlichen Kennziffern-Gerüsts

Die eigene Führungsleistung ausloten

- Erkennen der Schwachstellen in der Führung und Kommunikation
- Der Wirkungsgrad einer Führungskraft hängt von zahlreichen Faktoren ab: Sie analysieren die wichtigsten Aspekte und bestimmen Instrumente, Verhaltensweisen und Kommunikations-Kraft einer effektiven Führungskraft
- Führen nach «oben» und «unten»

Erfolgsversprechende Strukturen, Organisationskonzepte & Prozesse

- Methoden und Instrumente zur Neugestaltung von Geschäftsprozessen
- Chancen von neuen Strukturen und Führung 4.0
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung: Wie vorgehen? Der Weg zu Innovationsführerschaft
- Neue Aspekte des Outsourcings: Das virtuelle Unternehmen & Plattformen
- Wettstreit der Kompetenzen: Evaluation der eigenen Kernkompetenzen – Wege zu Business Excellence und Digital Readiness

Change Management

- Die richtigen Impulse der obersten Leitung sind entscheidend
- Aufbau von Hochleistungs-Teams: Das Paradigma der Selbstorganisation in Gruppen
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz, Verhalten und Kommunikation
- Die Elemente des Change Managements: Synthese von Bewährtem und Neuem
- Kreation von Tatendrang und Dynamik – Potentiale mobilisieren
- Entwicklungsprozesse professionell managen

Umsetzung in die Praxis – Implementierung

- Die bestehende Kultur im Hinblick auf Veränderungen erfassen und abbilden
- Das St. Galler Implementierungs-Barometer: Barrieren und Hemmnisse auf dem Weg zu neuen Kulturen und Strukturen vorab erkennen
- New Leadership: Dank vorgelebten neuen Werten und Verhaltensänderungen zu einer veränderungsorientierten Kultur

St. Galler Junior Business School



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on20

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on20



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: 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 48 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.

Konzeption

Die St. Galler Junior Business School ist ein anspruchsvolles Intensiv-Management-Programm für Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte und Fachspezialisten, die sich für eine gehobene Managementaufgabe qualifizieren oder ihr bestehendes Managementwissen kritisch hinterfragen und vertiefen wollen.

Anhand konkreter Fälle werden auf der Basis des St. Galler Management-Ansatzes und der systemorientierten Managementlehre die zentralen Themen der Unternehmensführung erläutert und trainiert: St. Galler Führungsmodell, Marketing Management, Struktur- und Prozessmanagement, Leadership, Finanzmanagement.

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 über 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.

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

Das neue Marketing

- Im neuen Marketing gilt: «Alles was kommuniziert, verkauft».
- Wer nach aussen kommuniziert, ist daher marketing-relevant.
- Wie organisiert man dieses Marketing?

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

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



Strategie, New Business, Digital Business



Business Development

Die Strategie für eine erfolgreiche Zukunft



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on57

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on57



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: 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.

Konzeption

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

Geschäftsideen erkennen und 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

Strategisches Management für Executives



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on30

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on30



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/30

Zielgruppe (w/m)

Ziel des auf das Executive Management ausgerichteten Seminares 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 und Nachfolger.
3. Geschäftsführer, Geschäftsereichs- und Profit-Center-Leiter, die für ihren Verantwortungsbereich wesentliche Entscheidungen über die Zukunft fällen müssen.
4. Praktiker, die ihre Strategien und Konzepte hinterfragen wollen.
5. Führungskräfte/Projektleiter 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.

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**
- **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.



Themenblöcke

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

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 Schiefen 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

Disruption, Innovation, Transformation



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on28

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on28



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/28

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Entscheidungsträger, die ihre Kompetenz im Bereich des Veränderungs-Managements weiterentwickeln und ihr Management-Team in notwendige Veränderungsprozesse integrieren wollen.

Teil 1: Digitalisierung, Business Development und Strategisches Innovationsmanagement zum Aufbau des Geschäfts der Zukunft.

Teil 2: Den Wandel gemeinsam mit den Mitarbeitenden umsetzen.

Nutzen

Sie lernen, notwendige Veränderungen zu erkennen und Strategie und Geschäftsmodell erfolgsorientiert anzupassen oder neu zu entwerfen.

Sie lernen zudem, die anzupassende Transformation zu planen und Wandel gemeinsam mit den Mitarbeitenden umzusetzen.

Konzeption

Neue Technologien können den Erfolg des Unternehmens gefährden. Disruption kann eine ganze Branche in Schwierigkeiten bringen – oder aber die Chance für neues Wachstum und neue Geschäfte bieten. In diesem Programm zeigen wir, wie Disruption abläuft und was zu tun ist, um bei der Neuordnung der Märkte zu den Gewinnern zu gehören.

Dieses Advanced Change Management Programm legt dar, wie dieser Weg vom Management optimal geplant und zu begehen ist. Das Programm zeigt, wie bei extern und intern ausgelösten oder zu erwartenden Veränderungen Gegensteuer gegeben werden kann. Sie trainieren, wie durch Versuch und Irrtum und Selbstorganisation Anpassungen vorgenommen werden können und wie anschliessend der Prozess des Change Managements einzuleiten und zu steuern ist. Ebenso diskutieren Sie Anreizsysteme und Fragen zur Wahl der richtigen Mitarbeitenden, Teams und der optimalen Kommunikation.

Zusätzlich vermitteln die erfahrenen Trainer Instrumente und Kenntnisse über die Transformation des Unternehmens vom Heute in die gewollte Zukunft.

Themen

- Erfolg heute: Wie dauerhaft ist er, was könnte ihn gefährden?
- Erfolg morgen: Welche Veränderungen braucht es?
- Das normative System: Veränderungen aus Eignerlogik und Leitplanken
- Strategie: Strategische Kurskorrekturen als Treiber des Wandels
- Disruption: Ohne neue Geschäftsmodelle keine Zukunft
- Arbeitswelt: Gestresste Mitarbeitende bei unsicherer Zukunft
- Business: Mit was verdienen wir unser Geld in Zukunft?
- Unternehmenskultur: Brauchen wir neue Werte, eine neue Mission und eine neue Kultur?
- Ressourcensteuerung: nach klaren Prioritäten, strategiekonform oder fragwürdig?
- 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 – Change-Prozesse steuern

Digitale Dynamisierung und KI in Strategie, Vertrieb, Leadership



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on38

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on38



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/38

Zielgruppe (w/m)

1. Leistungsträger/innen aus allen Bereichen, die einen wesentlichen Beitrag zur Digitalen Transformation des Unternehmens leisten (werden)
2. Führungskräfte, Spezialisten und Fachverantwortliche, die ihre Kompetenz in der Ausarbeitung digitaler Konzepte, im Auf- und Ausbau digitaler Vertriebskanäle und im digitalen Führen erweitern wollen.

Konzeption

Zwei Einflussfaktoren zwingen früher oder später zu gravierendem Handeln:

- Der Trend zur Austauschbarkeit: In reifen Branchen steigt der Druck auf die Gewinnmargen.
- Digitalisierung und technologische Disruption: Der Kundennutzen kann auf eine andere, bessere oder kostengünstigere Art erbracht werden.

Dieses Programm bringt neues Wissen und wichtige Impulse zu Führungskompetenzen in 3 Bereichen: Digitale Strategie. Digitale Vertriebskanäle. Digitales Leadership.

Themen

Digitalisierung als Megatrend

- Welche unserer Tätigkeiten werden durch digitale Trends stark tangiert?

Auswirkung auf das Geschäftsmodell

- Was wird Bestand haben, was unterliegt der Disruption?
- Wie schnell ist mit gravierenden Veränderungen zu rechnen?

Strategien entwickeln

- Das Geschäftsmodell der Zukunft
- Digitale Geschäftsfelder & digitale Aufbaugeschäfte
- Digitalisierung in den Funktionsbereichen und Prozessabläufen
- Der Wettstreit um die Marktpositionen der Zukunft

Kundenmanagement

- Kundendaten gewinnen und nutzen
- Digitale Neukundengewinnung
- Online-Kundenbeziehungs-Management

Digitales Vertriebsmanagement

- Digitale Verkaufssysteme konzipieren
- Marktpräsenz, Services und Distribution
- Digitale Bezahl- und Anreizsysteme

Plattform-Strategien und Netzwerke

- Die Wertschöpfung neu erfinden
- Vertikalisierung oder Outsourcing
- Wenn Stufen der Wertschöpfung wegfallen: Was tun?
- Plattform oder Teil einer Netzwerkstruktur werden?

Führung neu erfinden?

Digitalisierung und Industrie 4.0 haben grossen Einfluss auf die Art und Weise, wie Mitarbeiter geführt werden.

- Offenheit, Flexibilität, Fitness für Wandel ersetzen hierarchische Strukturen und erfordern eine neue Kultur
- Es braucht Neugier, die Fähigkeit zum Austesten und Experimentieren
- Teamarbeit über kulturelle und geografische Grenzen hinweg verdrängt das Abteilungs- & «Silo»-Denken
- Die moderne Führung sorgt für eine wirksame Nutzung des weltweit zugänglichen Wissens, ist lösungsorientiert.

Was bedeutet dies für Führungskräfte?

Was bedeutet agiles Leadership?
Welches sind die Konsequenzen für Leadership, Führung und Kommunikation?



Leadership, Führung, Führungsverhalten



Leadership für Executives

Führung für erfolgreiche und erfahrene Führungskräfte



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on74

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on74

Zielgruppe (w/m)

1. Executives die vor neuen Herausforderungen stehen
2. Erfahrene Führungskräfte und wichtige Leistungsträger

Konzeption

Wer eine wichtige Führungsaufgabe im Unternehmen hat, muss sich selbst immer wieder hinterfragen und weiter entwickeln. Fokus: Die Führungsleistung des eigenen Verantwortungsbereichs, der einzelnen Führungskräfte und Teams weiter zu optimieren.

Dieses Programm bringt dazu neueste Erkenntnisse und konkret anwendbare Impulse. Es greift die beiden wesentlichen Aspekte des Leadership auf:

Teil 1: Rahmenbedingungen für gutes Leadership. Normatives Management. Nachhaltigkeit. Leitplanken, Werte und Zielvorgaben als Basis für die eigene Führung.

Teil 2: Wirkungsvoll führen: Handlungsspielräume gemeinsam mit den Mitarbeitenden nutzen, die Qualität der Führung laufend ausbauen.

Themen

Teil 1: Leitplanken für die Führung. Nachhaltiges Management.

Normative Vorgaben

Wer erfolgreich führen will, muss übergeordnete Vorgaben berücksichtigen. Diese entsprechen dem Willen der Eigner, des Aufsichts- oder Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung.

Umgang mit Normativen Vorgaben

Diese Leitplanken von oben definieren den Handlungsspielraum für Management und Mitarbeitende. In der Praxis gibt es allerdings grosse Unterschiede:

- Die Leitplanken sind «Gesetze», sie werden akzeptiert und respektiert.
- Die Vorgaben sind bekannt, Abweichungen werden jedoch nicht erkannt oder nicht geahndet, daher nimmt man sie nicht so ernst.
- Das Management versucht nach oben zu sensibilisieren und andere, 'bessere' Vorgaben zu bekommen.

Handlungsspielräume nutzen

Dank klarer Leitplanken wird eine neue Form der Führung möglich: «Handeln, nicht warten». Handlungsspielräume sollen genutzt werden. Agilität, Eigeninitiative und mutiges Ergreifen von Chancen wird zum Führungsprinzip.

Teil 2. Advanced Leadership

Die Qualität der Führung laufend ausbauen

Advanced Leadership

- Was macht gutes Leadership aus?
- Leadership als Konzept einer erfolgreichen Unternehmensführung

Wirkungsvoll führen

- Ehrgeizige Ziele vereinbaren
- Fähigkeiten der Mitarbeitenden erkennen und entwickeln

Weichen stellen und wirkungsvoll führen

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

Sie erhalten Wissen und Können, um

- die Weichen und Vorgaben von oben stufengerecht zu erläutern und Realität werden zu lassen
- dank motivierender Führung Team und Mitarbeitende auf Resultate und Leistung auszurichten
- und zugleich so zu führen, dass hohe Motivation und Arbeitszufriedenheit entstehen.

Erfolgreich führen



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on75

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on75



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/75

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit langjähriger Führungserfahrung
2. Abteilungs- und Bereichsleiter mit grosser Verantwortung
3. Führungskräfte, die Stellhebel suchen, die eigene Führungsleistung besser in Erfolge umsetzen zu können
4. Für höhere Funktionen vorgesehene Führungskräfte, die die eigene Führungskraft vorab gezielt optimieren möchten

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte mit Erfahrung. Auf hohem Niveau werden praxisrelevante Fragen der Führung behandelt. Die Teilnehmenden tauschen sich mit Experten ihres Fachgebiets aus und erhalten neue Impulse für ihre eigene Praxis.

Konzeption

Durch Ihr Verhalten im operativen Tagesgeschäft, durch die Art Ihrer Kommunikation und Ihre Reaktionen auf schwierige Situationen steuern und beeinflussen Sie nicht nur massgeblich die Wahrnehmung und die Reaktionen Ihrer Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und der Öffentlichkeit, sondern tragen zu einer Führungskultur bei, welche alle Mitarbeiter des Unternehmens oder Ihres Bereiches bei Ihren Entscheidungen und Handlungen ebenfalls als Orientierungsraster heranziehen. Ein bewusstes Management des eigenen Verhaltens und der Kommunikation ist deshalb unabdingbare Voraussetzung, will man seine Verantwortungsbereiche aktiv gestalten, um heutigen Anforderungen gewachsen zu sein. Wer sich in diesen Belangen nicht permanent selbst reflektiert, überlässt langfristig den wahrscheinlich entscheidendsten Erfolgsfaktor Leadership zu sehr dem Zufall oder wird zum Spielball unterschiedlichster Interessen.

Ziel des Seminars ist es, das eigene Führungswissen auf seine Anwendbarkeit zu überprüfen, kritisch auf den Prüfstand zu stellen und hinsichtlich Umsetzungserfolg und Wirkung gegen Aussen zu hinterfragen.

Themen

Schwierige Führungssituationen bewältigen

- Was hindert uns daran, so zu führen, wie wir möchten?
- Wie können wir das Tagesgeschäft strukturieren, um einen optimalen Führungserfolg zu erzielen
- Der Umgang mit «Führungsrezepten»: Führungswissen einschätzen
- Umgang mit Schwachleistern und High Potentials, Teams nachhaltig aufbauen

Führen der eigenen Person – Die eigene Life-Balance finden

- Die eigene Arbeitskraft unter Druck richtig einschätzen: Stressmanagement und Freiräume als Schleusen für mehr Leistung schaffen
- Die eigene Zeit beherrschen: Was ist mir wertvoll, was ist meine Gegenwelt? Mentale Stärken

Mein Führungsteam: Nur zusammen sind wir stark

- Mitarbeiter heuern bei Unternehmen an und verlassen Vorgesetzte – der Weg zum stabilen Führungsteam
- Konflikte lösen oder schlummern lassen? Konfliktstufenmodelle
- Mit proaktiver Führung frühzeitig Krisen vermeiden



Führung und Hochleistungsorganisation



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on76

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on76



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/66

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte aus dem oberen und mittleren Management, die Ihre Wirksamkeit und Leistungskraft steigern möchten.
2. Manager, Unternehmer und Fachspezialisten, die erfahren möchten, mit welchen smarten Methoden es gelingt, Hochleistung zu erbringen und gleichzeitig eine ausgeglichene Work-Life-Balance zu haben.

Konzeption

Wo sich in immer kürzeren Zeitabständen immer wieder Vieles ändert, braucht es Agilität und Dynamik. Wie erreicht man Agilität, wie eine dynamische Hochleistungsorganisation? Wie bewirkt man als Führungskraft Fitness für Wandel? Wie Exzellenz und Performance?

Aufbau

Teil 1: Advanced Leadership, 3 Tage. Qualität der Führung als wichtigste Kernkompetenz.

Teil 2: Die eigene Hochleistungsorganisation gestalten. 3 Tage.

Themen

Teil 1: Erfolgreich führen

Leadership Performance

- Die persönliche Multiplikationswirkung bewusst steuern
- Die Optimierung des persönlichen Einflussverhaltens

Wirksamkeit und Schlagkraft

- Die Steigerung der persönlichen Wirksamkeit und Leistungskraft
- Mit welchen Methoden arbeiten eigentlich die Besten?
- Best-Practice-Methodenkoffer der Produktivität

High Performance Coaching

- Mitarbeiter durch Coaching zur Eigenverantwortung führen
- Soziale Kompetenz in Veränderungsprozessen

Lebensgestaltung, Work-Life Balance

- Die Kombination von Leistung und Life Balance
- Fokusfelder der persönlichen Lebensgestaltung
- Mentales Cockpit – Wie steuere ich Emotionen

Teil 2: Hochleistungs-Organisation

Die Organisation dynamisieren

- Neue Konzepte für agile Unternehmen
- Fit für Digitalisierung und Technologiebrüche

Die Hochleistungsorganisation

- Smart: Schlanke Organisation
- Agil: Flexible Strukturen
- Connected: Vernetzte Organisation
- Digital: Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Flache Hierarchien und Erweiterung der Entscheidungskompetenz

Performance: Überdurchschnittliche Leistung

- Das Performance Management
- Fokus Leistung. Fokus Motivation.
- Überdurchschnittliche Resultate

Change Management

- Die Tragweite von organisatorischem Wandel
- Die Instrumente des Change Managements
- Veränderungen im Unternehmen umsetzen
- Soziale Kompetenz in Veränderungs-Prozessen

St. Galler Führungsseminar

Der nachhaltige St. Galler Führungsansatz



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on63

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on63



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/63

Zielgruppe (w/m)

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

Konzeption & Themen

Wie erzieht 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 Kniffs und Tricks gerade in Situationen alltäglicher Führungsarbeit Wunder wirken können.

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

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 achtames Agieren geht
- Emotionale Intelligenz in der Führung bewusst einsetzen



Finanzmanagement & Controlling

Finanzielle Führung für Führungskräfte



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on53

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on53



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/53

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Führungskräfte, Spezialist/innen und Leistungsträger/innen aus allen Bereichen, die

1. noch keine vertieften Kenntnisse im Finanz- & Rechnungswesen haben
2. sich in den Themen der finanziellen Führung systematisch weiterbilden wollen
3. finanzielle Konsequenzen ihrer Entscheidungen erkennen wollen
4. für finanzielle Ergebnisse wie Gewinn, Cashflow oder Rendite zuständig sind respektive sein werden

Konzeption und Themen

In systematischer Form erhalten sie einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Themen des Finanz- und Rechnungswesens.

Finanzielle Ziele verstehen

- Welche finanziellen Ziele sind wichtig
- Was kann eine gute finanzielle Führung 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
- Target Costing
- Kosten und Preisstrategie

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
- Budgets kritisch hinterfragen

Investitionen beantragen

- Das Investitionsprojekt beantragen
- Investitionsplanung

- 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 interpretieren und nutzen

Bilanzen, Jahresbericht

- Bilanzen lesen, Kennzahlen kennen
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Mittelflussrechnung

Finanzielle Ergebnisse

- EBIT, EBITDA
- ROS, ROCE, ROI
- Cash Flow, und andere Kennzahlen

Strategisches Finanzmanagement

Klug konzipierte Strategien in finanzielle Exzellenz überführen.



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on06

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on06



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: 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.

Konzeption

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

- Szenarien und Trends in das Strategische Denken einbeziehen
- Strategische Analyse: Genügt es, weiter zu machen wie bisher?
- Wie rentabel wachsen, wie das Kerngeschäft ausbauen, wo optimieren?
- Veränderungs- und Handlungsbedarf bestimmen
- 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
- Die Unternehmung auf den richtigen Weg in die Zukunft positionieren
- 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
- Mergers & Acquisitions



100 % Online in St. Galler Qualität

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im
Internet unter:

www.sgbs.ch/on50

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on50



Dieses 100% Online-Programm
kann auch als Präsenzseminar
gebucht werden: sqbs.ch/50

Zielgruppe (w/m)

Im St. Galler Finanzlehrgang wird das komplexe Gebiet des Finanz- und Rechnungswesens umfassend und systematisch behandelt.

1. Führungskräfte aus Linie und Stab, die bereits heute bzw. in absehbarer Zukunft Ergebnis-, Kosten- oder Umsatzverantwortung tragen.
2. Betriebs-, Bereichs-, Abteilungs-, Produktions- und Gruppenleiter sowie Firmeninhaber ohne vertiefte, spezialisierte finanzwirtschaftliche Fachkenntnisse.
3. Spezialisten aus F+E, Produktion, Logistik, Einkauf bzw. Mitarbeiter zentraler Stellen.
4. Nachwuchsführungskräfte, Junior Chefs.
5. Naturwissenschaftler, Ingenieure, Techniker, Juristen, Psychologen.

Der Finanzlehrgang kann auch zur Auffrischung und Aktualisierung einmal erworbenen Wissens dienen.

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:

- strategische Eckwerte und Vorgaben in finanziell und kostenmässig fundierte Ziele und Massnahmenpläne zu überführen,
- ihren Verantwortungsbereich ergebnisorientiert zu steuern,
- entscheidungsrelevante Führungsinformationen für sich optimal zu nutzen,
- genau zu wissen, wo welche Kosten warum entstehen und wie diese beeinflusst werden können sowie
- Investitionsanträge kompetent vertreten und beurteilen zu können.

Sich in diesen Belangen in kurzer Zeit selbständig solide und umfassende Fachkenntnisse anzueignen, gestaltet sich im Unternehmensalltag oft sehr aufwendig. Hier hilft der «St.Galler Finanzlehrgang».

Methodik/Themenübersicht

Schritt für Schritt vermitteln und trainieren erfahrene Referenten sehr praxisnah, spannend und konkret das Gesamtsystem der finanziellen Führung und die sich daraus ergebenden Einzelfragen aus allen Unternehmensbereichen:

- **Das Finanzwirtschaftskonzept im Überblick**
- **Financial Basics**
- **Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung**
- **Cash Management, Financial- Engineering, Shareholder Value Management**
- **Controlling**
- **Kosten-Management**
- **Activity-Based-/Prozesskosten-Management**
- **Financial Management in typischen Verantwortungsbereichen**
- **Budgetieren und planen**





Themen

Das Finanzwirtschaftskonzept im Überblick

- Finanzwirtschaftliche Grössen als Abbildung von Unternehmensresultaten
- Das Paradigma des Gleichschritts von Umsatz/Volumen, Gewinn und Kosten
- Zielharmonisierung im Hinblick auf Liquidität, Rentabilität/Sicherheit
- Unternehmensziele quantifizieren

Financial Basics

- Grundzüge der Buchführung
- Der Jahresabschluss
- Bilanz und Erfolgsrechnung
- Probleme der Beständefbewertung
- Break-Even-Analysen
- Kapitalflussrechnung, Cash Flow
- Return on capital investment (ROI/ROCE)
- Das ABC der Unternehmensbesteuerung

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung

- Methodik, Typen und Anwendungen in verschiedenen Branchen
- Investitionsanträge richtig begründen

- Make-or-buy, Outsourcing versus Insourcing
- Diversifikationsprojekte finanziell beurteilen

Cash Management, Shareholder Value Management

- Wie bekommt man die Liquidität in den Griff?
- Mittelausstattung und Finanzierungsregeln
- Das Shareholder-Value-Konzept

Controlling

- Controlling-Kennzahlen
- Beispiel eines wirksamen Controllingsystems
- Aufbau von Frühwarnsystemen: Krisen früh erkennen
- Controllingberichte verstehen: One-Page Summaries

Kosten-Management

- Konzept und Aufbau der modernen Kosten- und Leistungsrechnung: Kostenverrechnungsmethoden und Kostenrechnungssysteme, Kostenarten, -stellen, -träger, Betriebsabrechnungsbogen (BAB)

- Kalkulationssysteme, Stückkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung: Teil- versus Vollkostenrechnung, Programm-Optimierung, flexible Preisuntergrenzen, Break-Even-Point
- Target Costing
- Kostenplanung und -kontrolle
- Beispiele von Kostenrechnungssystemen im Absatz- und Produktionsbereich

Financial Management in typischen Verantwortungsbereichen

- Cost- und Profit-Units: Budgetierung, Erfolgsrechnung und Kostensteuerung
- Projekt-, Produkt-, Service- und Marktverantwortungsrechnungen
- Führen durch Soll-Ist-Vergleiche, Umgang mit Abweichungen
- Der Management-Erfolgsbericht
- Resultate und Entscheide richtig präsentieren, begründen und wirtschaftliche Konsequenzen darstellen

Budgetieren und planen

- Budgettypen und Budgetaufbau: Schlank und rasch Budgetieren
- Der Budgetierungsprozess: Best Practices

Massgeschneidert

Ebit Improvement Programm

Gewinn, Cash Flow und Unternehmenswert steigern

Massnahmen & Quick Wins

- Umsatzsteigerung
- Margenverbesserung
- Kostensenkung
- Kapitaleinsatz reduzieren

EIP Ebit Improvement Programm ist eine Beratungsleistung der SGBS St. Gallen Consulting: Die brachliegenden Gewinnsteigerung-Potenziale eines Unternehmens sollen gefunden und genutzt werden um Gewinn, Cash Flow und Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Seit 30 Jahren unterstützt SGBS St. Gallen Consulting Unternehmen jeglicher Grösse. Das Programm wird in ca. 3 Monaten mit Management und Führungskräften des Unternehmens realisiert.

Resultate, ein Beispiel:

Projektresultate

Ebit:	+ 35 %
Cash Flow:	+ 15 Mio.
Kapitaleinsatz:	- 10 Mio.
Unternehmenswert:	+ 90 Mio.

Projektanfragen: consulting@sgbs.ch

Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on51

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

Seminargebühr*: CHF 4700.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/on51



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/51

Zielgruppe (w/m)

Das 2x3-tägige Onlineseminar richtet sich an Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen.

1. Executive, die weitreichende finanzielle Entscheidungen treffen bzw. für eine solche Funktion vorgesehen sind.
2. Führungskräfte aus allen Bereichen, die vermehrte finanzielle Verantwortung tragen und finanzielle Resultate erreichen wollen

Konzept

In diesem Intensivprogramm für Leistungsträger mit Ergebnisverantwortung wird gezeigt, wie ein Unternehmen, ein Geschäftsbereich oder ein Profit Center finanzmässig zu führen ist, um nachhaltige und kontinuierliche Leistungs- und Wertsteigerungen zu erreichen.

Themen

Die finanzielle Führungsaufgabe von Executives

- Finanzielle Ziele verstehen
- Instrumente und Methoden im Überblick: Das müssen Manager wissen
- Liquidität, Rentabilität, Finanzierung im Fokus

Kosten- und Gewinnmanagement

- Moderne Methoden der Gewinnsteuerung – Einflussfaktor «Digital»
- Gewinnplanung: Wer keine überdurchschnittlichen Gewinne plant, erwirtschaftet auch keine
- Cash-flow-Optimierung und Liquiditätssteuerung
- Bewusster Umgang mit Kapitalintensität: In-/Outsourcing
- Rentabilitätsziele erreichen
- Kostenführerschaft oder akzeptabler Kostennachteil?

Finanzierung

- Die Steuerung der Kapitalstruktur: konventionell oder kreativ?
- Die Finanzierung von Wachstum, Financial Engineering

Performance Management und Controlling

- Verlustquellen erkennen und ausmerzen: Rechtzeitig reagieren dank Worst-Case-Szenarien

- 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
- Mit Wertsprüngen zu einer Vervielfachung des Aktien- bzw. Firmenwertes – Digitalisierung als Trendverstärker?

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

Werte realisieren

- Gekonntes Verkaufen von Unternehmen oder Teilbereichen
- Beteiligungsmodelle: Wenn aus Führungskräften und Mitarbeitern Co-Unternehmer werden sollen



Vertrieb, Sales, Marketing

Strategisches Marketing Programm



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on42

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on42



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/42

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die eine umfassende strategische Marketingkompetenz benötigen
2. Führungskräfte mit Verantwortung für Wachstum, Gewinnmarge, Markterfolg, Verkauf
3. Führungs- und Fachkräfte, die eine praxisnahe Weiterbildung in modernem Marketing- und Verkaufsmanagement suchen
4. Führungskräfte und Spezialisten aus den Bereichen Marketing, Marketing Research, Key Account Management, Produktentwicklung, Produktmanagement, Verkauf, Vertrieb, Distribution
5. Verantwortliche für Strategisches Marketing

Teil 1: Die Strategie als Basis. 3 Tage.

Teil 2: Konzepte und Instrumente des Marketings. 3 Tage.

Teil 3: Umsetzung in finanziellen Erfolg. 3 Tage.

Konzeption

Strategisches Marketing vereint 4 wesentliche Aufgaben zu einem ganzheitlichen, kundenorientierten Erfolgskonzept:

- Strategie: In die richtige Richtung steuern
- Marketing-Konzept: Einzigartigen Kundennutzen bieten
- Umsetzung am Markt: Marketing operativ umsetzen, optimaler Vertrieb
- Finanzieller Erfolg: Aus starken Marktpositionen hohe Gewinnmargen erzielen

Wer als Führungskraft für Erfolg und Resultat zuständig ist, sollte die Gesetzmässigkeiten und Mechanismen des Strategischen Marketings kennen und anwenden. Marketing ist für jeden Executive Manager und jede Führungskraft mit Ergebnisverantwortung wesentlich: Es geht um die Positionierung des Unternehmens und seiner Geschäfte im Wettbewerbsumfeld und um die erfolgreiche Umsetzung aller Aktivitäten in Kundennutzen und Markterfolg. Welche Entscheidungen sind im Strategischen Marketing zu treffen, welche Resultate müssen anvisiert werden, um höchste Management Qualität im Marketing erreichen zu können?

Themen

Teil 1: Die beste Strategie für Unternehmen und Teilbereiche entwickeln

Strategie und Strategisches Marketing

- Das Strategische Marketing als Teil der Unternehmensführung
- Einbettung im Strategischen Denken

Vom Kundenbedürfnis zum Markterfolg

- Von der Vision bis zum Erfolg im Tagesgeschäft
- Kundenbedürfnisse, ungelöste Kundenprobleme und nicht erfüllte Konsumentenwünsche als Treiber
- Technologische Innovation schafft neue Märkte

Das Geschäftsmodell heute und in Zukunft

- Identität und Geschäftsmodell
- Innovationsmanagement
- Business Development

Die Strategischen Ziele

- Vorgaben von oben als Leitplanken
- Ziele für das Strategische Marketing

Unternehmens- und Geschäftsstrategie

- Corporate Strategy und Strategien für Geschäftsfelder und Business Units als Vorgaben
- Marketing Strategien entwickeln



Themen

Bestehendes Kerngeschäft verteidigen und ausbauen

- Wachstum in attraktiven Kundensegmenten
- Stärkung der relativen Wettbewerbsposition
- Branding, Markenstrategie, Markenführung
- Wachstum dank Markendehnung

Teil 2: Marketing Strategie und Marketing Konzepte

Das Kerngeschäft bestimmen

- Wie definieren wir das Kerngeschäft?
- Rentable und unrentable Produkte, Services, Kunden, Kanäle
- Unrentable Aktivitäten: Was tun? Expansion, Mehrwertstrategie oder Rückzug?
- Expansion: Fokus der Ressourcen auf rentable Geschäfte

Die eigene Positionierung heute

- Der Markenkern
- Der Kundennutzen, der Nutzensvorsprung und dessen Entwicklung
- Einzigartigkeit und Differenzierung als Erfolgsfaktor des guten Marketings

- Die Wettbewerbsposition: Wie ermitteln, wie steuern?
- Die Marktpräsenz: Kommunikations- und Vertriebskanäle nutzen

Neue Geschäfte aufbauen

- Markteintritt mit Innovationen und start up's
- Aufbaustrategien für neue Geschäfte

Preis- und Konditionenstrategie

- Preisbildung, Preisstrategien, Preiswettbewerb
- Preis- und Konditionenstrategie

Verkaufs- und Vertriebskonzept

- Wettbewerbsvorteile durch Verkaufsstärke
- Bestehende und neue Vertriebskanäle
- Vertriebs- und Distributionskonzepte

Key Account Management

- Schlüsselkunden sichern und neu gewinnen
- Die besten key-account-Konzepte

Marketing-Kommunikation

- Gehört-Werden: Sind wir ausreichend präsent?
- Den relativen Kommunikationsdruck steigern

- Social Media, Suchmaschinen, Communities: neue Wege der Marketing-Kommunikation

Kundenmanagement, Customer Relationship

- Sich optimal mit Kunden verzahnen
- Das eigene Kundenmanagement neu erfinden

Markterfolg planen, aber auch erreichen

- Von der Marketingplanung zur Verkaufsplanung
- Marketing Massnahmen entwerfen
- Das Marketing- und Vertriebsbudget überdenken, nach klaren Schwerpunkten ausrichten
- Stammkunden oder Neukunden in den Fokus?
- Effektive Kommunikation: Klassisch und Digital
- Kundenmanagement im Geschäftsalltag
- Verkauf und Vertrieb als Kernkompetenz weiter ausbauen
- Umschichtung von Verkaufsadministration zu aktivem Verkauf

Teil 3: Finanzieller Erfolg

Im dritten Teil geht es um die Umsetzung: Wie werden Strategien und Marketing-Konzepte in konkrete finanzielle Resultate überführt?

Finanziellen Erfolg planen und realisieren

- Die Überführung von Marketing Plänen in Budgets und in die finanzielle Planung
- Mehrwert-Konzepte für steigende Gewinnmargen
- Kostenführerschaft, Kostenflexibilität oder Premium-Preiskonzept?
- Die finanziellen Konsequenzen von Strategie und Marketing Konzept verstehen
- Die Auswirkungen von Strategie und Marketingplan auf die wichtigsten finanziellen Kennzahlen
- Controlling-Aufgaben im Marketing
- Mit welchem Instrumenten Nicht-Finanzprofis die finanziellen Aspekte des Marketings steuern können
- Ebit, Rendite und Unternehmenswert dank optimaler Strategie, starkem Marketing, wirkungsvollem Vertrieb/Verkauf und kraftvoller Umsetzung nachhaltig steigern

Erfolgreiches Marketing

Marketing-Wissen – in der Praxis umgesetzt.



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on49

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

Seminargebühr*: CHF 2100.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/on49



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/49

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Leistungsträger/innen aus Marketing, Vertrieb, Sales, Service
2. Zuständige für Produkte, Länder, Zielgruppen, Digital Marketing, Marken sowie für Image, CI und Reputation.

Konzeption

Gutes Marketing stellt den Kunden in das Zentrum des Denkens. Gutes Marketing erkennt die Chancen neuer Technologien und neuer Trends. Gutes Marketing bewirkt die Umsetzung der Strategie in konkreten Markterfolg. Mit gutem Marketing erreicht ein Unternehmen

- Umsatzwachstum
- Wertschöpfungs-Steigerung
- Margenverbesserung
- Marktanteilsgewinn
- Starke Wettbewerbspositionierung
- Hohe Strahlkraft der Marke
- Einstieg in neue Märkte und weitere wichtige Resultate.

Was braucht es alles, um Marketing zu einem Erfolgsfaktor für das eigene Unternehmen aufzubauen?

Themen

Märkte verstehen

- Wie wir den Markt definieren – und wie er sich wirklich präsentiert
- Der relevante Markt: Ausdehnen in bisher unbearbeitete Potenziale
- Welchen Kundennutzen erbringen wir wirklich?
- Welche Geschäfte rentieren, welche nicht?

Marktentwicklungen antizipieren

- Die wichtigsten Veränderungen erkennen
- Szenarien zu möglichen Marktentwicklungen
- Disruption und Game Changer
- Annahmen für die eigene Marketing-Strategie

Marketing-Strategie

- Unternehmens- und Geschäftsstrategien als Basis
- Die Bestandteile einer überzeugenden Marketing-Strategie
- Die Marketing-Strategie erarbeiten
- Corporate Identity, Mission, Markenstrategie und Markenkern
- Zielgruppenkonzepte, Einzel-Kunden-Strategie, Produkt- und Länderstrategie

Digitalisierung

- Digitalisierung der Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen

- Digitalisierung der Produkte und Dienstleistungen
- Digitalisierung der Logistik
- Digitalisierung der Vertriebssysteme und Verkaufskonzepte
- Digitalisierung der Kommunikation mit Kunden, Influencern und Absatzpartnern

Marketing-Konzept

Verfeinerung der Vorgaben und Ziele in Marketing-Konzepten für

- Geschäftsfelder und Business Units
- Produkte, Länder, Marken
- Kundensegmente, Key Accounts

Verkaufsmanagement und Verkaufskonzept

- Die Gestaltung eines überzeugenden und erfolgreichen Verkaufs-Ansatzes
- Customer Journey, Kundenkontakt-Punkte und Konsequenzen für das Verkaufskonzept
- Den Verkaufserfolg bewirken: World Class Sales Organization

Führung und Controlling im Marketing

- Kunden- und Marktorientierung im Unternehmen umsetzen
- Die wichtigsten Kennzahlen zur Steuerung des Markterfolgs



St. Galler Produktmanager/in Programm



100 % Online
in St. Galler Qualität

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/on46

Veranstaltungs-Orte

Dieses Seminar findet im Rahmen einer Live-Veranstaltung, also ortsunabhängig statt.

Dauer, Präsenz oder Online-Live

Präsenztage: keine
Online-Live: 3 + 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/on46



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: sgbs.ch/46

Zielgruppe (w/m)

Dieses Programm richtet sich an

1. Produktmanager/innen
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

Konzeption

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: Strategie, Produktmanagement und Vertrieb

Teil 2: Erfolgreiches Marketing.

Teil 3: Soziale Kompetenzen als Erfolgs-Voraussetzung.

Teil 4: Finanzielle Erfolgssteuerung.

Themen

Marketing Management

- 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

Startup-Konzept

- 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

Blended Learning



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Präsenz und Online gemischt

Blended Learning ist die Mischung von Präsenz-Seminar und Online-Live-Veranstaltung. Unsere Blended-Learning-Programme verbinden die Vorteile beider Lehr-Methoden.

Die Vorteile:

Unsere 3–4 täglichen **Präsenzseminare** bringen neuestes Wissen in entspannter Lernumgebung. Mit Erfahrungsaustausch, Networking, Kreativität und Impulsen, die dank des Blicks über den Tellerrand entstehen.

Die **Online-Module** vertiefen dieses Wissen und sorgen für die bestmögliche Anwendung für die eigene berufliche Praxis.

Ihr Nutzen:

Bereits heute bietet Ihnen die St. Gallen Business School ein umfassendes Angebot an Blended Learning Seminaren und Programmen an. Sie profitieren dabei von neuem Wissen plus vertiefter Anwendung.





Teilweise Online
Teilweise Präsenz



Blended Learning:

General Management, Strategie

Blended Learning:

General Management für Führungskräfte

Wissen, Praxiserfahrung und Entscheidungshilfen für Führungskräfte und Executives.
Das ganzheitliche St. Galler Management Konzept.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL17

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL17

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit Verantwortung für Geschäftsbereiche, Business Units, Funktionen und Bereiche
2. Führungskräfte in oberen und mittleren Managementebenen
3. Leistungsträger, die neu auch General Management Aufgaben wahrnehmen oder sich darauf vorbereiten wollen
4. Führungskräfte vor der Übernahme einer General-Management-Funktion

Methodik

Dieses Programm ist eine Mischung von Präsenzseminar und Online-Live-Veranstaltung. Unsere Blended-Learning-Programme verbinden die Vorteile beider Lehr-Methoden: Hohe Wirkung und hohe Effizienz der Management-Weiterbildung.

Konzeption

Im Management braucht es Leistungsträger, die zusätzlich zu Ihrer Spezialistenfunktion auch das Gesamte verstehen: General Management. Dieses Seminar unterstützt den Weg von der Spezialistin oder dem Spezialisten hin zu einer ganzheitlichen, nachhaltigen Perspektive: Nach dem Besuch dieses Programms haben Sie ein vertieftes Verständnis für ganzheitliches Management. Sie sind in der Lage, die Auswirkungen einzelner Entscheidungen als Lenkungsingriffe in ein vernetztes Gesamtsystem zu begreifen. Dies wiederum befähigt Sie, Ihren Verantwortungsbereich im Sinne einer nachhaltigen Gesamtsteuerung in Richtung Erfolg zu lenken.

Themen

Modernes General Management

- Das Konzept der integrierten, ganzheitlichen Unternehmensführung
- Die wichtigsten Trends im Management
- Der Gesundheits-Check für das Unternehmen

Strategisches Management

- Strategisches Management in Zeiten von Digitalisierung, Globalisierung und hoher Instabilität
- Strategie Tools für die Praxis: Mit Anwendungsbeispielen
- Strategie als Basis für überdurchschnittliche Resultate
- Strategische Weichenstellungen
- Strategische Entscheidungen und Umsetzung

Zukunftsfähigkeit und Business Development

- Richtige Konzentration auf das Kerngeschäft
- Strategische Prioritäten, Portfolio-Bereinigung
- Digitalisierung des eigenen Geschäftsmodells
- Erfinden neuer, oft digitaler Geschäftsmodelle
- Rentabilitäts-Steigerung
- Innovation und Durchbrüche zu neuem Geschäft

Marketing und Markterfolg

- Marketing, Online Marketing, Digital Marketing
- Die Unternehmens-Marke
- Erfolgsversprechende Wachstums-Strategien aus dem Marketing ableiten

Leadership und Change

- Das eigene Führungsverhalten
- Richtig kommunizieren
- Psychologie von Veränderungen
- Neue Führungskompetenzen

Finanzmanagement

- Finanzielle Ergebnisse liefern müssen
- Fokus auf Gewinnmarge, Cash, Kapitalbedarf, Ebit, Finanzierung und Rentabilität

Profit Center/Business Unit erfolgreich führen

Die Verantwortung für einen wichtigen Teilbereich des Unternehmens übernehmen.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BLHP20

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 + 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BLHP20

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

Konzeption

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.

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 Strategisches Managements

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

- 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



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

Blended Learning:

St. Galler Management Programm

Für erfolgreiche Führungskräfte mit Erfahrung.
Visionär denken, wirkungsvoll umsetzen.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL27

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL27

Konzeption

Ziel dieser Programms ist es, die Teilnehmenden in die Theorie und Praxis des St. Galler Management Konzepts einzuführen. Dadurch werden sie befähigt, Praxisaufgaben ganzheitlich zu verstehen. Sie lernen, Massnahmen nicht als kurzfristige Scheinlösungen, sondern als nachhaltige Optimierung im Sinne des Ganzen zu realisieren. Sie lernen, die Zukunft des Unternehmens oder Ihres Teilbereichs durch strategische Weichenstellungen zu sichern.

Traditionelle Strategieansätze oder die Pflege des Kerngeschäfts allein reichen für den dauerhaften strategischen Erfolg meist nicht aus: Zukunftssicherung beschäftigt sich daher mit dem Wettbewerb, Wachstumsfeldern, Ausschöpfung von Marktpotenzialen, New Business Development und – immer wichtiger – Strategieumsetzung. In diesem Programm zeigen wir Ihnen, wie modernes Management in der Praxis funktioniert und welche Stellhebel Sie nutzen können, um gemeinsam mit Mitarbeitenden und Teams noch erfolgreicher zu werden.

Themen

Wann ist ein Unternehmen erfolgreich?

- Das mehrschichtige St. Galler Erfolgsmodell
- Die Möglichkeit, es an die Wertvorstellungen, den Zweck und die Mission der eigenen Unternehmung anzupassen

Wann ist eine Führungskraft erfolgreich?

- Was Führungsleistung bewirken soll
- Die Erfolgsbilanz einer Management-Karriere
- Das persönliche Erfolgs-Modell als Kompass

Ganzheitlichkeit – Die Zusammenhänge verstehen

- Das ganzheitliche St. Galler Modell der Unternehmensführung
- Das St. Galler Analysemodell
- Die Wirkung von Führungsentscheidungen und Führungsmassnahmen ganzheitlich erkennen

Strategie und Zukunftssicherung

- Die wichtigsten strategischen Fragestellungen
- Der Handlungsbedarf. Die richtigen Antworten.
- Der Prozess der Strategieerarbeitung

Wachstum durch Schaffen von Märkten

- Marktpotenziale anders ausschöpfen
- Kundenbedürfnisse besser erfüllen

- Ungelöste Kundenprobleme finden
- Neue Geschäftsmodelle entwickeln

Marktgetriebene Strategien

- Multiplikation von Erfolgsrezepten
- Kunden als Quelle für Innovationen
- Technologische Durchbrüche

Strategie für Innovationen und Neugeschäfte

- Innovations- und Neugeschäft-Strategie
- Geschäftsideen entwickeln und priorisieren
- Gekonntes Neugeschäft-Management in der Praxis

Hochleistungs-Organisation

- Die Performance-orientierte Führung
- Effektive Strukturen, überzeugende Prozesse
- Auf dem Weg zur Erneuerung der Organisation: Agilität, Resilienz, Dynamik, Selbstorganisation

Change Management und Führung

- Kultur: Dem Widerstand gegenüber Neuem frühzeitig und wirkungsvoll begegnen
- Wie vorgehen, wenn das Neue das Alte kannibalisiert?
- Leadership: Die harte und andauernde Führungsleistung als Basis für erfolgreiche Implementierung

Strategisches Management in der Praxis



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL31

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 3 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL31

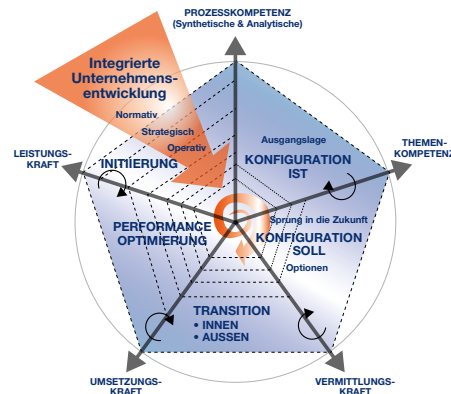


Dieses 100% Online-Programm
kann auch als Präsenzseminar
gebucht werden: sgbs.ch/31

Zielgruppe (w/m)

1. Mitglieder der Geschäftsleitung
und des Vorstands.
2. Unternehmer/innen oder Unter-
nehmensnachfolger/innen.
3. Geschäftsführer/innen, Geschäfts-
bereichs- und Profit-Center-Leiter/
innen.
4. Führungskräfte und Projektleiter/
innen aus Linie und Stab, die
massgeblich in Strategieprojekte
und Veränderungsprozesse invol-
viert sind.

St. Galler Denk- & Wissens-Navigator



Konzeption

Wer angesichts der digitalen Herausfor-
derungen und des Wandels in vielen
Branchen wesentliche strategische Ent-
scheidungen trifft, entscheidet über
Erfolg oder Misserfolg in der Zukunft.
Es sind genau diese Entscheidungen, die
über das Wohlergehen des Unterneh-
mens und seines Nutzens für Kunden,
Mitarbeitende und Kapitalgeber ent-
scheiden.

Strategische Führung ist daher immer
eine Aufgabe der für den Erfolg verant-
wortlichen Führungskräfte und Entschei-
der. Die vorbereitende Ausarbeitung von
Analysen, Geschäftsmodellen und Plänen
ist zwar an nachgelagerte Führungsebe-
nen delegierbar. Nicht so jedoch die fi-
nale Beurteilung der Ausgangslage, das
Erkennen des Handlungsbedarfs sowie
die zentralen Entscheidungen über die
Zukunft des Unternehmens, seiner Ge-
schäftsfelder, Töchter oder Business
Units. Die dafür verantwortlichen Füh-
rungskräfte müssen daher ihre «Leitplan-
ken-Verantwortung» wahrnehmen und
einen Denk- und Diskussionsprozess über
erfolgsversprechendste Strategien, die
der Unberechenbarkeit der Märkte Rech-
nung tragen, in Gang zu setzen.

Bei der Beurteilung der Ausgangslage
und des relevanten Handlungsbedarfs
sind beinahe schon klassische «Fallen» zu
umgehen:

- Chancen, die sich aus neuen Kunden-
bedürfnissen, Technologien und
Marktkonstellationen ergeben, dürfen

nicht wegen zögerlichen Verhaltens
verpasst werden.

- Bedrohungen sollten nicht nach dem
Motto «sehe ich keine Probleme, so
habe ich keine» negiert werden.
- Wird der Zwang zur Veränderung
dann erkannt und akzeptiert, so darf
die zeitliche Brisanz keinesfalls unter-
schätzt werden. Oft bleibt
wenig Zeit!

Erfolgreiche Führungskräfte sind sich
dieser Fallen bewusst. Sie stellen sich
diesen Herausforderungen. Denn Sie wis-
sen: erst durch klare normative Vorgaben
und strategische Weichenstellungen ent-
stehen jene Freiräume, die Dynamik,
Selbstorganisation und unternehmeri-
sche Resultate auf nachgelagerten Ebe-
nen nicht nur zulassen, sondern gera-
dezu herausfordern.

Dazu gehören Vision, Mission, implemen-
tierbare Strategien, Innovation, Verteidi-
gung und Ausbau der Marktpositionen,
Einstieg in neue Märkte, Start-ups, In-
vestitionen, Finanzen, Strukturen, HRM
und M&A.

Top-Referenten mit langjähriger
Praxiserfahrung und profunder
wissenschaftlicher Basis stellen
Strategie-Konzepte vor. Sie zei-
gen, wie zukunftsweisende Stra-
tegien erarbeitet und umgesetzt
werden.

Blended Learning:

Strategieprogramm für Führungskräfte

Welche Strategieansätze führen zu Erfolg, welche zu Misserfolg?

Wie entsteht Umsetzungs-Stärke?



**Teilweise Online
Teilweise Präsenz**

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL34

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 3 Tage
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL34

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte aller Executive-Ebenen
2. Führungskräfte und Spezialisten, die sich mit dem Geschäft der Zukunft beschäftigen
3. Ergebnisverantwortliche, die heute richtige Weichenstellungen für den Erfolg von morgen legen wollen

Methodik

Dieses Programm ist eine Mischung
von Präsenzseminar und Online-Live-
Veranstaltung. Unsere Blended-Learning-
Programme verbinden die Vorteile beider
Lehr-Methoden: Hohe Wirkung und
hohe Effizienz der Management-Weiter-
bildung.

Konzeption

Traditionelle Strategieansätze oder die
Pflege des Kerngeschäfts allein reichen für
den dauerhaften strategischen Erfolg meist
nicht aus: Zukunftssicherung beschäftigt
sich daher mit dem Wettbewerb, Wach-
tumsfeldern, Ausschöpfung von Marktpo-
tenzialen, New Business Development und
– immer wichtiger – Strategieumsetzung.
In diesem Programm zeigen wir Ihnen, wie
modernes Strategisches Management in
der Praxis funktioniert und welche Stell-
hebel Sie nutzen können, um Strategien
erfolgreich umzusetzen.

Themen

Strategie und Zukunftssicherung

- Die wichtigsten strategischen Frage-
stellungen
- Der Handlungsbedarf. Die richtigen
Antworten.
- Der Prozess der Strategieerarbeitung

Wachstum durch Schaffen von Märkten

- Marktpotenziale anders ausschöpfen
- Kundenbedürfnisse besser erfüllen
- Ungelöste Kundenprobleme aktiv suchen
- Neue Geschäftsmodelle entwickeln

Marktgetriebene Strategien

- Multiplikation von Erfolgsrezepten
- Kunden zur Quelle für Innovationen
machen
- Technologische Durchbrüche

Strategie für Innovationen und Neugeschäfte

- Innovations- und Neugeschäft-Strategie
- Geschäftsideen entwickeln und
priorisieren
- Gekonntes Neugeschäft-Management
in der Praxis

Change Management und Führung

- Verankerung der Strategie im Unter-
nehmen
- Kultur: Dem Widerstand gegenüber
Neuem frühzeitig und wirkungsvoll
begegnen
- Wie vorgehen, wenn das Neue das Alte
kannibalisiert?
- Leadership: Die harte und andauernde
Führungslei- tung als Basis für erfolg-
reiche Implementierung

Hochleistungs-Organisation

- Die Performance-orientierte Führung
- Effektive Strukturen, überzeugende
Prozesse
- Auf dem Weg zur Erneuerung der
Organisation: Agilität, Resilienz,
Dynamik, Selbstorganisation

Blended Learning:

Senior Executive Programm

Wandel als Chance begreifen. Gegenwarts-Optimierung und Zukunftssicherung.
Die richtige Strategie. Das beste Finanzmanagement. Die gekonnte Führung.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL15

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL15

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte mit Erfahrung, die das aktuelle Wissen um gutes und richtiges Management aufnehmen und mit ihren eigenen Konzepten und Erfolgsmustern vergleichen wollen. Sie erwarten eine hochkarätige Faculty und zusätzlich zum Wissenserwerb einen intensiven Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmenden:

1. Executives, Vorstände, Direktoren
2. Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer, General Manager
3. Verantwortliche für Unternehmensbereiche
4. Executives aus renommierten Unternehmen

Methodik

Dieses Programm ist eine Mischung von Präsenzseminar und Online-Live-Veranstaltung. Unsere Blended-Learning-Programme verbinden die Vorteile beider Lehr-Methoden: Hohe Wirkung und hohe Effizienz der Management-Weiterbildung.

Konzeption

Dies ist ein dreiteiliges Programm für Führungskräfte mit umfassender Ergebnisverantwortung. Wir bieten das aktuell beste Management Wissen zu den Themen General Management, Strategie, Finanzen und Leadership. Das Senior Executive Programm zeigt, wie die Leitplanken der Führung gelegt werden und wie Executives ihren Verantwortungsbereich auf kurzfristigen und nachhaltigen Erfolg zugleich ausrichten.

Themen

Strategische Unternehmensführung

- Die wichtigsten Trends in der Unternehmensumwelt
- Unternehmensphilosophie und Werte
- Gute und schlechte Strategien
- Das bestehende Geschäftsmodell digitalisieren
- Disruptive Geschäftsmodelle lancieren
- Was funktioniert, was nicht?
- Konzepte der Strategischen Führung
- Geschäftsfelder verändern: Vorgehen und Konsequenzen
- Das Leiden mit dem fehlenden Leidensdruck: Nichts bewegt sich
- Das Alte optimieren, in das Neue investieren
- Change Management: Köpfe verändern
- Die beste Organisations-Struktur
- Kultur: gut, wenn sie passt; eine Herausforderung, wenn sie verändert werden soll

Executive Leadership

- Erfolg dank Menschen
- Spitzenleistungen bewirken
- Das beste Betriebs- und Arbeitsklima
- Führende Arbeitgeber-Attraktivität
- Spitzenleistungen bewirken
- Wirkungsvolle Teamleistung
- Das Führungsverhalten im Unternehmen bestimmen

Stärken als Leader

- Individuelle Stärken als Führungspersönlichkeit
- Führungskompetenzen nutzen und einsetzen
- Die eigene Wirkung als Führungskraft optimieren

Change Management

- Trends im Change Management
- Erfahrungen aus der Praxis
- Wie Veränderungen ablaufen
- Psychologie der Veränderungen
- Konzepte und Instrumente eines gekonnten Change Managements

Executive Finance

- Die finanzielle Führungsverantwortung
- Gewinn-Management
- Rentabilitäts-Management
- Den Unternehmens-Wert steuern
- Finanzorientierte Expansions-Strategien
- Controlling als Führungsaufgabe

Hochleistungsorganisation – World Class Company



**Teilweise Online
Teilweise Präsenz**

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen und Orten finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL32

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL32



Dieses 100% Online-Programm kann auch als Präsenzseminar gebucht werden: 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.

Konzeption

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

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

Blended Learning:

St. Galler High Potential Programm

Vom Spezialisten zum Generalisten (w/m).



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BLHP30

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 + 4 Tage
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BLHP30

Zielgruppe (w/m)

1. Führungs-, Fach- und Nachwuchskräfte, 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
3. Mitarbeitende und Projektleiter/innen, die sich auf eine Funktion als Leitende einer Abteilung, eines bedeutenden Projektes oder einer neuen Aufgabe als Führungskraft vorbereiten

Aufbau

- Teil 1: Präsenz: Das ganzheitliche St. Galler Management Wissen (4 Tage in St. Gallen)
- Teil 2: Online: Kundenfokus dank modernem, zunehmend digitalem Marketing (3 Video-Sessions)
- Teil 3: Präsenz: Führung und Führungsverhalten (4 Tage, wahlweise in CH oder D)
- Teil 4: Online: Finanz- und Rechnungswesen (3 Video Sessions)

Konzeption

Spezialistinnen und Spezialisten verfügen über Wissen mit Tiefgang. Dies ist gut so. Um aber für höhere Aufgaben gerüstet zu sein, benötigen Sie eine profunde betriebswirtschaftliche Basis. Dieses Programm entwickelt Kompetenzen für Funktionen mit zunehmender Verantwortung oder Mit-Verantwortung: Für Kunden, für einen Markt, für Prozesse, Produktivität und Qualität, für Kosten oder sogar allenfalls sogar finanzielle Ergebnisse. Es hilft, ein Team, eine Abteilung, ein Profit Center, eine Business Unit, ein Cost Center oder ein wichtiges Projekt erfolgreich zu führen. Es bringt, zusätzlich zur Spezialisierung, ein ganzheitliches Verständnis über das Funktionieren eines Unternehmens in einer dynamischen, vernetzten Welt.

Themen

Ganzheitliche Führung

- Ganzheitliches Management: Das St. Galler Management Modell
- Der Ganzheitliche Führungsansatz
- Komplexe Zusammenhänge verstehen
- Führen als die Fähigkeit, in einem vielschichtigen Wirkungsgefüge Resultate zu erbringen
- Gesamtschau einer erfolgsorientierten Unternehmensführung
- Wettbewerbsorientierung in Zeiten der Globalisierung
- Oberste Unternehmensziele und deren Stellenwert

- Mission, Vision, Werte, Leitbild und Kultur des Unternehmens

Strategie & Marketing: Kundennutzen im Zentrum

- Strategisches Marketing
- Fokus auf Kunden und Kundennutzen
- Marktpositionen verteidigen und ausbauen
- Innovation, Disruption und neue Geschäftsmodelle
- Das neue Marketing
- Den Markterfolg bewirken

Führungspersönlichkeit und Führungsverhalten

- Die eigene Führungspersönlichkeit ausbauen
- Teams führen, Teams auf Resultate ausrichten
- Mitarbeiter aufbauen und zum Erfolg führen
- Was Führungsqualität beinhaltet
- Kommunikation und soziale Kompetenz

Finanzielle Führung kompakt

- Zusammenhänge im Finanz- und Rechnungswesen
- Finanzielle Kennzahlen
- Gesamtsystematik zur Steuerung des Erfolgs
- Finanzielle Resultate erreichen

Intensivprogramm Unternehmensführung

Gesamtzusammenhänge des resultatorientierten Managements als Vorbereitung auf eine höhere Aufgabe im Unternehmen. Für die Leader der Zukunft.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen und Orten finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BLHP10

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BLHP10

Zielgruppe (w/m)

1. Für höhere Aufgaben vorgesehene High Potentials
2. Besonders förderungswürdige Spezialistinnen und Spezialisten, die sich für Aufgaben qualifizieren wollen, die ein umfassendes Verständnis über die Erfolgsmechanismen der Unternehmensführung benötigen

Sie lernen Fähigkeiten und Kompetenzen, die Sie auf dem Weg zu einer ganzheitlich denkenden, Resultat orientierten Führungskraft benötigen. Sie entwickeln Ihr persönliches Fähigkeits- und Kompetenz-Portfolio.

Konzeption

Wer einen Betrag für das Ganze liefern will, muss die Gesamtzusammenhänge einer erfolgreichen Unternehmensführung kennen.

Themen

General Management

- Die vielfältigen Aufgaben des Managements
- Das Dynamikmodell des Unternehmens: Was treibt die Veränderung?
- Die Kunst, komplex zu denken, aber einfach und wirkungsvoll zu handeln

Normatives Management

- Wie die Leitplanken zu Nachhaltigkeit, Werten, obersten Zielen und Führungsgrundsätzen im eigenen Bereich umgesetzt werden

Strategisches Management

- Die wegweisende Strategie erarbeiten
- Die Kunst der Strategie-Implementierung

Markt- und Kundenmanagement

- Die Logik des Marktes und der Branche verstehen
- Kundenbedürfnisse und ungelöste Kundenprobleme als Ausgangsbasis für Strategisches Marketing

Verkaufs- und Vertriebsmanagement

- Ein starker Verkauf resp. Vertrieb als wichtiger Erfolgsfaktor
- Gesetzmässigkeiten für Verkaufserfolg

- Kompetenzen und Wettbewerbsvorteile für ein erfolgreiches Kunden- und Marktmanagement

Technologie Management

- Neue Technologien erschaffen neue Märkte

Wachstum und Innovation

- Wachstums-Optionen und Wachstumsstrategie
- Business Development in der Praxis
- Unsere Rolle: Innovator, Imitator, schlauer Zweiter oder ...?

Struktur- und Kulturmanagement

- Wie die Organisationsstruktur die Zielerreichung fördert oder behindert
- Eine Hochleistungsorganisation aufbauen
- Erfolg dank Prozessmanagement

Change Management, Implementierung

- Die Leader Rolle für sich selbst definieren
- Führen als Kernkompetenz erfolgreicher Führungskräfte

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch als Präsenzseminar **in Englisch:**
www.sgbs.com/ehp10

Blended Learning:

Intensivprogramm Betriebswirtschaft & Führung



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL93

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL93

Zielgruppe (w/m)

1. Führungs-, Fach- und Nachwuchskräfte,
die eine ganzheitliche Management Per-
spektive benötigen
2. Verantwortliche aus Funktionen und Be-
reichen, die Verantwortung für Resultate
tragen
3. Mitarbeiter und Projektleiter, die sich
auf eine Funktion als Leiter einer Abtei-
lung, eines Projektes oder einer neuen
Aufgabe als Führungskraft vorbereiten

Konzeption

Ingenieure, Techniker, Juristen, Chemiker,
Biologen und andere Spezialisten und
Fachkräfte: Sie alle verfügen über eigenes
Spezialwissen, das sie nun erweitern wol-
len. Um für höhere Aufgaben gerüstet zu
sein, benötigen Sie eine profunde betriebs-
wirtschaftliche Basis:

- Sie wollen die betriebswirtschaftlichen
Zusammenhänge verstehen
- Sie wollen die Kennzahlen des Finanz-
und Rechnungswesens kennen und bei
Planung, Steuerung und Controlling
kompetent mitreden können
- Sie wollen ein Portfolio an Instrumen-
ten der BWL erlernen, um diese dann
situativ einsetzen zu können

- Sie wollen einen Beitrag dazu leisten,
dass Ihre Unternehmung im Wettbewerb
den entscheidenden Vorteil nutzt: exzel-
lentes Management und Leadership

Themen

Ganzheitliches Management

- Unternehmensführung
- Positionierung
- Wettbewerbsorientierung in Zeiten der
Globalisierung
- Oberste Unternehmensziele und deren
Stellenwert
- Mission, Vision, Leitbild und Kultur des
Unternehmens verstehen

Strategisches Management und Markt

- Externer Wandel und Anpassung
- Strategische Lage, Herausforderungen,
Handlungsbedarf
- Marktpositionen verteidigen und aus-
bauen
- Innovation und neue Geschäftsmodelle
- Den Markterfolg bewirken

Finanzielle Führung kompakt

- Gesetze der Ökonomie
- Zusammenhänge im Finanz- und Rech-
nungswesen
- Kennzahlen

- Grundkenntnisse für eine kompetente
Planung und Budgetierung
- Investitions- und Kostenrechnung

Betriebswirtschaftliche Steuerung

- Die Bedeutung einer dauerhaft über-
durchschnittlichen Rentabilität
- Finanzielle Ziele und Vorgaben
- Gesamtsystematik zur Steuerung des
Erfolgs
- Finanzielle Resultate erreichen: EBIT,
FCF, ROCE, ROS u. a.
- Kapitaleinsatz, Kapitalkosten, Kapital-
rentabilität
- Finanzierung, Investitionen zurück
verdienen
- Kostenflexibilisierung: die Gewinn-
schwelle steuern
- Liquidität und Finanzierung des Wachs-
tums
- Gewinnmanagement: eigene Möglich-
keiten zur Nutzung der Potenziale zur
Ergebnis-Steigerung nutzen

Mitarbeiter- und Teamführung

- Teams führen, Teams auf Resultate
ausrichten
- Mitarbeiter aufbauen und zum Erfolg
führen
- Instrumente und Methoden der Mit-
arbeiterführung
- Coachen und fördern



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

St. Gallen Business School

Den Spirit von St. Gallen erleben und erlernen

Als Teil der Ausbildung an der St. Gallen Business School

Dr. Günther Popp
VWP St.Gallen Business School

Officer Seminare	Praxisstudium	MBA, EMBA	Online, Blended	Corporate Programs	Community
Executive Management General Management Junior Management Leadership Personalität Finanzen, Controlling	SOBS Certified Management Experts St.Gallen Diplomcertifikats-Programme St. Gallen Management Schulen	Executive MBA MBA Upgrade vom Praxisstudium zum akademischen Abschluss	Online Management Programme St.Gallen Blended Learning: Online plus Präsenzseminar	St.Gallen Inhouse St.Gallen Workshops Action Learning Personalisiertes Wissen SOBS Consulting Institute und	Alumni Club SOBS St. Gallen Management Highlights 20 Jahre St. Gallen Management Kongress Alumni to Meet St. Gallen

Blended Learning:
Leadership, Führung

Blended Learning:

Leadership für Executives

Führen für Führungspersönlichkeiten: Die Kunst erfolgreicher Führung weiter entwickeln und den neuen Herausforderungen anpassen.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen und Orten finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL74

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

Seminargebühr*: CHF 6400.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/BL74

Zielgruppe (w/m)

Executives, Geschäftsführer, Leiter/innen von bedeutenden Bereichen und Funktionen, Verantwortliche für grössere Unternehmenseinheiten, Führungskräfte mit Erfahrung

Warum teilnehmen?

Wie schafft man es, den Wirkungsgrad einer Vielzahl von Mitarbeitern in einer Organisation laufend zu verbessern und auf Dauer hoch zu halten? Was braucht es, um über einen langen Zeitraum Motivation und Arbeitsklima hoch zu halten und daraus exzellente Resultate abzuleiten? Wie kommuniziert man wirksam und geht man produktiv mit Wandel um? Wie kommt es, dass einige Unternehmen eine faszinierende Wirkung auf die besten Talente ausüben, andere ihre Leistungs- und Hoffnungsträger an die Konkurrenz verlieren? Wie kann man sein Führungsverhalten optimieren? Wie geht man produktiv mit Stress und Konfliktsituationen um? Solche und ähnliche Fragen stellen sich jeder Führungskraft mit umfassender Ergebnisverantwortung immer wieder. Dieses Seminar gibt Gelegenheit, dazu die richtigen Antworten zu erhalten.

Konzeption

Sie sind eine erfolgreiche Führungskraft mit Erfahrung in der Führung eines Bereichs, einer bedeutenden Organisationseinheit, allenfalls sogar der ganzen Unternehmung. Das gekonnte Führen ist für Sie Tagesgeschäft und nimmt den Grossteil Ihrer Zeit ein: Permanent kommunizieren Sie mit Mitarbeitern, setzen Ziele, gehen Sie mit gutem Beispiel voran. Dennoch wissen und akzeptieren Sie, dass sie Ihre Leaderqualitäten nur erhalten und kontinuierlich zu steigern vermögen, wenn sie ihr Tun und Verhalten ständig hinterfragen, auf den neuesten Stand bringen und den daraus gewonnenen Erkenntnissen Führungsstrategien entwickeln. Hier setzt dieses Programm an.

Methodik

Dieses Programm ist eine Mischung von Präsenzseminar und Online-Live-Veranstaltung. Unsere Blended-Learning-Programme verbinden die Vorteile beider Lehr-Methoden: Hohe Wirkung und hohe Effizienz der Management-Weiterbildung.

Themen

- Führungsherausforderungen und Leadership- Kompetenzen
- Führungswirkung gestalten, die Weichen stellen
- Führungskräfte führen
- Die Unternehmenskultur als Variable professionell steuern und managen
- Führen durch Persönlichkeit
- Die Optimierung des Einfluss-Prozesses zwischen Chef und Mitarbeiter
- Die gekonnte Balance zwischen Emotionalität und Rationalität in der Führung
- Der Umgang mit Macht und Konflikten als Führungskraft
- Das eigene Führungsverhalten optimieren
- Netzwerksteuerung und Change Management
- Die Erhöhung meines Wirkungsgrades: Von der Aufgabenorientierung zur Menschenorientierung
- Diversität 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?
- Change Management

Blended Learning:

Advanced Leadership Programm



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL75

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 3 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL75

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung
2. Executives, Geschäftsführer, CEOs
3. Vorstände, Unternehmer, Gesellschafter
4. Leiter wichtiger Geschäfts- und Zentralbereiche bedeutender Unternehmen
5. C-Level Führungskräfte

Ablauf

Teil 1: Leadership für Executives

Teil 2: Change-Management

Methodik

Dieses Programm ist eine Mischung
von Präsenzseminar und Online-Live-
Veranstaltung. Unsere Blended-Learning-
Programme verbinden die Vorteile beider
Lehr-Methoden: Hohe Wirkung und
hohe Effizienz der Management-Weiter-
bildung.

Konzeption

Leadership war schon immer der entschei-
dende Unterschied zwischen erfolgreichen
und weniger erfolgreichen Unternehmen.
Denn: Eingebettet in Hierarchie und Pro-
zessabläufe, braucht es besondere Fähig-
keiten, um als Leader die gewollte Wirkung
zu erzielen.

- Sie wollen Ihre Führungs- und Verände-
rungskompetenz anhand aktueller Er-
kenntnisse der Führungslehre überprü-
fen und aktualisieren
- Sie wollen erprobte Führungsinstru-
mente, Methoden und Verhaltenswei-
sen wirkungsvoll einsetzen
- Sie suchen nach Impulsen, um Mitar-
beiter zu dynamisieren und verstärkt
auf gemeinsame Resultate auszurichten
- Sie wollen produktiv mit Wandel und
Konfliktsituationen umgehen

Themen

Die eigene Rolle als Leader kennen

- Den eigenen Wirkungsgrad als Füh-
rungskraft steigern

Handlungsspielräume für Führungsleistung

- Das gewünschte Mass an Dynamik
- Das erlaubte Quantum an Eigeninitiative

Best Practices für Leadership

- Was gute Führungsleistung bewirkt
- Führung als Leistungs-Verstärker

Die eigenen Führungs-Qualitäten

- Die eigenen Leader Qualitäten erkennen
- Eigene Stärken als Führungskraft be-
wusst ausspielen

Mitarbeitende zum Erfolg führen

- Motivation und Arbeitszufriedenheit
- Potenziale der Mitarbeitenden erkennen

Die Weichen richtig stellen

- Das persönliche Führungsmodell
- Steuern und Lenken als Leader einer
grösseren Organisation

Fokussieren auf Resultate

- Welche Resultate? Die Vorgabe von
Richtung und messbarem Erfolg
- Mitarbeitende, Teams und Organisation
auf ehrgeizige Ziele ausrichten

Beziehungsmanagement

- Pflege zwischenmenschlicher Beziehun-
gen
- Training eines authentischen Verhaltens

Kommunikation als Leadership-Instrument

- Kommunikation zu einer persönlichen
Stärke entwickeln
- Führen durch Kommunikation

Change Management

- Veränderungen erfolgreich managen –
neueste Erkenntnisse

Blended Learning:

Erfolg dank Führung

Kann ich führen wie bisher oder müssen sich meine Rolle als Führungskraft oder mein Führungsstil ändern?



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL33

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL33

Zielgruppe (w/m)

1. Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer, Leiter/innen von bedeutenden Bereichen und Funktionen, Verantwortliche für bedeutende Unternehmenseinheiten, Executive Führungskräfte
2. Führungskräfte aus den obersten und oberen Management Ebenen sowie Verwaltungs- und Aufsichtsorganen

Aufbau

Teil 1: Führen heisst Richtung geben,
Werte vorleben, Mission, Vision und
Strategie bestimmen und umsetzen

Teil 2: Gute Führung:
Executive Leadership

Konzeption

Einer der wichtigsten Berufe unserer Zeit
ist der «Beruf des Führens». Er beginnt dort,
wo es darum geht, eine Vielzahl von Men-
schen auf gemeinsame Resultate auszu-
richten.

Je grösser die Organisation, umso schwie-
riger ist es, als Leader auf den Einzelnen
einzuwirken. Dennoch müssen Sie dies er-
reichen, um Ihre volle Wirkung zu erzielen.
Wir zeigen an diesem Seminar, wie Execu-
tives ihre Wirkung als Leader weiter aus-
bauen können.

Themen

Normatives Management

Leitplanken des Top Managements, Busi-
ness Mission, Werte, Corporate Gover-
nance, oberste Unternehmensziele, Füh-
rungsrichtlinien

Strategische Führung

Den Weg in die Zukunft vorgeben. Strategi-
sche Pfade benennen. Gewollte Marktposi-
tionen definieren. Erwartete Resultate in
der Organisation verankern.

Innovation und Veränderung

Frühzeitiges Erkennen von Veränderungen.
Innovationskultur schaffen. Innovation in
die richtige Richtung treiben.

Vertrauen

Vertrauen in die engsten Mitarbeiter ist die
zentrale Voraussetzung für gute Führung.
Einfach gesagt, aber wie schafft man es,
Vertraute aufzubauen?

Das richtige Management Team

Richtig zusammengesetzte Füh-
rungs-Teams sind entscheidend für die
Leistung des Leaders.

Delegation

Statt selbst noch mehr operativ zu leisten,
sollte besser der Wirkungsgrad aller opti-
miert werden.

Unternehmertum

Die meisten Top Manager wünschen sich
engagierte Mitstreiter – Führungskräfte
und Macher mit Unternehmerqualitäten.

Selbstorganisation, Agilität, Resilienz

Wer nicht will, dass alle auf den Befehl von
oben warten, muss Handlungsspielräume
schaffen. Dieses Prinzip der Selbstorgani-
sation ist aus einer modernen Führung
nicht wegzudenken.

Führungsverhalten im Geschäftsalltag

Erst vertrauensstiftendes Führungsverhal-
ten hilft schwierige Situationen zu meistern
und Menschen für Ziele zu begeistern.

Implementierungs-Stärke

Die Fähigkeit, schnell zu entscheiden und
konsequent umzusetzen ist ein Qualitäts-
merkmal einer guten Führung.

Einfluss ausüben

- Das persönliche Einflussverhalten,
Macht dank Persönlichkeit
- Die natürliche Autorität

Persönliche Produktivität und Lebensgestaltung

- Der Methodenkoffer der persönlichen
Produktivität
- Mitarbeiter richtig coachen – selbst
Freiräume schaffen

Kontrolle

Wer Freiräume schafft, muss kontrollieren,
um Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen
und lenken zu können.

Executive Change Management



**Teilweise Online
Teilweise Präsenz**

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen und Orten finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BLAV25

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 3 Tage
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

Seminargebühr*: CHF 8500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/BLAV25

Teilnehmer/innen

Teilnehmende sind ergebnisverantwortliche Führungskräfte, die vor einer gravierenden und bedeutenden Veränderungsaufgabe stehen und die gegen grosse Widerstände Neues anpacken und durchsetzen wollen.

Konzeption

Ihre Aufgabe ist das Verlassen ausgetretener Pfade und der Durchbruch zu Neuem. Doch der Weg zu Neuem ist mühsam und beschwerlich. Wenn grosse Veränderungen anstehen, ist es ratsam, sich über den aktuellen Stand des Change Managements weiterzubilden.

Teil 1: Change Management

Teil 2: Führungsverhalten im Wandel

Teil 3: Executive Leadership

Themen

Executive Change Management

Diskontinuitäten und ihre Relevanz

Veränderungsbedarf resultiert aus Wandel: externem Wandel, bei dem sich die Voraussetzungen für die eigene Branche und Unternehmung dramatisch ändern; oder internem Wandel, bei dem sich Gegebenheiten im Unternehmen selbst wandeln. Weitsichtig führen heisst, Diskontinuitäten frühzeitig zu spüren.

Themen

Handlungsnotwendigkeit bejahen

Wer auf Veränderungen erst reagiert, wenn sie schon eingetroffen sind, kommt zu spät. Bestehendes muss bereits zu einem Zeitpunkt in Frage gestellt werden, zu dem sich die alten Handlungsmuster scheinbar immer noch bewähren.

Den Wandel erklären

Wer Mitarbeiter für Wandel begeistern will, muss zuerst klarstellen, welcher Wandel konkret notwendig ist, welches die Gründe für die Veränderungen sind, was geschähe, wenn Unternehmen und Mitarbeiter sich dem nötigen Wandel widersetzen würden.

Den Wandel bewirken

Ohne die aktive Mitwirkung eines grösseren Teils des Management-Teams und einer Vielzahl an Schlüssel-Mitarbeitern wird der Durchbruch zu Neuem nur ein Lippenbekenntnis bleiben. Wie schafft man das nötige Mass an Engagement für den Wandel?

Im Veränderungsprozess führen

Der Change Manager braucht besondere Leader-Qualitäten. Sie erlernen Techniken, um Ihre eigene Kraft zu steigern und wirkungsvoll für den Veränderungsprozess einzusetzen.

Führungsverhalten

Konflikte, Macht, verdeckte und offenen Auseinandersetzungen:

Wie sie lähmen. Wie sie frustrieren. Wie sie Kultur und Klima zerstören, Misstrauen säen, zu ungewollter Fluktuation führen, Qualität und Leistung zerstören. Wege zur Deeskalation.

Unangenehm nicht aus dem Weg gehen

Wer Unangenehm aus dem Weg geht, hat nur vordergründig Ruhe. Das Problem wird zwar verdrängt, aber nicht gelöst. Was tun, wenn man dazu neigt, Probleme zu verdrängen und Unangenehmen aus dem Weg zu gehen?

Kritikfähigkeit im Team verbessern

- Warum gut gemeinte Kritik das Gegenüber beleidigt, frustriert und zu heftigsten sichtbaren oder unsichtbaren Reaktionen führt
- Was tun, um notwendige Kritik ohne Motivationsverlust auszusprechen?
- Was tun, um eine Fehlerkultur zu entwickeln, bei der Kritik alle anspricht und nicht beleidigt?
- Was tun mit Mitarbeitenden, die jegliche Kritikfähigkeit vermissen lassen?

Change Management Programm



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen und Orten finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BLAV15

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BLAV15

Zielgruppe (w/m)

1. Erfahrene Führungskräfte, die Management-Verantwortung tragen und mit Hilfe von Mitarbeitern und Teams Veränderungen erfolgreich umsetzen möchten
2. Executives und Führungskräfte, die ihre Unternehmung oder Organisation auf Veränderungen vorbereiten oder aber in ihrem Unternehmen eine «Kultur der Flexibilität» schaffen möchten
3. In Change-Prozessen involvierte Führungskräfte

Konzeption

Das einzig Beständige ist der Wandel. Doch Patentrezepte für den Umgang mit Veränderungen gibt es nicht. Wie gekonntes Change Management im Alltag, aber auch in einer Situation grosser Umbrüche und zunehmender Digitalisierung aussehen kann, zeigt das Online Change Management Seminar.

- Sie verstehen, was gutes Change Management leisten muss, um Strategien erfolgreich zu implementieren
- Sie lernen, wie Sie eine Unternehmenskultur etablieren können, in der Wandel als Chance gesehen und mit Veränderungen verantwortlich umgegangen wird

- Sie erkennen, was aus einer normalen Unternehmung eine Hochleistungsorganisation macht
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeiter auch in schwierigen Zeiten «sichern können»
- Sie lernen, wie Sie Veränderungen erfolgsversprechend planen und implementieren
- Sie erkennen, wie Sie Ihr Unternehmen auf Change Prozesse wie Fusionen und Restrukturierungen vorbereiten sollen

Themen

Change Leadership – die wichtigsten Erkenntnisse

- Die Führungskraft als Visionär, Diagnostiker, Zielgeber
- Der Blick aufs Ganze
- Glaubwürdigkeit und Kommunikation im Wandel
- Konflikt- und Krisenmanagement
- Der Faktor Macht

Menschen im Veränderungsprozess

- Typische Denkmuster bei Mitarbeitern
- Umgang mit Widerständen, Beteiligung ermöglichen
- Motivation schaffen, Anreize setzen
- Die eigene Person als erfolgreicher Change Manager
- Wie Strukturen das gewollte Denken und Handeln beeinflussen

- Wie optimierte Strukturen und Prozesse gestaltet werden

Die Organisation als lebendiges Ganzes

- Systemverhalten verstehen und gestalten
- Die agile und flexible Organisation als Ziel
- Auswirkungen von Veränderungen auf die Unternehmenskultur
- Wie flexibilisiert man Strukturen und Hierarchien?
- Umgang mit sich auflösenden Unternehmensgrenzen
- Veränderungserfolg messbar machen

Veränderungsprozesse: Methoden und Tools

- Kritische Erfolgsfaktoren, Implementierungsbarrieren
- Bewährte Vorgehensweisen, Change Tools
- Die Bestimmung von Change Agents
- Kontinuierliche Kommunikation und Information
- Leuchtturm-Projekte
- Veränderungsprojekte auf Erfolgskurs bringen
- Typische Fehler, Erfolgsbeispiele

Führung. Motivation. Leistung.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL86

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 3 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL86

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit erweiterter Verantwortung;
2. Leistungsträger:innen, die einen Bereich führen;
3. Chefs, die Mitarbeitende für Veränderungen motivieren wollen;
4. Verantwortliche für Change Management Aufgaben.

Seminarziele

Dieses Seminar zeigt, welche Instrumente, Methoden und persönlichen Kompetenzen dabei eingesetzt werden sollten. Es hilft, einen grösseren Verantwortungsbereich nach den anerkannten Regeln der Führungslehre zu leiten.

Aufbau

Führen bedeutet übergeordnete Ziele zu erreichen und eine Vielzahl von Mitarbeitenden in eine gewollte Zukunft zu lenken.

Teil 1: Erfolgreich führen

Teil 2: Führungspersönlichkeit sein

Konzeption

Führen ist eine Aufgabe, in die man schrittweise hineinwächst. Zum einen geht es um die eigene Führungspersönlichkeit. Um Führungsstil, Motivations- und Durchsetzungsfähigkeit. Um Menschenkenntnis, persönliches Auftreten und Wirken. Mit steigender Verantwortung und dem Aufstieg in der Hierarchie des Unternehmens nimmt der Anteil an Führungsaufgaben zu. Führen von Führungskräften; Besetzung von Schlüsselpositionen; Gestaltung von Ziel- und Anreizsystemen; Sicherstellung der Umsetzung getroffener Entscheidungen; Betriebsklima und Arbeitgeberattraktivität, Bewältigung von notwendigem Wandel, Vertiefung der Resultatorientierung, Ausbau des Unternehmertums im Unternehmen, Talentmanagement u.v.m.

Für diese zunehmend konzeptionellen Themen der Führung braucht es neue, erweiterte Kompetenzen. Es braucht Executive Leadership. Dieses umfasst all jene Themen, die mit der persönlichen Motivationswirkung und dem richtigen Führungsverhalten alleine nicht mehr zu bewältigen sind. Executive Leadership ist die Kunst, eine ganze Organisation oder einen Teilbereich in eine aus Unternehmenssicht gewollte Richtung zu lenken. Dafür braucht es neues Wissen, neue Instrumente, neues Können.

Themen

- Leadership: Modelle, Best Practices und Prinzipien wirkungsvoller Führung
- Wo gute Führung gebraucht wird
- Was durch Leadership alles machbar ist, was nicht
- Welche persönlichen Fähigkeiten benötigt werden
- Welche Führungssituationen besonders herausfordernd sind
- Warum Führung auch Gestaltung von Systemen ist
- Wie Digitalisierung die Veränderung treibt
- Führungskonzepte für motivierende Führung in der digitalen Welt
- Warum es unerlässlich ist, den individuellen Führungsstil zu finden
- Wie die eigenen Stärken als Führungspersönlichkeit zum Tragen kommen
- Welche Führungsprinzipien und Verhaltensmuster eine authentische Führung auszeichnen
- Die digitale Transformation als Führungsaufgabe

Führen von Teams



**Teilweise Online
Teilweise Präsenz**

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL68

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 3 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL68



Dieses 100% Online-Programm
kann auch als Präsenzseminar
gebucht werden: sgbs.ch/68

Zielgruppe (w/m)

1. Junge Führungskräfte, Nachwuchs- und Fachkräfte, die zunehmend im Team arbeiten und dabei eine motivierende und leistungsfördernde Rolle innehaben oder übernehmen
2. Fachspezialisten, Praktiker oder Nachwuchskräfte, die sich bisher nicht systematisch mit Führung, Kommunikation und Verhalten im Team befassen haben und ihr Wissen und Können auf den neuesten Stand bringen wollen

Konzeption

Von der Fähigkeit, ein respektiertes und gesuchtes Teammitglied zu sein, hängt die «Produktivität» des modernen Mitarbeitenden in entscheidendem Masse ab. Für das Thema Führung stellt sich damit die Frage: «Was braucht es, um ein Team erfolgreich zu führen?» Zusätzlich zu persönlichen Kompetenzen sind es ganz bestimmte Management Methoden und Instrumente. Wer sie beherrscht, kann seine Rolle, Effektivität und Effizienz im Geschäftsalltag erheblich ausbauen.

Themen

Erfolgsfaktoren für Teamleistung: Wege zu Wirksamkeit und Inventur der eigenen Zusammenarbeits-Kompetenz

- Sich als wertvolles Teammitglied positionieren
- Praxistipps der Erfolgreichen: Was braucht es, um die Zusammenarbeit im Team zu optimieren?

Persönliche Zusammenarbeits- Kompetenzen

- Sich für das Ganze einsetzen, Einzelegoismen zurückstellen
- Offen kommunizieren, Vertrauen aufbauen und nicht zerstören
- Empathie zeigen, sich für die persönlichen Belange der Kolleginnen und Kollegen einsetzen
- Leistungsorientiertheit ins Team tragen – und selbst Vorbild sein
- Gruppenspezifische Rollen kennen, die eigene Rolle situativ einnehmen

Gewinnende Kommunikation

- Respektvoller und motivierender Umgang miteinander
- Verhalten in schwierigen Situationen
- Führungsfehler vermeiden
- Enthusiasmus in das Team tragen

Die richtigen Management Instrumente einsetzen

- Die eigene Arbeitstechnik verbessern

- Fokussierung auf das Wichtige
- Optimales Ressourcenmanagement
- Sinnvolle Delegation
- Klares Verantwortungs-Management
- Sitzungstechniken: Mehr Resultate in weniger Zeit
- Projekte steuern
- Prozessmanagement: Prozesse effektiv gestalten

Führungskraft sein, Führen als Coach und Mentor

- People Empowering und das Prinzip Selbstverantwortung: Potenziale der Effizienzsteigerung in Teams erkennen und ausschöpfen
- Wenn Fleiss nicht mehr ausreicht: Mitarbeiterentwicklung, Delegationsprinzipien, Vertrauensbildung, «winning spirit» und Enthusiasmus – auch bei virtuellen Teams

Ziele, Managementpotenzial und Teammanagement

- Wie aus Konzepten Resultate werden, wie aus Zielen Ergebnisse
- Motivation für höhere und ehrgeizige Ziele: Die eigenen Energien auf die richtigen Ziele ausrichten
- Die richtigen Mitarbeitenden an der richtigen Aufgabe: Andere zum Erfolg führen



Teilweise Online
Teilweise Präsenz



Blended Learning:

Innovation, Marketing, Sales

Startup Management

Wie aus guten Ideen gute Geschäfte werden. Unternehmertum aus Leidenschaft.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL00

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 + 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL00

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an Leistungs-
träger aus etablierten Unternehmen, die
eigene Startup's schaffen und zum Erfolg
bringen wollen:

1. Executives und Führungskräfte, die für
neue Geschäftsmodelle, digitale Trans-
formation und das Geschäft der Zu-
kunft verantwortlich sind
2. Leistungsträger und Spezialisten, die
eine wesentliche Aufgabe beim Er-
schaffen von neuen Geschäftsmodellen
und Startup's wahrnehmen oder über-
nehmen wollen

Konzeption

Digitale und technologische Veränderungen
schaffen die Basis für Geschäfte, die es
bisher so nicht gab: Neue Märkte entste-
hen. Kundenbedürfnisse können auf eine
ganz andere Art befriedigt werden. Dies
alles mit schlanken Strukturen, effizienten
Prozessen, schlauen Algorithmen, wir-
kungsvollen Daten und oft – im Vergleich
zum bisherigen Geschäft – unglaublichen
Gewinnmargen. Warum sollte eine erfolg-
reiche Unternehmung dieses Feld neuen
Wettbewerbern und Jungunternehmern
überlassen? Warum darauf warten, bis das
eigene Geschäft durch disruptive Ge-
schäftsmodelle von neuen Anbietern ver-
drängt wird? Warum darauf verzichten,

neues Wachstum und neuen Unterneh-
menswert zu generieren? Da stellt sich
doch die Frage: «Warum machen wir die
Startup's nicht selbst?» Etablierte Unter-
nehmen haben das Potenzial und die Kraft
dazu, sie müssen es aber wollen und mit
einer klaren Startup-Konzeption, einer Pio-
niermentalität und hoher Startup-Kompe-
tenz auch tun. Dieses Seminar zeigt, wie
das Startup-Management im etablierten
Unternehmen funktioniert.

Themen

Auswirkung der Digitalisierung

- Disruptive Trends frühzeitig spüren,
Szenarien für die eigene Branche
entwickeln
- Die Konstanten des eigenen Geschäfts-
modells: Was wird bleiben?
- Die digitale Veränderung: Was wird
verdrängt und wie ersetzt?

Die zukünftigen Wachstums- und Gewinnpotenziale

- Die Geschäfte der Zukunft heute
bereits erkennen
- Geschäftsideen aus dem Unternehmen
heraus entwickeln
- Mögliche Startup's beschreiben und
bewerten

Das Startup-Konzept

- Von der ausgewählten Geschäftsidee
zum Startup- Geschäftsmodell
- Die Startup-Aufbaustrategie
entwickeln
- Prozesse, Struktur und Kultur
- Startup-Marketingkonzept

Leistungserbringung

- Digitalisierung, Industrie 4.0, neue
Technologien und künstliche Intelligenz
in das Produktions- und Logistikkon-
zept sowie in die Geschäftsprozesse
integrieren
- Neue Arten, Dinge zu tun und
Mehrwert zu schaffen

Kommunikation

- Interne und externe Kommunikation
- Aufbau von Bekanntheit, Image und
Reputation unter Einsatz neuer Medien
und sozialer Netzwerke
- Die Kommunikation der zentralen
Botschaften
- Schaffen von viraler Verbreitung:
Kunde wirbt Kunde

Erste Umsätze und schnelles Wachstum

- Die Auswahl der Vertriebskanäle
- Digitale Verkaufswege für das Startup
- Mit Internet, Plattformen und Netz-
werken zur Stärke am «Point of Sales»
- Ausschalten von Zwischenstufen durch
Online Marketing und Direktverkauf

Blended Learning:

New Business Development

Neue Geschäfte aufbauen: Wie vorgehen, um neue Märkte zu «machen» und neue Ertragspotenziale zu erschaffen?



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen und Orten finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL57

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL57

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die in New Business Development und neue Geschäftsmodelle investieren
2. Executives, die vermehrt Kraft in den Aufbau neuer Geschäfte legen, um neue Märkte zu schaffen und neue Wachstumspotenziale aufzubauen
3. Leistungsträger, die eine wesentliche Aufgabe im New Business Development einnehmen
4. Spezialisten und Projektmanagende aus Entwicklung, angewandter Forschung, Marktvorbereitung, Markteintritt und Marktaufbau

Nutzen

Die Teilnehmenden erkennen die Erfolgsfaktoren des New Business Developments. Sie lernen, neue Geschäftsmodelle unter Nutzung von Digitalisierung und neuen Technologien zu entwickeln, daraus marktfähige Lösungen und Produkte zu erstellen und damit einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Zukunftsentwicklung des Unternehmens zu leisten.

Konzeption

Was tun, wenn man als Führungskraft für das Geschäft der Zukunft zuständig ist?

- Obwohl neu, ist es doch immer noch das «alte» Geschäft, wenn man es vom Kunden aus betrachtet. Wir befriedigen immer noch das selbe Kundenbedürfnis. Aber mit ganz anderen Technologien, anderen Prozessen, einer anderen Wertschöpfungslogik, mit viel mehr an Automatisierung, verschlankten Abläufen, Informations- und Kommunikations-technologie, anderen Kompetenzen und Fähigkeiten.
- Verantwortliche für das New Business Development sind gefordert: Ihr Business kostet Geld; die Erfolge liegen noch fern; Das Sagen haben meist andere, die für Cash Kühe zuständig sind, einen starken Vertrieb führen, die Produktion leiten.
- New Business Development ist deshalb eine der schwierigsten Management Aufgaben. Und eine der wichtigsten, denn es geht um die Zukunft des Unternehmens.

Themen

Das Geschäft, von dem wir leben

- Historie, Identität und Kraft eines erfolgreichen Geschäftsmodells verstehen
- Die Treiber des heutigen Erfolgs
- Erfolgsfaktoren für die Profitabilität heute

Märkte und Wettbewerbspositionierung

- Die Entwicklung der Attraktivität einzelner Märkte
- Gesetzmässigkeiten der Branchenrentabilität und der Wettbewerbspositionierung
- Wie rentable Geschäfte durch Disruption verkümmern

Megatrends, Disruption und «Nightmare Competitors»

- Wie neue Technologien die Marktführer von heute gefährden
- Aktuelles Wissen über Verdrängung und Disruption

Das Geschäft von morgen neu erfinden

- Der Verdrängung aktiv begegnen
- Neue Geschäftsmodelle für neuen Kundennutzen

Business Development: Wie vorgehen?

- Neue Lösungen und Geschäftspotenziale mit den bestehenden Kunden
- Neue Marktpotenziale erkennen
- Neue Märkte schaffen
- Gekonntes New Business Development

Intern Akzeptanz schaffen und erhalten

- Die wichtige Kommunikationsaufgabe des New Business Managers nach innen, zu den heutigen Machern, zu den Finanzgebern, zu den eigenen Mitarbeitenden

Neue Geschäfte erfolgreich aufbauen



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL97

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL97

Zielgruppe (m/w)

1. Führungskräfte und Spezialist:innen aus Innovation, F&E, Marketing, Verkauf und Vertrieb
2. Leistungsträger:innen, die neue Geschäfte aufbauen und mit einem starken Verkauf und professionellen Vertrieb erfolgreich am Markt umsetzen wollen.

Nutzen

Sie lernen die Erfolgsprinzipien des Neugeschäft-Management und die notwendigen Veränderungen in einem überzeugenden Verkaufs- und Vertriebskonzept, inklusive neuen Ansätzen des Online- und internetbasierten Verkaufs.

Konzept

Erfolgreiche Unternehmen erkennen den Wandel und sind selbst Speerspitze der Veränderung. Mit weitreichenden Konsequenzen: Die Digitalisierung erfordert neue Geschäftsmodelle. Oft braucht es auch eine neue Verkaufs- und Vertriebsstrategie. Wer Kundenwünsche auf eine ganz andere Art befriedigen will und dafür innovative neue Geschäftsideen sucht, muss häufig auch Verkauf und Vertrieb weiterentwickeln oder verändern.

Themen

Neue Geschäfte für eine erfolgreiche Zukunft

- Die Treiber der Veränderung
- Die eigene Rolle im Veränderungsprozess

Geschäftsideen entwickeln und bewerten

- Neue Geschäftsideen entwickeln
- Geschäftsideen bewerten

Neue Geschäftsmodelle entwerfen

- Wie entsteht aus der Geschäftsidee ein Geschäftsmodell?
- Beispiele und Erfolgsprinzipien

Die Innovations- und Aufbaustrategie

- Die Formulierung der Innovations- und Aufbaustrategie
- Entwicklung, Marktvorbereitung, Markteintritt
- Die Aufbauphase

Verkaufskonzept und Vertriebsstrategie

- Konsequenzen eines neuen Geschäftsmodells für das Verkaufskonzept
- Neue, zusätzliche und allenfalls konkurrenzierende Verkaufskanäle
- Anpassung der Vertriebsstrategie
- Ausbau von Verkauf und Vertrieb zu einem Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen

Kundennutzen als Fokus

- Customer Value: Die kompromisslose Ausrichtung auf den Kundennutzen
- Mehr Leistung – höhere Preise: Die Premiumstrategie

Markterfolg dank Kundenmanagement

- Verkauf und Vertrieb als Erfolgsfaktor des Unternehmens
- Kundenpotenziale noch besser nutzen
- Nichtkunden gewinnen
- Kundenbeziehungen steuern und sichern
- Aktives Beziehungsmanagement: Kunde wirbt Kunde
- Beschwerdemanagement: Aus verärgerten Kunden Fans machen
- Lost Customer: Verloren gegangene Kunden rückgewinnen

Worldclass Sales

- Die herausragende Bedeutung des Verkaufs und Vertriebs für den Erfolg am Markt
- Den Wettbewerb dank eines Worldclass Sales gewinnen
- Dynamisierung der Verkaufs- oder Vertriebsorganisation
- Die Wirkung der eigenen Verkaufsmassnahmen weiter ausbauen

St. Galler Marketing-, Sales- und Digitalisierungs-Programm

Sicherstellung einer gezielt gewählten Wachstumsstrategie.



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BLHP70

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 + 3 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BLHP70

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an High Potentials und Führungskräfte mit Verantwortung für Wachstum, Gewinnmarge, Markterfolg, Verkauf

Aufbau

Teil 1: Marketingseminar. 3 Tage, online.

Teil 2: Digitalisierung von Strategie, Marketing und Vertrieb. Online, 3 Tage.

Teil 3: 4-tägiges Präsenzseminar zum Verkaufs- & Vertriebsmanagement.

Konzeption

Marketing schafft die Voraussetzungen für den Erfolg des Unternehmens, seiner Produkte und Dienstleistungen am Markt.

Verkauf ist die Finalisierung aller vorausgegangenen Bemühungen am Verkaufspunkt, das Generieren des gewünschten Umsatzes mit der geplanten Gewinnmarge. Das Schaffen von Kundennähe, Emotion, Beziehung. Das gekonnte Begeistern von Kunden. Kundenbindung.

Der digitale Wandel ist allgegenwärtig. Es gilt, die Chancen frühzeitig zu erkennen und neue digitale Geschäftsmodelle zu entwerfen, auf den Markt zu bringen und erfolgreich zu vermarkten.

Themen

Wirkungsvolles Marketing- und Verkaufsmanagement

- Kunden werden informierter und anspruchsvoller: Konsequenzen?

Potenzialanalysen

- Wachstum dank Neudefinition der Kundensegmente
- Ertragssteigerung dank Neudefinition des Kundennutzens

Wettbewerbspositionierung

- Unsere eigene Wettbewerbsposition
- Wer unsere wirklichen Konkurrenten sein werden
- Überlegenheit dank Strategischem Marketing

Differenzierungs-Strategien

- Wie Einzigartigkeit und Differenzierung erreichen?

Verteidigung und Angriff

- Eigene Marktpositionen absichern
- Marktanteile gewinnen

Innovations-Marketing

- Neue Märkte schaffen
- Business Development

Einzigartiger Marktauftritt

- Die Umsetzung der Marketing Strategie im operativen Marketing

Prinzipien des Kundenmanagement

- Überzeugendes Kundenmanagement
- Key Account Management
- Umsetzung von Strategien und Marketing Strategie im Verkaufs- und Vertriebskonzept

Verkaufs-Exzellenz

- Präferenzen für das eigene Angebot schaffen
- Das Potenzial bestehender Kunden besser nutzen

Neukunden-Management

- Nicht-Kunden zum Wechsel bewegen
- Nicht-Nutzer von den Vorteilen überzeugen
- Kunden des Wettbewerbs gewinnen
- Neue Kunden gewinnen

Wachstum dank Digitalisierung

Die Chancen der Digitalisierung erkennen:

- Neue Märkte dank neuen Geschäftsmodellen
- Neue Vertriebswege mit weniger Kosten und mehr Added Value
- Neue Kommunikationswege
- Neue Formen der gezielten Kundenansprache
- Digitales Kundenmanagement
- Digitales Marketing
- Nachhaltiges, erfolgreiches Wachstum in digitalen Zeiten



Finanzmanagement, Finanzielle Führung

Blended Learning:

Finanzmanagement für Executives



**Teilweise Online
Teilweise Präsenz**

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL51

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL51

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende dieses Programms sind Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung, die

- ihr Grundwissen in Finanz- und Rechnungswesen erweitern wollen
- neues Wissen zur finanziellen Führung erwerben wollen
- Impulse zur Erreichung finanzieller Ergebnisse suchen
- Best Practices für finanzielle Entscheidungen nutzen wollen

Konzeption

Dieses Programm richtet sich an Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung für Unternehmen, Geschäftsfelder, Business Units oder Profit Centers. Denn diese tragen die Verantwortung für das Finanzmanagement. Und treffen Entscheidungen, die massgeblich das finanzielle Wohlergehen bestimmen. Das Seminar zeigt, wie diese finanzielle Führungsaufgabe wahrzunehmen ist, um exzellente finanzielle Resultate zu bewirken.

Themen

Modernes Finanzmanagement

- Führen mit Kennzahlen
- Gewinn- und Kostenmanagement
- Liquidität und Rentabilität

Finanzielle Zielsetzung

- Wie ehrgeizige, aber aus Geschäfts- und Marktlogik abgeleitete Gewinnziele festgelegt werden
- Wie überdurchschnittliches Unternehmens-Ergebnis bereits mit der richtigen Gewinnplanung beginnt

Kapitaleinsatz

- Kapitaleinsatz als strategischer Wettbewerbsvorteil
- Bestimmen der richtigen Wertschöpfungstiefe

Kapitalkosten, moderne Finanzierung

- Die Kosten des Kapitals senken
- Moderne Formen der Finanzierung
- Eigen- oder Fremdfinanzierung?

Budgetierung und Liquiditätssteuerung

- Moderne Budgetierungs-Ansätze
- Instrumente zur Liquiditätssteuerung

Investitionen

- Steigende Kapitalintensität als Gefahr für Renditeziele
- Zementierte Fixkosten als Verlust an Flexibilität

Rendite- und Wert-Management

- Einflussfaktoren auf Rendite und Unternehmenswert
- Massnahmen zur Rentabilitäts-Steigerung
- Massnahmen zur Unternehmenswert-Steigerung

Zukäufe, Mergers & Acquisitions

- Unternehmen und Unternehmensteile zukaufen
- Einkauf in neue Geschäfte und neue Kernkompetenzen
- Bewertung, Due Diligence

Sanierung, Turnaround und Downsizing

- Das Sanierungs-Konzept
- Den Turnaround schaffen
- Lieber kleiner, aber rentabel?

Controlling

- Die finanzielle Führung
- Welche Controlling-Instrumente sind dafür nötig?
- Zeigen sie Abweichungen rechtzeitig auf?

St. Galler Finanzlehrgang



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL50

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL50

Zielgruppe (w/m)

In 7 Tagen (1 x 4 Tage und 1 x 3 Tage)
wird das komplexe Gebiet des Finanz-
und Rechnungswesens umfassend und
systematisch behandelt.

1. Führungskräfte aus Linie und Stab,
die bereits heute bzw. in absehbarer
Zukunft Ergebnis-, Kosten-
oder Umsatzverantwortung tragen.
2. Betriebs-, Bereichs-, Abteilungs-,
Produktions- und Gruppenleiter:innen
sowie Firmeninhaber:innen
ohne vertiefte, spezialisierte finanz-
wirtschaftliche Fachkenntnisse.
3. Spezialist:innen aus F+E, Produk-
tion, Logistik, Einkauf bzw.
Mitarbeiter:innen zentraler Stellen.
4. Nachwuchsführungskräfte, Junior
Chefs.
5. Naturwissenschaftler, Ingenieure,
Techniker, Juristen, Psychologen.

Der Finanzlehrgang kann auch zur
Auffrischung und Aktualisierung
einmal erworbenen Wissens dienen.

Konzeption

Führungsverantwortung tragen und
Resultate erbringen setzt Kompetenz
im Umgang mit allen Belangen des be-
trieblichen Rechnungswesens und der
finanziellen Führung voraus.

Von Führungskräften und Fachspezia-
listen wird heute verlangt:

- strategische Eckwerte und Vorga-
ben in finanziell und kostenmässig
fundierte Ziele und Massnahmen-
pläne zu überführen,
- ihren Verantwortungsbereich ergeb-
nisorientiert zu steuern,
- entscheidungsrelevante Führungs-
informationen für sich optimal zu
nutzen,
- genau zu wissen, wo welche Kosten
warum entstehen und wie diese be-
einflusst werden können sowie
- Investitionsanträge kompetent ver-
treten und beurteilen zu können.

Sich in diesen Belangen in kurzer Zeit
selbständig solide und umfassende
Fachkenntnisse anzueignen, gestaltet
sich im Unternehmensalltag oft sehr
aufwendig. Hier hilft der «St.Galler
Finanzlehrgang».

Methodik/Themenübersicht

Schritt für Schritt vermitteln und trai-
nieren erfahrene Referenten sehr praxis-
nah, spannend und konkret das Gesamt-
system der finanziellen Führung und die
sich daraus ergebenden Einzelfragen aus
allen Unternehmensbereichen:

- **Das Finanzwirtschaftskon-
zept im Überblick**
- **Financial Basics**
- **Investitions- und
Wirtschaftlichkeitsrechnung**
- **Cash Management, Finan-
cial- Engineering, Share-
holder Value Management**
- **Controlling**
- **Kosten-Management**
- **Activity-Based-/Prozess-
kosten-Management**
- **Financial Management in
typischen Verantwortungsbereichen**
- **Budgetieren und planen**



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch als
Präsenzseminar **in Englisch:**
www.sgbs.com/e50

Finanz-Wissen für Führungskräfte



Teilweise Online
Teilweise Präsenz

Durchführungen

Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen.
Alle Informationen zu den Terminen und Orten
finden Sie im Internet unter:

www.sgbs.ch/BL53

Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme
in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 3 Tage
Online-Live: 3 Tage
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

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/BL53

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

Konzeption und Themen

In systematischer Form erhalten sie
einen umfassenden Überblick über die
wichtigsten Themen des Finanz- und
Rechnungswesens.

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
- Target Costing
- Kosten und Preisstrategie

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
- Budgets kritisch hinterfragen

Investitionen beantragen

- Das Investitionsprojekt beantragen
- Investitionsplanung

- 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
interpretieren 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

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

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 Werktage 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

SGBS – Die führende Business School für die Praxis

Executive Education

Management Weiterbildung
Seminare und Programme

www.sgbs.ch



St. Gallen Schools

Berufsbegleitende Vorbereitung auf eine bestimmte
Management Position. www.sgbs.ch/karriere



English Programs

For Top Management,
Executives, Managers,
Specialists, High Potentials

www.sgbs.com



High Potentials

Programme für das Management der Zukunft

www.sgbs.ch/hp



St. Galler Praxisstudium

u.a. mit Certified Experts
und berufsbegleitende
Management Schools für
Führungskräfte

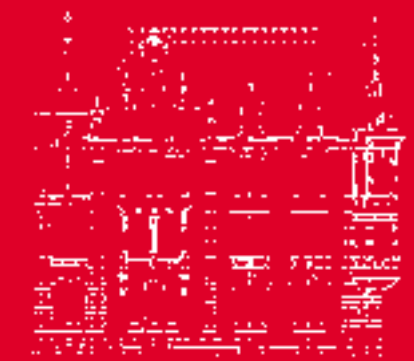
www.sgbs.ch/praxisstudium



Management & Führungs Coaching

Die Coaching-Programme der SGBS

www.sgbs.ch/coaching



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

Telefon +41 71 225 40 80
seminare@sgbs.ch
www.sgbs.ch/online