

Management- Weiterbildung

Seminare & Lehrgänge

St. Gallen
Business School

Strategie **Management** Agil
Digital **Ausbildung** Verhalten
Kultur **Weiterbildung**
Vernetzt **Entwicklung** Struktur



Okt. 2026 – Dez. 2027



Management Weiterbildung



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



Christian Muntwiler
Dr. oec. HSG (Universität St. Gallen)
Mitglied der Geschäftsleitung
St. Gallen Business School

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.

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

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

www.sgbs.ch



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
MBA-Studiengänge der
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



Dr. Eva Brandt
Zentrum für
Persönlichkeits-Training



Dr. Marcus Disselkamp
Zentrum für
Unternehmertum

Editorial

Wir stehen an der Schwelle zu einer neuen Ära der Unternehmensführung. Künstliche Intelligenz ist nicht nur ein Werkzeug. Sie ist ein Transformator. Sie verändert, wie wir denken, entscheiden, führen. In dieser neuen Welt braucht es visionäre Führung. Menschen, die den Mut haben, gewohnte Pfade zu verlassen. Die trotz aller technischen Hilfsmittel nicht verlernen, zu denken. Die sich die Zeit nehmen, sich mit Empathie um die berechtigten Anliegen aller zu kümmern: der Mitarbeitenden, der Gesellschaft, der Kunden, der Kapitalgeber. Dafür braucht es Führung, die den Fortschritt nicht nur kontrolliert, sondern ihn aktiv gestaltet.

An der St. Gallen Business School sehen wir KI als Katalysator für exzellente Führung: KI kann Entscheidungsprozesse beschleunigen, Muster erkennen, Risiken minimieren. Doch sie ersetzt kein Urteilsvermögen, keine Werteorientierung und keine zwischenmenschliche Intelligenz. Führung im Zeitalter der KI bedeutet: Maschinen nutzen – Menschen führen. Unser Anspruch ist es, Führungskräfte auf diesem Weg zu begleiten: mit einer Management Weiterbildung, die KI in viele unserer Seminare integriert. Mit der Erfahrung, die unsere Dozierenden und KI-Experten bereits in mehreren KI-Projekten für renommierte Unternehmen erwerben konnten. Mit unserer KI-Anwendungsforschung im KI-Lab der SGBS.

Wir laden Sie herzlich ein, Teil dieser Bewegung zu sein.



Herzliche Grüsse

Günther Pipp

Dr. oec. HSG

Präsident des Verwaltungsrats
der St. Gallen Business School

Inhaltsverzeichnis

Top Management und Executive Programme

Executive General Management	9
St. Galler Unternehmensführungs-Programm für Vorstände & GL-Mitglieder	10
CEO- & Geschäftsleitungs-Lehrgang	12
St. Galler Geschäftsführer Programm	13
St. Galler CEO- & Geschäftsführungs-Programm	14
St. Galler CEO- & Geschäftsführer-Programm für KMU & Mittelstand	16
St. Galler Top Management & Leadership Programm	17
Digital Business Transformation	19
St. Galler Executive Leadership Programm	20
St. Galler Executive Business School	22
Bedeutende Unternehmenseinheiten führen	24
Effective Management Programm	25

General Management, Unternehmensführung, BWL

General Management für Executives	28
St. Galler General Management Programm – mit KI	29
Ganzheitliches Management. St. Galler Management Modell.	30
St. Galler Management Programm	31
St. Galler Managementkurs	32
General Management für operative Führungskräfte	33
General Management für Future Leaders	34
St. Galler Junior Business School	36
Profit Center/Business Unit erfolgreich führen	38
St. Galler Betriebswirtschaftslehrgang	39
St. Galler Unternehmensführungs-Programm	40
St. Galler Betriebswirtschafts-Seminar	41
Unternehmensführung für Führungskräfte und Spezialisten	42

Strategisches Management

Künstliche Intelligenz in der Strategischen Unternehmensführung	45
Strategisches Management für Executives	46
Strategisches Management in der Praxis	48
Wie KI die strategische Unternehmensführung revolutioniert	49
Strategische Führung & Strategisches Management	50
Business Development: Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft	51
St. Galler Strategie Programm	52
Wettbewerbsposition ausbauen. Marktanteile gewinnen	53
Hochleistungsorganisation – wie gestalten, wie führen?	54
Strategisches Management für Sales Directors	55
Funktionale Strategie: Wie erarbeiten?	56

Finanzielle Führung, finanzielle Resultate

Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche	61
St. Galler Executive Finanzprogramm	62
Finanz-Wissen für Führungskräfte	63
St. Galler Finanzlehrgang	64
Mergers & Acquisitions	65
Finanz Programm für Führungskräfte	66

Inhaltsverzeichnis

Künstliche Intelligenz, New Business, Digitalisierung

St. Galler KI Management Programm: Strategie, Führung, Verkauf mit KI Unterstützung	70
Mitarbeiterführung in Zeiten Künstlicher Intelligenz	72
Führen und Teammanagement mit KI	73
Weiterbildung in Führungskompetenz	74
KI, Resilienz und Führung	76
Weiterbildung Künstliche Intelligenz im Management	77
Künstliche Intelligenz, Technologie und Digitalisierung	78
Online Verkaufen mit KI	80
Technologie-Screening, KI und Business Development	81
Business Development mit KI	83
Business Development: Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft	84
KI-unterstützte Innovationsstrategie	85
Digital Business Transformation	86
Disruption, Innovation, Transformation	87
Digitalisierung und KI für Strategie, Marktbearbeitung und Verkaufsmanagement	88
Strategie- & Business Development Programm	90

Executive Leadership, Führung, Persönlichkeit

Executive Leadership Seminar	93
Executive Leadership I: Führungskräfte führen	94
Executive Leadership II: Führen grösserer Einheiten oder einer ganzen Organisation	95
Advanced Leadership	96
Leadership – Weichen stellen und wirkungsvoll führen	97
St. Galler Executive Leadership Programm	98

Corporate Leadership: Einen Unternehmensbereich führen	100
Führung und Hochleistungsorganisation	101
Change-Management: Wandel erfolgreich umsetzen	102
Seminar Resilienz für Führungskräfte	103
St. Galler Führungsseminar	105
Leadership – St.Galler Führungsprogramm	106
Führungsverhalten und Führungskompetenz	108
Persönliche Führungskompetenz	109
Führungskompetenzen für den Aufstieg ins Executive Management	110
Vorbereitung auf neue Führungsaufgaben	111
Hochleistungsteams entwickeln und führen	112
Die effektive Führungspersönlichkeit	113
Führen. Auftreten. Wirken.	114
Die souveräne Führungspersönlichkeit	115

Kommunikation, Rhetorik, Verhandeln, Auftreten

Die kommunikative, agile Führungskraft	119
St. Galler Kommunikations-Programm	120
St. Galler Kommunikationstraining	121
High Potential Kommunikationstraining	122
Führung und Kommunikation	123
Verhandlungstraining für Führungskräfte	124
Kommunikations- und Verhandlungstraining	125
Weiterbildung Konfliktmanagement & Konflikttraining	126
Führen. Verhandeln. Kommunizieren.	127
SGBS Executive Influence Programm	128
Konflikttraining vor Kamera mit Feedback	129

Strategisches Verkaufsmanagement, Strategisches Marketing

St. Galler Verkaufs- & Vertriebsmanagement Programm	132
St. Gallen Sales Directors Programm	134
Strategic Sales – die grossen Herausforderungen	135
Strategisches Verkaufsmanagement	136
Seminar: Verkauf und Künstliche Intelligenz	137
Strategisches Sales Leadership	138
Vertriebsmitarbeiter durch KI unterstützen: Neue Kunden gewinnen	139
Neue Verkaufsmodelle dank KI und Digitalisierung	140

Management Programme nach Führungsposition

Diverse Programmangebote	142
--------------------------	-----

St. Galler Management Schools

Diverse Programmangebote	146
--------------------------	-----

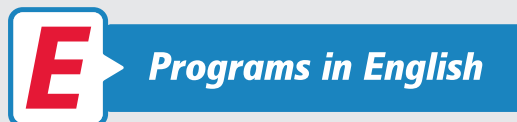
Weiterbildungs-Suche
in 30 Sekunden das Passende finden



In 30 Sekunden genau das finden, was Sie suchen: Selektion nach Thema, Zielgruppe, Dauer, Weiterbildungs-Format. Mit Direkt-Link, Merkliste und einfacher Weiterverarbeitung der Suchergebnisse.
www.sgbs.ch/suse



ZAP Zurück am Arbeitsplatz



Classic Seminare

Das führende Weiterbildungs-Programm der St. Gallen Business School. Qualität seit 40 Jahren. Siehe sgbs.ch/seminare

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Zuerst das Seminar, dann 1 Tag Anwendung der Impulse aus dem Seminar als Vorbereitung für 2 Tage Vertiefungsseminar. Höchster TransfERNutzen und Anwendungs-Unterstützung. Siehe sgbs.ch/zap

Workshops – Lernen & anwenden im Team

2- bis 3-tägige firmenspezifische Workshops. Massgeschneidertes Wissen und konkrete Anwendung auf aktuelle Aufgabenstellungen. Siehe sgbs.ch/workshop

Blended Learning

Viele unserer Programme können Sie auch gemischt buchen, als Kombination von Präsenz und Online-Live-Veranstaltungen. Siehe sgbs.ch/bl

100% Online

Management-Seminare als reine Online-Veranstaltung. In der bewährten St. Galler Qualität. Beinahe klimaneutral. Siehe sgbs.ch/on

The SGBS management programs in English

Executive Education and Management Training in English. See sgbs.com

St. Gallen Inhouse

Alle unsere Programme können auch als firmenspezifische Veranstaltung gebucht werden. Weltweit. Anfragen bitte an: sgbs.ch/inh

Coaching

St. Galler Management- & Führungs-Coaching. Sie erstellen ein Briefing und beschreiben, welche Unterstützung Sie wünschen. Siehe sgbs.ch/coaching

St. Galler Praxisstudium

Wissen und Kompetenzen durch einen Praxis-Studienabschluss der SGBS belegen. Berufsbegleitend, für Führungskräfte. Mit Upgrade-Möglichkeit zum EMBA Executive. Siehe sgbs.ch/praxisstudium oder sgbs.ch/emba

Programmübersicht

Management Seminare & Programme

Top Management & Executive Programme 8



Programme für das oberste und obere Management. Für Entscheidungsträger. Für Executives mit grosser Verantwortung. Für Unternehmerinnen und Unternehmer.

sgbs.ch/seminare/executive-management

General Management, Unternehmensführung, BWL 27



Management Weiterbildung in den Themen General Management, Unternehmensführung, Betriebswirtschaftslehre. Für Executives, Führungskräfte, Spezialisten, Projektleiter und High Potentials.

sgbs.ch/seminare/general-management

Strategisches Management 44



Die St. Galler Strategie-Seminare: Wie die besten Strategien unter Einbezug der Künstlichen Intelligenz erarbeitet und umgesetzt werden. Der neue St. Galler Strategie-Ansatz. Die Weichen in eine erfolgreiche Zukunft stellen.

sgbs.ch/seminare/strategisches-management

Finanzielle Führung, Finanzielle Resultate 60



Finanzmanagement, Finanzielle Führung, Controlling, Finanz- & Rechnungswesen, M&A. Für Führungskräfte aus allen Bereichen.

sgbs.ch/seminare/finanzen-controlling

Künstliche Intelligenz, New Business, Digitalisierung 69



Wie KI die Strategische Unternehmensführung revolutioniert. Wie KI neue Märkte findet, neue Geschäftsideen bewertet und Innovationskonzepte hinterfragt und verbessert. Wie KI die Rollen und Aufgaben der Führungskräfte verändert.

sgbs.ch/ki-seminare

Executive Leadership, Führung, Persönlichkeit 92



Weil gute Führung den entscheidenden Unterschied macht: Die besten St. Galler SGBS-Programme zu Executive Leadership, Führen von Führungskräften. Führungsverhalten und sozialer Kompetenz.

sgbs.ch/seminare/leadership

Kommunikation, Rhetorik, Verhandeln, Auftreten 118



Die eigene Führungspersönlichkeit weiter ausbauen. Weiterbildung in Kommunikation, Gesprächsführung und Verhandlungskompetenz. Kommunikationstraining, Verhandlungstraining, Rhetorik.

sgbs.ch/seminare/kommunikation

Kundenmanagement, Marketing, Vertrieb, Sales 131



Weiterbildung in Strategischem Marketing und in Strategischem Verkaufs- und Vertriebsmanagement. Plus das attraktive Format ZAP Zurück am Arbeitsplatz: Wissen plus Anwendung.

sgbs.ch/seminare/strategie-marketing-sales

Im Internet

St. Galler Praxisstudium Berufsbegleitend für Führungskräfte

St. Galler Diplomzertifikats-Programme



Viel Wissen in kurzer Zeit: Intensivprogramme für Leistungsträger, die ihr Wissen und ihre Kompetenz in einem ganz spezifischen Themenbereich schnell ausbauen und dies auch durch ein St. Galler Zertifikat dokumentieren wollen.

www.sgbs.ch/dp

Es gibt Situationen, da müssen Sie in kurzer Zeit Ihr Wissen und Ihre Kompetenz in einem ganz bestimmten Themenbereich vertiefen:

- um eine neue Stelle einnehmen zu können
- um einer Herausforderung gewachsen zu sein
- um als Nachfolger:in in die engere Auswahl zu kommen.

Die St. Galler Diplomzertifikats-Programme geben Ihnen in 4–6 Monaten Wissen mit Tiefgang, dazu das Können in der Anwendung und ein Zertifikat, das diesen Tiefgang belegt.



SGBS Certified Experts St. Gallen



Das St. Galler Praxisstudium für Führungskräfte. Genau das lernen, was wirklich nützt. Ein Schliessen von Fähigkeitslücken; ein Aufbau neuer Kompetenzen auch zum Wohle des Arbeitgebers. Mit einem Abschluss als «SGBS Certified Expert St. Gallen». www.sgbs.ch/experts

Sie suchen eine Weiterbildung, die wirklich nützt:

- fokussiert auf Ihre berufliche Herausforderung
- ein Schliessen von Fähigkeitslücken
- ein Aufbau neuer Kompetenzen auch zum Wohle des Arbeitgebers.

Mit einem Abschluss als «SGBS Certified Expert St. Gallen» dokumentieren Sie, dass Sie sich intensiv weitergebildet und weiterentwickelt haben. Upgrade-Option zu EMBA möglich.



Berufsbegleitende Management Schools



Management ist ein Beruf mit hoher Verantwortung. Die St. Galler Schools bereiten auf anspruchsvolle Management- und Führungspositionen vor: CEO werden, Vorstand:in werden, Geschäftsführer:in werden, General Manager:in werden.

www.sgbs.ch/schools

Führungskräfte haben eine enorme Verantwortung: Für die Ihnen anvertrauten Mitarbeitenden; für Werte, Mission, Vision. Für Kundennutzen und den Beitrag an das gesellschaftliche Wohlergehen. Und selbstverständlich auch für das berechnete Interesse der Kapitalgeber und Aktionäre. Gutes Management schafft Wohlstand, schlechtes Management das Gegenteil. Der Beruf der Managerin und des Managers ist anspruchsvoll. Die St. Galler Management Schools helfen auf dem Weg zum anvisierten Management-Beruf.



Seminar & Certificate



Weiterbildung mit Zertifikatsabschluss. Total ca. 7 bis 8 Präsenztage in 2 Teilen. Zuerst das Seminar. Dann das Zertifizierungsmodul: Wissensanwendung, New Learning mit aktivem Engagement als Basis für die Zertifizierung. www.sgbs.ch/mc

Upgrade – St. Galler Weiterbildungs-Pyramide

Wer ein St. Galler Praxisstudium absolviert hat, kann sich den folgenden Jahren Schritt für Schritt in Richtung eines SGBS Certified Experts oder eines akademischen Abschlusses „Executive MBA in General Management“ weiterentwickeln. Siehe dazu die St. Galler Weiterbildungs-Pyramide: www.sgbs.ch/pyramide und für das Upgrade zu EMBA: www.sgbs.ch/up

Gerne beraten wir Sie individuell. Telefon +41 71 225 40 80 oder studium@sgbs.ch





Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Top Management und Executive Programme

Executive General Management	9
St. Galler Unternehmensführungs-Programm für Vorstände & GL-Mitglieder	10
CEO- & Geschäftsleitungs-Lehrgang	12
St. Galler Geschäftsführer Programm	13
St. Galler CEO- & Geschäftsführungs-Programm	14
St. Galler CEO- & Geschäftsführer-Programm für KMU & Mittelstand	16
St. Galler Top Management & Leadership Programm	17
Digital Business Transformation	19
St. Galler Executive Leadership Programm	20
St. Galler Executive Business School	22
Bedeutende Unternehmenseinheiten führen	24
Effective Management Programm	25



Executive General Management

Top Management und Executives mit grosser Verantwortung

Durchführungen

2026

Nr. 19426 **4. Durchführung 2026**
16. – 19. November 2026
St. Gallen

2027

Nr. 19127 **1. Durchführung 2027**
1. – 4. März 2027
Davos

Nr. 19227 **2. Durchführung 2027**
14. – 17. Juni 2027
Rottach-Egern

Nr. 19327 **3. Durchführung 2027**
20. – 23. September 2027
Luzern

Nr. 19427 **4. Durchführung 2027**
15. – 18. November 2027
St. Gallen

Dauer: 4 Tage

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/19

Zielgruppe (w/m)

Dieses General Management Programm richtet sich an Führungskräfte mit grosser Verantwortung: An CEO's, Vorstände, Geschäftsführer:innen und Unternehmer:innen, die als Mitglieder der Geschäftsleitung für die strategische Führung einer oder mehrerer Unternehmen, Sparten, Divisionen, Geschäftsfelder oder wichtiger Funktionsbereiche zuständig sind. Es richtet sich auch an Persönlichkeiten aus dem Aufsichts- und Verwaltungsrat, die das Zusammenspiel mit dem Management weiter optimieren wollen.

Konzept

CEO, Vorstände sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung und der C-Ebene führen die Gesamt-Organisation. Sie setzen Leitplanken, definieren oberste Werte und vereinbaren strategische Ziele. Sie bestimmen die Spielregeln, die Richtung, die Führungsprinzipien. Sie regeln das Ausmass an gewollter Handlungsautonomie und Selbstorganisation. Sie entscheiden über die zentrale Frage: «Was braucht es, um das Unternehmen wirkungsvoll zu führen?»

Erfolgreiche Unternehmen sind im Visier des Wettbewerbs. Je erfolgreicher, desto wahrscheinlicher ist es, dass andere Unternehmen ein Stück des Kuchens für sich gewinnen wollen. Zu einer guten Strategie gehört es daher zu allererst, die eigenen Marktpositionen zu verteidigen und auszubauen. Gelingt dies, so stellt sich als nächstes die Frage, wie lange der Erfolg mit dem bestehenden Geschäftsmodell gesichert werden kann. Neue Technologien, Digitalisierung und disruptive Entwicklungen bedrohen selbst die erfolgreichsten Unternehmen. Wer hier nicht rechtzeitig in Business Development, neue Geschäftsmodelle und damit neue Strategien investiert, verliert zuerst das Geschäft und dann die Überlebensfähigkeit. Ein gutes Strategisches Management beschäftigt sich daher intensiv mit Trends, Szenarien, Kundenbedürfnissen und neuen Technologien.

Vielfältiger Wandel kann aber leicht zu einer Überforderung der gesamten Organisation führen: Zum einen der finanziellen Ressourcen: Wachstum, Innovation und neue Strategien erfordern Investitionen und kosten Geld. Ist der Investitionsstau gross, wird die Liquidität auch bei gesunden Unternehmen schnell strapaziert. Und meist viel wichtiger: Die Führungskräfte und Leistungsträger:innen des Unternehmens sind nicht nur gefordert, sondern überfordert. Es trifft immer die gleichen, die es zur Umsetzung der Projekte und Initiativen braucht. Zudem:

Etablierte Unternehmen sind tendenziell wenig veränderungsfreudig, oft veränderungsresistent. Da genügt es auch nicht, von oben die Umsetzung zu verlangen. Es braucht eine gekonnte Transformation, es braucht Umsetzungsstärke über mehrere Hierarchie-Ebenen, optimale Organisations-Strukturen und ein hohes Mass an Selbstorganisation und gewolltem Unternehmertum.

General Management Programm

Tag 1: Strategisches Management: Das Kerngeschäft weiter ausbauen.

Tag 2: Business Development: Das Geschäft der Zukunft. Neue Märkte schaffen.

Tag 3: Strategisches Leadership: Optimale Strukturen, starke Führung, wirkungsvolles Change Management

Tag 4: Finanzielle Entscheidungen heute: Programme für finanzielle Exzellenz.

In diesem Seminar lernen Sie, eine Unternehmung oder einen Teilbereich im Hinblick auf Veränderungen und Handlungsbedarf zu überprüfen. Sie lernen, die wesentlichen strategischen, Führungsmässigen und finanziellen Entscheidungen zu treffen.

St. Galler Unternehmensführungs- Programm für Vorstände & GL-Mitglieder

Die Vorbereitung auf eine Funktion im obersten Management

Durchführungen

2026

Nr. KS0526	2. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
3. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln
4. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
5. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern

2027

Nr. KS0517	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
3. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Brunnen
4. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern
5. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen

Nr. KS0527	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
3. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen
4. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
5. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern

Dauer: 3 + 4 + 4 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 24000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ks05

Zielgruppe (w/m)

- Executives, die eine Position in der Geschäftsleitung des Unternehmens, wichtiger Divisions oder Töchter anstreben
- Erfahrene Führungskräfte, die sich für eine Funktion mit Gesamtverantwortung vorbereiten wollen
- Oberstes Management
- Leistungsträger auf dem Weg in das oberste Management
- Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung für Strategie, Organisation, Kultur und Umsetzungskraft

Aufbau

Teil 1: Vision, Purpose, Oberste Zielvorgaben, Führungsgrundsätze, Leitplanken, Compliance, Corporate Governance. 3 Tage.

Teil 2: Strategisches Management für Executives. 4 Tage.

Teil 3: Organisation, Kultur und Umsetzungskraft. 4 Tage.

Teil 4: Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche. 4 Tage.

Teil 5: Executive Leadership. 4 Tage.

Konzept

Der Aufstieg in die Geschäftsleitung ist ein Karriereschritt und zugleich ein bedeutender Rollenwechsel: weg von funktionaler Verantwortung, hin zur Führung des Unternehmens als Ganzes. Entscheidend wird die Fähigkeit, Chancen zu erkennen, Weichen richtig zu stellen, neue Märkte zu erschliessen, strategische Prioritäten zu setzen, Kapital und Ressourcen wirksam einzusetzen, Leadership als Wettbewerbsvorteil zu entwickeln und die Organisationen auf nachhaltige Performance auszurichten.

Dieses St. Galler Unternehmensführungs-Programm bereitet erfahrene Führungskräfte auf genau diese Executive-Verantwortung vor. Wir bieten ganzheitliches Wissen und Best Practices zu Strategie, Governance, Organisation, Kultur, Finanzmanagement und Leadership.

Dieses Programm der St. Gallen Business School entwickelt unternehmerisches Urteilsvermögen: klare Entscheidungen unter Unsicherheit, konsequente Umsetzung, Wirkung im Top-Management-Team und Verantwortung für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Das Programm richtet sich an Persönlichkeiten, die eine Position in Geschäftsleitung, Vorstand oder oberstem Management und damit strategische Gesamtverantwortung anstreben.

Themen

Teil 1: Vision, Purpose, oberste Zielvorgaben und Führungsgrundsätze

Am Anfang jeder nachhaltigen Unternehmensentwicklung steht die Frage nach Richtung, Anspruch und Selbstverständnis. Die Teilnehmenden erarbeiten, wie Vision, Purpose, oberste Zielvorgaben und klare Leitplanken zu einem wirksamen Orientierungssystem für das Unternehmen werden:

- Vision und Purpose als strategische Kraftquelle für Zukunft, Wachstum und Differenzierung
- Oberste Zielvorgaben: Rentabilität, Marktstellung, Innovationskraft, Resilienz und Verantwortung
- Führungsgrundsätze als verbindlicher Rahmen für Entscheidungen, Verhalten und Zusammenarbeit
- Leitplanken für Strategie, Risiko, Kultur, Kundenorientierung und unternehmerisches Handeln
- Vom Leitbild zur Führungsrealität: Wie Orientierung tatsächlich Verhalten prägt

Teil 2: Strategisches Management für Executives, mit KI

Dieser Teil zeigt, wie Unternehmen ihre rentable Überlebensfähigkeit durch bessere strategische Entscheidungen sichern. Im Zentrum stehen Wettbewerbsvorteile, Geschäftsmodelle, Marktpositionierung, strategische Optionen und der Umgang mit Unsicherheit.

Themen

- Strategische Analyse: Märkte, Wettbewerber, Kundenlogik, Technologien und Disruptionen
- Geschäftsmodelle weiterentwickeln, erneuern oder konsequent transformieren
- Strategische Optionen bewerten: Wachstum, Fokus, Differenzierung, Plattformen, M&A
- Kernkompetenzen, Erfolgspositionen und Wettbewerbsvorteile systematisch ausbauen
- Strategie unter Unsicherheit: Szenarien, Frühwarnsignale und robuste Entscheidungslogik
- Vom Strategiepapier zur strategischen Führungsagenda für Executives

Teil 3: Organisation, Kultur und Umsetzungskraft

Gute Strategien scheitern selten an der Analyse, sondern oft an Organisation, Kultur und Umsetzung. Dieser Teil fokussiert auf die Frage, wie Unternehmen ihre Strukturen, Prozesse, Verantwortlichkeiten und Kultur so ausrichten, dass Strategie wirksam wird.

- Organisation als Hebel der Strategie: Strukturen, Rollen, Governance und Verantwortlichkeit
- Umsetzungskraft erhöhen: Prioritäten, Programme, Routinen, Steuerung und Konsequenz
- Kultur als unsichtbarer Erfolgsfaktor: Verhalten, Werte, Zusammenarbeit

und Leistung

- Silos abbauen, Schnittstellen klären und bereichsübergreifende Wirkung erzeugen
- Veränderungsfähigkeit stärken: Widerstände verstehen, Energie mobilisieren, Tempo sichern
- Strategische Initiativen professionell führen und Fortschritt messbar machen

Teil 4: Finanzmanagement für Unternehmensentwicklung

Rentable Überlebensfähigkeit verlangt finanzielle Klarheit. Die Teilnehmenden lernen, strategische Entscheidungen finanziell zu beurteilen, Werttreiber zu verstehen und Wachstum, Rentabilität, Liquidität und Risiko in eine tragfähige Balance zu bringen.

- Finanzielle Steuerungsgrößen verstehen: Umsatz, Marge, Cashflow, Kapitalbindung, Rendite
- Strategische Entscheidungen auf Wertbeitrag, Risiko und Finanzierbarkeit prüfen
- Investitionen, Innovationen und Wachstumsvorhaben wirtschaftlich beurteilen
- Profitabilität sichern: Kostenlogik, Preisdurchsetzung, Produktivität und Skaleneffekte
- Liquidität, Stabilität und Resilienz als Schutz vor strategischer Verwundbarkeit

- Finanzmanagement als Sprache der Unternehmensführung und Strategieumsetzung nutzen

Teil 5: Executive Leadership

Unternehmensentwicklung gelingt nur, wenn Führung Orientierung gibt, Menschen gewinnt und konsequent Umsetzung verlangt. Dieser Teil stärkt jene Leadership-Kompetenzen, die Executives benötigen, um Richtung, Vertrauen, Entscheidungsfähigkeit und Veränderungsenergie zu erzeugen.

- Executive Leadership: führen über Sinn, Anspruch, Klarheit und persönliche Wirkung
- Entscheidungen treffen, auch wenn Datenlage, Interessen und Zukunft unsicher sind
- Top-Teams, Schlüsselpersonen und Organisation auf gemeinsame Prioritäten ausrichten
- Kommunikation der Strategie: verständlich, glaubwürdig, mobilisierend und konsequent
- Konflikte, Widerstände und politische Dynamiken in Veränderungsprozessen steuern
- Persönliche Führungsagenda: Wirkung, Integrität, Mut und unternehmerische Verantwortung

Integrierende Gesamtlogik des Programms

Das Besondere dieses Programms liegt in der Verbindung aller fünf Perspektiven. Vision ohne Strategie bleibt Wunschdenken. Strategie ohne Organisation bleibt Papier. Organisation ohne Kultur bleibt Mechanik. Finanzmanagement ohne strategische Richtung wird Kontrolle. Leadership ohne Substanz wird Rhetorik. Erst die integrierte Sicht macht Unternehmensentwicklung zu einem wirksamen Managementsystem.

- Vom Zukunftsbild zur Strategie, von der Strategie zur Organisation, von der Organisation zur Wirkung
- Unternehmensentwicklung als Zusammenspiel von Richtung, System, Kultur, Finanzen und Führung
- Rentable Überlebensfähigkeit als oberstes Ziel strategischer Gesamtverantwortung

CEO- & Geschäftsleitungs-Lehrgang

Durchführungen

2026

Nr. 14426	4. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 19. November 2026, St. Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Stuttgart
Nr. 14526	5. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 19. November 2026, St. Gallen
2. Teil	22. – 25. März 2027, St. Gallen

2027

Nr. 14127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
2. Teil	22. – 25. März 2027, St. Gallen
Nr. 14227	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern

Dauer: 4 + 4 Tage

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/14

Aufbau:

Dieses Programm unterstützt den Erfolg gesamtverantwortlicher Executives in den Themen Business Development und v.a. Finanzmanagement.

Zielgruppe (w/m)

1. CEO's, Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer:innen
2. Führungskräfte der oberen Ebenen, die sich auf eine C-Level-Position vorbereiten wollen

Konzept

Die Aufgaben eines CEO oder GL-Mitglieds sind höchst vielschichtig und komplex. Praxis und Wissenschaft versuchen, immer bessere, verfeinerte Instrumente und Erkenntnisse zu liefern. Diese in verdichteter und konzentrierter Form darzustellen und anhand zahlreicher Beispiele aus der Unternehmenspraxis zu vertiefen, ist das Konzept dieses aktuellen, anspruchsvollen Lehrgangs.

Themen

Die Zukunft des Unternehmens

- Die Verantwortung der obersten Führungskräfte für den nachhaltigen Erfolg der Unternehmung
- Die Definition von Erfolg: Customer Value, Shareholder Value, Verantwortung für Mitarbeitende, Gesellschaftlicher Nutzen oder ...?

Strategisches Management

- Gute Strategien sichern den Erfolg des Unternehmens?
- Was aber sind gute Strategien?
- Welche Weichen muss das oberste Management stellen?
- Instrumente, Methoden, Wirkung
- Best Practices: Die Erfahrung nutzen: Strategisches Management

Business Development

- Das Geschäft der Zukunft erkennen
- Neuen Kundennutzen für zukünftige Gewinn-, Wachstums- und Wertpotenziale bestimmen
- Die Möglichkeiten neuer Technologien für komplett neue Geschäftsmodelle nutzen
- Business Development als Investition in die Zukunft: Best Practices nutzen

Organizational Fitness

- Die Hochleistungsorganisation gestalten und auf die Zukunft ausrichten
- Wettbewerbsvorteile dank Agilität und Lean Management
- Vor- und Nachteile virtueller Strukturen und kleiner operierender Netzwerke

Controlling, Planung

- Finanzielle Tools für Geschäftsführer
- Bilanz- und Erfolgsrechnung beurteilen
- Planung und Budgetierung
- Strategisches Controlling

Ergebnisverbesserungsprogramme

- Das Gewinnpotenzial eines Geschäfts
- Die Hebel zur Ergebnisverbesserung
- Steigerung von Gewinn und Rendite
- Cashflow, Free Cashflow

Finanzierung

- Die optimale Finanzstruktur
- Value Chain Intelligence zur Optimierung des Kapitaleinsatzes
- Investitionsrechnungen für neue Geschäftsmodelle
- Businesspläne: Das fordern Top-Manager und Investoren

Wertsteigerung, Value Management

- Marktwert schaffen, EVA
- Strategien der Wertsteigerung
- Wertsteigerung dank Portfolio-Optimierung, Werte realisieren

St. Galler Geschäftsführer Programm

Durchführungen

2026

Nr. AV7746 4. Durchführung 2026

- 1. Teil 23. – 25. November 2026, St.Gallen
- 2. Teil 25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
- 3. Teil 1. – 3. März 2027, Berlin

2027

Nr. AV7717 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
- 2. Teil 1. – 3. März 2027, Berlin
- 3. Teil 26. – 29. April 2027, Stuttgart

Nr. AV7727 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 12. – 14. April 2027, St.Gallen
- 2. Teil 26. – 29. April 2027, Stuttgart
- 3. Teil 28. – 30. Juni 2027, Bregenz

Nr. AV7737 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
- 2. Teil 13. – 16. September 2027, Vitznau
- 3. Teil 4. – 6. Oktober 2027, Luzern

Dauer: 3 + 4 + 3 Tage

Seminargebühr: CHF 13 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av77

Zielgruppe (w/m)

Erfahrene Führungskräfte, die sich in Richtung Geschäftsführung, z. B. für eine Tochterfirma oder einen Teilbereich des Unternehmens, entwickeln wollen oder bereits eine solche Position innehaben.

Konzept

Die Aufgabe einer Geschäftsführerin resp. eines Geschäftsführers ist es, die Organisation heute optimal zu führen und gleichzeitig jene Initiativen und Programme zu lancieren, die für eine erfolgreiche Zukunftsbewältigung wichtig sind.



Aufbau

Teil 1: Resultatorientiertes Management. Der St. Galler Ansatz.

Teil 2: General Management. Zusammenhänge und Gesetzmässigkeiten der erfolgreichen Unternehmensführung.

Teil 3: Leadership: Erfolg dank Führung.

Themen

Resultatorientiertes Management

- Die Zusammenhänge der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Resultate erbringen: Welche? Der nachhaltige St. Galler Ansatz

Weitermachen wie bisher?

- Die eigenen Stärken kennen
- Das Geschäft ausbauen
- Die Grenzen des Wachstums

Handlungsbedarf erkennen

- Disruptive Entwicklungen
- Veränderte Rahmenbedingungen
- Neue Konkurrenz ernst nehmen

Wachstum: Business Development

- Neue Wachstumsfelder aktiv suchen
- Wachstum durch Schaffen neuer Märkte
- Technologie und Kundenprobleme als Treiber
- Neue Geschäftsmodelle entwickeln
- Digitalisierung für neue Geschäftsmodelle nutzen

Aufbau neuer Geschäfte

- Die branchentypische Flop-Rate
- Die benötigte Zeitachse: länger, als geplant
- Der Ressourceneinsatz

- Flexibilität: Was am Ende dabei herauskommt, ist meist anders und mutiert mit der Erfahrung
- Der lange Atem: Wie finanzieren?

Struktur- & Prozessmanagement

- Neugestaltung der Geschäftsmodelle
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung
- Neue Geschäftsfeldgliederung?

Finanzmanagement

- Finanzielle Resultate erreichen
- Wie Denken in Profitabilität und Rentabilität verankern?

Change Management und Implementierung

- Die Organisation auf gravierende Veränderungen vorbereiten
- Die strukturelle Verankerung
- Das Einfordern von Unterstützung für Wandel
- Widerstand gegenüber Neuem: Die Aufgabe des Change Managements
- Mitarbeiter einbeziehen

Leadership

- Leadership entwickeln und fördern
- Die Führungswirkung verstärken
- Sozialkompetenz als Schlüsselfaktor



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/eav77

St. Galler CEO- & Geschäftsführungs-Programm

Durchführungen

2026

Nr. 18426	4. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 19. Nov. 2026, St.Gallen
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos

2027

Nr. 18127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
Nr. 18227	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
Nr. 18327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Luzern
2. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
Nr. 18427	4. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. November 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. März 2028, Davos

Dauer: 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 11 000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/18

Zielgruppe (w/m)

1. Direktor:innen, Vorstände, Unternehmer:innen, Gesellschafter:innen, CEOs
2. General Manager:innen, Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer:innen
3. Führungskräfte der oberen Ebenen, die sich auf eine C-Level-Position vorbereiten wollen

Aufbau

Die Produktivität einer Führungskraft bemisst sich an den Resultaten. Der persönliche Einsatz soll das bestmögliche Resultat zum Wohle der Unternehmung und ihrer Anspruchsgruppen bringen. Vor allem zwei Aufgabenbereiche sind es, die über den Wirkungsgrad der Führung entscheiden:

- die Fähigkeit, dank guter Strategischer Führung die richtigen Weichen für die Zukunft zu stellen (Teil 1: Strategie, Business Development, Organisation, Finanzen; 4 Tage)
- die Fähigkeit, diese mit dem Managementteam und motivierten Mitarbeitenden erfolgreich umzusetzen. (Teil 2: Executive Leadership, 4 Tage)

Konzept

Führung ist in den letzten Jahren anspruchsvoller geworden. Ergebnisverantwortliche Führungskräfte sehen sich einem zunehmenden Erwartungsdruck und neuen Herausforderungen ausgesetzt:

- Geopolitische Umwälzungen, neue Abhängigkeiten, Probleme mit Lieferketten zwingen zum Umdenken in vielen Belangen.
- Digitalisierung, gesellschaftlicher Wandel und Marktturbulenzen bringen verstärkten, intensiven Wettbewerb.
- Wer im Preiswettbewerb bestehen will, braucht kompetitive Kostenstrukturen. Dies zwingt zu flachen Hierarchien, höchster Produktivität und zu einer optimalen Unternehmensgrösse. Letztere heisst das «Fusions- und Kooperationskarussell» an bzw. zwingt zur Konzentration auf rentable Geschäfte und vorhandene Kernkompetenzen.
- Investitionen in die Zukunft kosten Geld und schädigen kurzfristig die Ergebnisse.
- Veränderungen in den Rahmenbedingungen zwingen zu neuen Strategien und zu erhöhter Flexibilität
- Der Mangel an qualifizierten Fachkräften, aber auch die veränderten Einstellungen und Präferenzen zum Thema New Work benötigen neue Konzepte und ein neues Leadership

- Resultate werden durch Menschen erbracht. Das Ringen um die «besten» Köpfe und die brilliantesten Führungskräfte bringt jedoch rasch einmal die Personalkosten zum Explodieren.
- Die Qualität einer Führungskraft misst sich daher auch daran, wie gut es ihr gelingt, Nachwuchskräfte auszuwählen, zu fordern und zu fördern und so – in Zusammenarbeit mit der Personalentwicklung – exzellente Mitarbeiter:innen heranzubilden.

Themen im Überblick

- Antworten auf geopolitische Veränderungen
- Corporate Governance
- Strategie-Programm
- Organizational fitness
- Geschäftsprozesse optimieren
- Business Development
- Humanpotenziale zur Entfaltung bringen
- Intrapreneure schaffen
- Executive Leadership
- Neue Führungsansätze: Theorie, Best Practices und individuelle Erfahrungen

Themen

Führungskräfte in Executive-Funktion sind für eine ganzheitliche Erfolgssteuerung zuständig. Es braucht Werte, Nachhaltigkeit, Leadership und exzellente Resultate.

Corporate Governance

- Den eigenen Verantwortungsbereich steuern
- Leitplanken vorgeben
- Führungsinstrumente und Tools zur Steuerung
- Compliance Management

Strategie-Programm

- Den strategischen Handlungsbedarf erkennen
- Optionen generieren, bewerten und verabschieden
- Robuste Strategien entwickeln: Mit dem St. Galler Navigationssystem Masterpläne, Schlüsselprojekte und Massnahmenpläne initiieren

Business Development

- Die Gesetze erfolgreichen Innovations-Managements
- Neue Leistungen, Produkte und Markteintrittsstrategien durch Veränderung der Wertschöpfungskette
- Digitale Produkte und Plattformen

Organizational Fitness

- Ineffizienz in Strukturen erkennen
- Die Hochleistungsorganisation gestalten und auf die Zukunft ausrichten
- Wettbewerbsvorteile dank Agilität und Lean Management
- Vor- und Nachteile virtueller Strukturen und kleiner operierender Netzwerke

Geschäftsprozesse optimieren

- Schneller, besser, kostengünstiger: Die Optimierung der Geschäftsprozesse
- Neugestaltung der Wertschöpfungskette dank Digitalisierung

Humanpotenziale zur Entfaltung bringen

- Führen als Königsdisziplin eines CEOs: Was hat sich in der Führung geändert?
- Mitarbeiter auswählen, fordern, fördern, zum Erfolg führen
- Umgang mit Veränderungen
- Intrapreneure schaffen, Unternehmertum fördern

Executive Leadership

- Die persönliche Rolle als Leader
- Unterschiedliche Führungssituationen bedingen einen variablen Führungsstil
- Der Wirkungsgrad als Führungskraft
- Die Instrumente der ‚Führung von Führungskräften‘
- Den Gesamtwirkungsgrad der Führung im eigenen Management- und Mitarbeiterteam optimieren

Menschen für gemeinsame Erfolge begeistern

- Die Ausrichtung auf Mission, Werte und gemeinsame Ziele
- Die richtige Unternehmenskultur
- Bereitschaft für Wandel
- Engagement für hohen Nutzen für Kunden wie Gesellschaft
- Gelebte Führungsprinzipien

Hohe Motivation, hohe Leistung

- Die Eigenmotivation engagierter Mitarbeiter für gemeinsame Ziele nutzen

- Ideen, Initiativen und unternehmerischen Gestaltungswillen auf allen Ebenen finden, fördern und richtig kanalisieren
- Anreize bewusst gestalten und Leistung nachhaltig und wirkungsvoll belohnen

Engagement für Wandel

- Die Erkenntnisse und Erfahrungen zum Thema Wandel und Change Management
- Was es braucht, damit die Transformation eines Unternehmens wirklich gelingt
- Dank Leadership zur gewollten Kultur, zum nötigen Mindset, zum richtigen Mass an Agilität, zu mehr Resilienz

St. Galler CEO- & Geschäftsführer- Programm für KMU und Mittelstand

Durchführungen

2026

Nr. KMU2046	4. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 19. Nov. 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dez. 2026, Stuttgart
3. Teil	23. – 24. Februar 2027, St.Gallen

2027

Nr. KMU2017	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
3. Teil	17. – 18. Juni 2027, St.Gallen
Nr. KMU2027	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rott.-Egern
3. Teil	28. – 29. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. KMU2037	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Luzern
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen
Nr. KMU2047	4. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. Nov. 2027, St.Gallen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
3. Teil	3. – 4. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 + 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 12000.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/kmu20

Zielgruppe (w/m)

Das Seminar richtet sich an Unternehmer:innen, CEO's, Vorstände und Geschäftsführer:innen aus KMU, Mittelstand und Familienunternehmen.

Konzept

Unternehmer:in, CEO und Mitglieder der Geschäftsleitung eines KMU und mittelständischen Unternehmens sind besonders gefordert: Sie setzen Leitplanken, definieren oberste Werte und geben strategische Ziele vor. Sie bestimmen die Spielregeln und strategischen Leitplanken.

So können Sie Führungskräfte und Mitarbeitende für notwendige Veränderungen und Programme gewinnen und damit die gesamte Unternehmung auf ehrgeizige Resultate auszurichten

Teil 1: Strategie und Struktur. 4 Tage.

Teil 2: Finanzielle Ziele erreichen. 4 Tage.

Teil 3: Workshop mit Vertiefung und Fokus Familienunternehmen. 2 Tage.

Themen

Strategische Steuerung des Unternehmens

Strategisches Management: Zukunft sichern

Business Mission

Die Bestimmung von Identität und oberster Zwecksetzung

Wertvorstellungen und Werte

Welche Werte sollen im Unternehmen gelten?

Eignerstrategie

Die Antriebskräfte der Eigner

Unternehmens-Kultur

Bewusstes Kultur-Management

Unternehmensstruktur

Die Struktur als eine der zentralen Eingriffsmöglichkeiten in das Funktionieren und die Entwicklung eines Unternehmens

Autonomie und Handlungsspielraum

Dezentralisation oder Zentralisation? Das richtige Mass an Selbstorganisation und Autonomie

Aufbau der Unternehmensstrategie

Bestandteile einer professionell aufgebauten Unternehmensstrategie. Die Erkenntnisse der Strategielehre

Strategische Zielvorgaben

Die Formulierung ehrgeiziger, aber realisierbarer Zielvorgaben zu Wachstum, Wertsteigerung, Rentabilität und Strategischer Positionierung im Wettbewerbsumfeld

Finanzmanagement

Die finanzielle Führung im Überblick. Finanzielle Entscheidungen zur Unternehmensführung

Kapitalbedarf, Finanzierung

Investition und Desinvestition. Kapitaleinsatz reduzieren und Investitionen optimieren

Finanzielle Ergebnisse erreichen

- Die wichtigsten Gewinn-Kennzahlen
- Cash flow als Rohstoff einer gesunden Zukunftsentwicklung
- Die wichtigsten Kennzahlen zu Liquidität, Profitabilität, Rentabilität

Workshop Familienunternehmen

Teile 1 und 2 werden gemeinsam mit CEO's und Executive Verantwortlichen aus Grossunternehmen besucht. In Teil 3 erfolgt, in einer Kleingruppe, der Fokus auf KMU's und Familienunternehmen. Ziel: Die besonderen Stärken der Familienunternehmung zu nutzen.

St. Galler Top Management & Leadership Programm

Durchführungen

2026

Nr. AV8246	4. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
3. Teil	15. – 18. März 2027, Davos

2027

Nr. AV8217	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. März 2027, Davos
3. Teil	15. – 18. März 2027, Davos

Nr. AV8227	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Juni 2027, Rottach-Egern
3. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen

Nr. AV8237	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. September 2027, Luzern
3. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen

Nr. AV8247	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 18. November 2027, St.Gallen
3. Teil	20. – 23. März 2028, Davos

Dauer: 3 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 14 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av82

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende an diesem hochkarätigen und praxisnahen Programm sind

- Oberste und obere Führungskräfte sowie Geamtverantwortliche für das Unternehmen oder wichtige Teile
- Executive Verantwortliche für die Führung einer Unternehmung, Tochtergesellschaft, eines Geschäftsbereichs, einer Business Unit oder eines gewichtigen Funktionsbereichs

Konzept

Dieses Programm bietet Wissen zum Thema wirkungsvolle Unternehmensführung. Es trennt Spreu vom Weizen. Irrlehren von den bewährten Konzepten. Und hilft Ihnen, vieles Unnötige über Bord zu werfen und sich auf die zentralen Erfolgstreiber zu fokussieren.

Teil 1: 3-tägiges Seminar zu ganzheitlichem Management und den normativen Vorgaben, Purpose, Mission, Vision, Werten, Nachhaltigkeit, Reputation und Führungsprinzipien

Teil 2: 4-tägiges Executive Seminar zu Strategie, Positionierung des Unternehmens im Wettbewerb und zum Schaffen neuer Märkte und Wachstumspotenziale

Teil 3: 4-tägiges Executive Leadership Seminar: Lenkungs- und Umsetzungsstärke dank engagierten und motivierten Mitarbeitern

Themen

Höchste Ansprüche an die Führung

Erfolgreiche Führung ist anspruchsvoller geworden. Was braucht es für Kompetenzen, um eine Organisation auf Erfolgskurs halten zu können?

Strategien für eine ungewisse Zukunft

Dies verändert die Logik des Strategischen Managements, die anzuwenden Methoden, die Art, wie Strategien erarbeitet und rollend überarbeitet werden.

Dank Schnelligkeit gewinnen

Veränderungen bieten meist grosse Chancen. Aber nur für jene, die sich schnell und flexibel anpassen können. Nur wenn alle zusammenspannen – Eigentümer, Aufsichtsrat, Management, Arbeitnehmervertreter und vor allem die betroffenen Mitarbeiter – können Veränderungen als Chance genutzt werden.

Stärke in der Positionierung

Erfolgreiche Firmen sind einzigartig. Der Vorsprung oder Abstand zur Kon-

kurrenz muss immer wieder von Neuem erarbeitet werden.

Gesamtwirkungsgrad optimieren

Als Executive Manager ist man gefordert, den Wirkungsgrad einer grösseren Anzahl von Mitarbeitern zu optimieren. Mit welchem Führungsstil kann man eine grössere Gruppe von Menschen dynamisieren und zu erstklassigen Resultaten bringen?

Begeisterung für Leistung

Die einen machen Dienst nach Vorschrift – die anderen verstehen Ihren Job als ihr liebstes Hobby und engagieren sich, ohne motiviert werden zu müssen. Was macht den Unterschied?

Führen als Executive

Keine Führungskraft führt genau wie die andere. Zu unterschiedlich sind die Persönlichkeiten der handelnden Personen, zu unterschiedlich die Aufgaben und Situationen, zu verschieden die angestrebten Resultate. Eines aber bleibt: Führung muss authentisch und berechenbar sein. Mitarbeiter haben klare Erwartungen an die Führungsqualitäten ihrer Vorgesetzten. Viele können erfüllt werden. Andere nicht, da sich Interessen der Mitarbeiter und Interessen der Firma nicht decken. Es sind vor allem diese Interessensgegensätze, die zu Konflikten, Verstimmungen und Frustrationen führen. Und genau hier zeigt sich die Stärke des Executive Leadership.

Weitere Angebote – Top Management Programme

St. Galler Aufsichtsrats-Programm



Kontrollieren und zugleich unterstützen
Strategien prüfen, Risiken früh erkennen, souverän im Aufsichtsrat wirken.

Zielgruppe: Erfahrene Führungspersönlichkeiten, die sich auf die Rolle im Aufsichtsrat vorbereiten

Dauer: 1 + 4 + 1 Tage www.sgbs.ch/ta10

St. Gallen Executive Experience



Erfahrung teilen, Zukunft gestalten
Executive General Management, Portfolio-Gestaltung und M&A.

Zielgruppe: Vorständ:innen, GL-Mitglieder, Geschäftsführer:innen, Unternehmer:innen, Gesamtverantwortliche

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/av18

St. Galler Verwaltungsrat-Programm



Das St. Galler Programm für VR und CEO
Strategie, Exzellenz und Wandel für nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Zielgruppe: Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Verwaltungsräte

Dauer: 4 + 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/kmu15

St. Galler CEO- & Geschäftsführer-Programm für KMU & Mittelstand



Was macht KMU dauerhaft erfolgreich?
Strategie, Finanzen und Führung für KMU und Familienunternehmen.

Zielgruppe: Unternehmer:innen, CEOs, Vorstände und Geschäftsführer:innen aus KMU, Mittelstand und Familienunternehmen

Dauer: 4 + 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/kmu20

St. Galler Unternehmer Programm



Das Unternehmen aus Eigner-Sicht führen.
Strategie, Organisation, Leadership und Finanzen für Unternehmer:innen.

Zielgruppe: Unternehmer:innen aus Firmen mit 50 bis ca. 500 Mitarbeitenden

Dauer: 4 + 4 + 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/kmu11

St. Galler Aufsichts- & Verwaltungsrats-School



Kontrolle mit Weitblick ausüben.
Die ganzheitliche Ausbildung für wirksame Gremienarbeit.

Zielgruppe: Aufsichts- und Verwaltungsräte, Bevollmächtigte, Gesellschafter, Grossaktionäre

Dauer: 28 Tage www.sgbs.ch/sch12

Holding-, Group und Konzernmanagement



Zentral steuern, dezentral führen.
Wirksame Governance für Holding-, Group- und Konzernstrukturen.

Zielgruppe: CEOs, GL- und Vorstandsmitglieder, Verwaltungs- und Aufsichtsräte, Unternehmer:innen, Zentralfunktionen

Dauer: 3 + 4 + 3 + 3 Tage www.sgbs.ch/11

St. Galler CEO-School



Vorbereitung auf eine CEO-Funktion
Die Qualifizierung für eine CEO-Position – mit Zertifikatsabschluss.

Zielgruppe: Führungskräfte auf dem Weg zum CEO, CEOs mit Wunsch nach ganzheitlicher Weiterbildung

Dauer: 26 Tage www.sgbs.ch/sch10

St. Galler Geschäftsleitungs-/Vorstands School



Fit für GL- oder Vorstands-Funktion
Das Ganze steuern, den eigenen Bereich zum Erfolg führen.

Zielgruppe: Erfahrene Führungskräfte, die in GL oder Vorstand nachrücken oder sich dafür qualifizieren

Dauer: 27 Tage www.sgbs.ch/sch11

Digital Business Transformation

Durchführungen

2026

Nr. 37626	6. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, Stuttgart
2. Teil	21. – 23. April 2027, Berlin

2027

Nr. 37127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Köln

Nr. 37227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Brunnen

Nr. 37327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen

Nr. 37427	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27. – 29. März 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 3 Tage

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/37

Zielgruppe (w/m)

1. Vorstände, Mitglieder der Geschäftsleitung und Führungskräfte aus allen Bereichen von Unternehmen, für welche der digitale Wandel eine grosse Herausforderung darstellt
2. Führungskräfte und Spezialist:innen, die den digitalen Wandel im Unternehmen forcieren oder unterstützen

Aufbau

Teil 1: Business Development

Die digitale Herausforderung erkennen. Disruption, neue Geschäftsmodelle, die eigene digitale Strategie.

Teil 2: Digitale Transformation

Trends und Szenarios entwickeln. Die Digitalisierung im eigenen Unternehmen vorantreiben.

Konzept

Digitalisierung ist heute zum zentralen Thema geworden. Es gibt keine Branche, die davon nicht betroffen wäre. Digitalisierung wird zur obersten und zentralen Management-Aufgabe, denn die Auswirkungen auf angebotene Endprodukte und Services, Marketing, Vertrieb, Wertschöpfungsketten, Prozesse,

Strukturen und Führungsverständnis sind enorm. Kurz: Das ganze Unternehmen ist betroffen und muss vielfach umgebaut und transformiert werden.

Vor diesem Hintergrund benötigen Führungskräfte Digital Business-Know-how. Führungskräfte müssen wissen, wo Chancen und Gefahren lauern, wie ein bestehendes Geschäftsmodell digitalisiert oder völlig neu erfunden wird, welchen neuen Kundenbedürfnisse welche Märkte mit welchen Erlösmodellen schaffen. Erfolgreich zu digitalisieren heisst auch, künftig auf eine ganz andere Art der Führung zu setzen. Gefordert ist ein Wandel zu einem agilen Unternehmen.

Themen

Business Development

- Die digitale Herausforderung: Was sich für die einzelne Branche ändert
- Die digitale Bedrohung: Wie Disruption ganze Branchen zerstört und wie man erkennen kann, ob die eigene Branche betroffen ist
- Die digitale Chance: Wer rechtzeitig die Chancen nutzt, wird zum neuen Marktführer
- Business Development als wesentlicher Teil der strategischen Ausrichtung des Unternehmens
- Künstliche Intelligenz als Treiber

Das Unternehmen digitalisieren

- Best Practices: Die besten Digitalen Geschäftsmodelle
- Die Analyse des eigenen Leistungsportfolios: Wo digitalisieren, wo nicht? Wo KI nutzen?
- Vernetzung mit Kunden, Beeinflussen, Lieferanten, Partnern und Wettbewerbern
- Konsequenzen für die Unternehmensstruktur, das «Operating Model» und die Prozesse
- Die Digitale Strategie entwerfen

Digitalisierung von Marketing, Kommunikation, Vertrieb

- Die Umstellung auf Digitales Marketing
- Branding und Markenstrategie in digitalen Kommunikationskanälen
- Digitale Vertriebskonzepte
- Multichannelling als neue Vertriebsstrategie

Digital Leadership: Die neue Agilität

- Konsequenzen der Digitalisierung für das Thema «Führen und Leadership»
- Das Aufbrechen alter Führungsprinzipien
- Das neue Gleichgewicht zwischen zentraler Führung und Kontrolle und dezentraler Agilität und Selbstorganisation
- Die ideale Führungskraft für das digitale Zeitalter

St. Galler Executive Leadership Programm

Durchführungen

2026

Nr. 10426	4. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Luzern

Nr. 10526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln

2027

Nr. 10127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen

Nr. 10227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. 10327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

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/10

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit umfassender Ergebnisverantwortung
2. Geschäftsführer, Vorstände, Leitende grosser Bereiche, bedeutender Business Units
3. Bedeutende Leistungsträger des Unternehmens, die ihren Erfolg auf einer herausragenden Führungsleistung aufbauen und dazu die Gesetzmässigkeiten des Executive Leadership verinnerlichen wollen.

Konzept

Das St. Galler Executive Leadership Programm fokussiert auf die wirklich wichtigen Fragen der Führung aus Sicht des Executive Managements renommierter Unternehmen und Organisationen. Es eignet sich für erfolgreiche und erfahrene Führungspersönlichkeiten, die genau wissen, wie schwierig es ist, das was oben an Strategien und Konzepten gewollt ist auch in die Köpfe und Herzen der nachgelagerten Führungsebenen zu bringen. Nur wenn dies gelingt, kann das Gewollte auch erfolgreich umgesetzt werden.

Themen

Teil 1: Executive Leadership

Führungsspezifische Herausforderungen

- Was unterscheidet normale Führung von Executive Leadership?
- Mitarbeiter führen, das können Viele. Eine ganze Organisation führen nur Wenige.
- Was braucht es, um eine Unternehmung oder einen wichtigen Teilbereich in die gewollte Richtung zu führen?
- Gesetzmässigkeiten und Erfolgsfaktoren eines gekonnten Executive Leadership

Die Führungsrolle überprüfen

- Mit steigender Führungsverantwortung verändert sich die Führungsrolle
- Analyse der Wirkung als Führungspersönlichkeit
- Bekannte Handlungsspielräume für Führung
- Zusätzliche Handlungsspielräume des Executive Leadership
- Was soll Executive Leadership bewirken?

Aufgabenbereiche des Executive Leadership

- Richtung, Mission, Leitplanken und oberste Zielvorgaben im Unternehmen verankern
- Werte und Leitbild leben, das gewollte Verhalten auf allen Stufen Realität werden lassen
- Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens definieren und kommunizieren
- Konsequentes Denken und Handeln in Kundenorientierung und Kundennutzen als bedeutenden Teil der Identität weiterentwickeln
- Die Unternehmenskultur in die richtige, gewollte Richtung bewegen
- Führungsprinzipien wie Agilität, Dynamik, Resilienz, Selbstorganisation oder Unternehmertum und Startup-Mentalität als Wettbewerbsvorteil nutzen
- Bereitschaft zu Wandel, überdurchschnittlicher Produktivität und Leistungsbereitschaft bewirken
- Einen weitgehenden Konsens und ein Verständnis im Unternehmen herstellen, dass es eine überdurchschnittliche Profitabilität braucht, um in die gemeinsame Zukunft investieren zu können
- Der erklärte Wille, ein hervorragender Arbeitgeber zu sein und sich für



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e10

Themen

das Wohl der Mitarbeitenden überdurchschnittlich zu engagieren

- Das Optimum an zentraler Führung und dezentraler Autonomie herstellen
- Die nachhaltig leistungs- und motivationsfördernde Ausgestaltung des Anreizsystems: Was wird belohnt? Wie? Was wird sanktioniert? Wie?
- Förderung von Talenten, Nachwuchskräften, Fachkräften
- Sicherstellen des Managements der Zukunft durch vorausschauende Führungskräfte-entwicklung und hohe Arbeitgeberattraktivität
- Die bewusste Ausgestaltung der Fluktuation: Wer geht, wer bleibt? Ist und Soll.
- Die kontinuierliche Entwicklung der Leadership- und Führungs-Fähigkeiten auf allen Management-Ebenen des Unternehmens, vom obersten Management bis zu den Teamleiter:innen, Spezialist:innen und Projektverantwortlichen.

Das persönliche Leadership-Modell

Wie geht man vor, um die Prinzipien und Erfolgsmechanismen des Executive Leadership im eigenen Verantwortungsbereich noch intensiver als bisher anzuwenden? Wie erstellt man den eigenen Leadership-Masterplan? Anhand wel-

cher Überlegungen erfolgt eine sinnvolle Priorisierung?

Teil 2: Voraussetzungen schaffen

Einzigartige Führung

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich in den meisten Fällen dadurch aus, dass sie im Bereich der Führung ihre eigenen Wege gehen. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht nur einzigartig in ihren Leistungen für Kunden sein wollen, sondern auch im Bereich der Führung nach einer Alleinstellung suchen. Diese soll:

- Mitarbeitende begeistern und für ehrgeizige Ziele motivieren
- Mitarbeitende befähigen und kontinuierlich weiterentwickeln
- Freude an gemeinsamen Resultaten spürbar werden lassen
- Vertrauen, Teamgeist, Zusammenarbeit, Empathie und Wertschätzung erlebbar machen

Hochleistungsorganisation

Letztlich geht es darum, die Ziele des Unternehmens und die Ziele der Mitarbeitenden so weit in Übereinstimmung zu bringen, dass daraus eine einzigartige Hochleistungsorganisation entsteht. Zusätzlich zu den bisher beschriebenen Themenfeldern braucht es

aber begleitende Voraussetzungen, die es zu schaffen gilt:

- Das Verständnis, dass durch Organisationsstrukturen Realitäten geschaffen werden, die das Funktionalisieren des Unternehmens massiv beeinflussen können, im Sinne der Zielerreichung positiv oder negativ
- Die Einsicht, dass es systembedingte Konflikte in jeder Organisation gibt, dass diese erkannt werden müssen und nur durch Verständnis für solche Situationen eine schleichende Eskalation der Konflikte vermieden werden kann
- Die Bereitschaft, bestehende Strukturen in Frage zu stellen und, wenn nötig, zu verändern
- Die Kunst, durch neue Strukturen und neue Spielregeln Barrieren für Leistung, Motivation und Erfolg abzubauen
- Das Wissen um die Bedeutung von Prozessen und die Fähigkeit, aktives, IT-, Kommunikations- und KI-unterstütztes Prozessmanagement als Wettbewerbsvorteil zu nutzen

Change Management

Die Führungsqualität eines Unternehmens kann noch so hoch und entwickelt sein, in einem Themenbereich ist man meist überfordert: In der Fähigkeit,

Wandel zu akzeptieren und proaktiv das Nötige zu tun, um sich besser und zeitgerechter als andere Unternehmen an den notwendigen Wandel anzupassen oder – noch schwieriger – ihn sogar selbst zu bewirken.

- Nur wenige Mitarbeitende lieben Wandel.
- Die meisten lieben das, was sie kennen.
- Unternehmen können ohne Anpassung nicht überleben, müssen sich wandeln.
- Daher: Wie umgehen mit dem Widerstand gegenüber Neuem?

Diese Fragen werden seit langem im Rahmen des 'Change Managements' untersucht. Wir zeigen den aktuellen Stand der Wissenschaft und Best Practices aus der Praxis: Was funktioniert, was funktioniert nicht.

Nach dem Besuch dieses hochkarätigen Programms werden Sie Vieles, was Sie immer schon so machen, bestätigt sehen. Sie werden aber auch voller neuen Ideen und Impulse zurück in Ihr Unternehmen kommen und sicher einige davon umsetzen, denn: Executive Leadership ist die grosse Chance, den Wirkungsgrad eines ganzen Unternehmens durch die richtige Gestaltung und durch richtige Eingriffe entscheidend zu verbessern.

St. Galler Executive Business School

Durchführungen

2026

Nr. 12526	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Stuttgart
3. Teil	15. – 18. März 2027, Davos

Nr. 12626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
3. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern

2027

Nr. 12127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
3. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen

Nr. 12227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
3. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern

Nr. 12327	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
3. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 11 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/12

Zielgruppe (w/m)

In der 12-tägigen St. Galler Executive Business School (3 x 4 Tage) werden die wesentlichen Herausforderungen an die Managementaufgaben des Executive Managers/der Executive Managerin und bedeutenden Themen der Betriebswirtschaft umfassend dargestellt und trainiert.

1. Führungskräfte der oberen Führungsebene.
2. Executives aus allen Bereichen mit umfassender Verantwortung.
3. Führungskräfte mit General Management Verantwortung.
4. Verantwortliche von bedeutenden Unternehmenseinheiten mit Ergebnisverantwortung.
5. Funktional tätige Führungskräfte, die sich auf Herausforderungen mit strategischer und operativer Verantwortung vorbereiten wollen.

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch:** www.sgbs.com/e12

Konzept

Welche Kraft entwickeln Visionen, die nicht in Form strategischer Ziele konkretisiert werden? Was nützen Strategien, die nicht umgesetzt werden können, weil sie nicht mit Unternehmenskultur oder Anreizsystemen abgestimmt sind? Wozu dienen Innovationskraft und Kreativität, wenn Vermarktungs-Fähigkeiten fehlen? Was bringt die Einführung eines Lean- und Innovationssystems, wenn Überkomplexität und träge Strukturen jede Eigeninitiative im Keim ersticken? Wohin führen Pioniergeist und Taten-drang, wenn die nötigsten Führungssysteme fehlen, um die Unternehmung steuern zu können?

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).

Methodik

Dieser Management-Lehrgang basiert auf dem St. Galler Management-Ansatz und den praxiserprobten Weiterentwicklungen zur ganzheitlichen, integrierten St. Galler Managementlehre. Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse der Managementlehre und -forschung fliessen dabei kontinuierlich ein.

Professionalität

Erfahrene Referenten, qualitativ hochstehende Unterlagen, interessantes, abwechslungsreiches Detailprogramm mit Best Practices aus der Praxis sowie persönliche Diskussion und individuelle Fragen.

Praxis- und Wissenschaftsbezug

Top-Dozenten mit einem reichhaltigen Erfahrungsschatz: Diese sind seit Jahren für renommierte Unternehmen als Berater, Trainer oder in obersten Funktionen in der Wirtschaft tätig.

Digitalisierung und KI

Auf Chancen und Risiken aufgrund zunehmender Digitalisierung und der Nutzung von KI wird ein besonderes Augenmerk gelegt.

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: Industrie 4.0, Value Chain Intelligence, Netzwerke
- Strategieplanung mit economies of scale, scope, density, time
- Die optimale Betriebsgrösse
- Das Management der Kernkompetenzen und die Kunst, im Zeitwettbewerb zu gewinnen
- Strategien und Organisationsformen, welche die Gewinnschwelle tief halten
- Preisaggressive Strategien werden möglich dank Digitalisierung

KI Künstliche Intelligenz

- Künstliche Intelligenz für die Unternehmensführung nutzen
- Unternehmensführung mit KI: Praxisbeispiele

Strategisches Kundenmanagement

- Die wirklichen Treiber für Innovation, Wachstum und Business Development

Führung als Executive

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

Executive Leadership

- Die Verantwortung des Executive Managements für die Qualität der Führung im Unternehmen
- Die Organisation auf gemeinsame Werte verpflichten
- Nachhaltigkeit im Unternehmen verankern
- Motivation und Leistung bewirken: Möglichkeiten und Vorgehen
- Die Möglichkeiten des Executive Managements wirkungsvoll nutzen

Finanzielle Führung

- 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 – Der Management-Erfolgsbericht
- Ableitung von operativen Jahresbudgets aus den strategischen Eckwerten
- Strategische Frühwarnkonzepte und griffige Controlling-Instrumente für Executives

Gewinnmanagement

- Die Instrumente zur nachhaltigen Ertragsverbesserung durch Bestimmung und Analyse der wichtigsten «Value- and Cost-Drivers»:
 1. Umsatzsteigerungspotentiale erkennen
 2. Kostensenkungsmanagement
 3. Deckungsbeitragssteigerung und Margenverbesserung
 4. Den Kapitaleinsatz optimieren

M&A, Sanierung, Management-Buy-out

- Bewertung unterschiedlicher Branchen und Unternehmen: Praxisbeispiele und neueste Erkenntnisse
- Konkurrenzanalysen dank richtiger Interpretation veröffentlichter Geschäftsberichte
- Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Wachsen oder Ausschütten?
- Start-ups bewerten
- Sanieren oder Reissleine ziehen?



Dr. Lüder Tockenbürger
Dozent der St. Galler Business School

Bedeutende Unternehmenseinheiten führen

Durchführungen

2026

Nr. 16526	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Berlin

Nr. 16626	6. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin

2027

Nr. 16127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin

Nr. 16227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	28. – 30. Juni 2027, Bregenz

Nr. 16327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Luzern

Dauer: 4 + 3 Tage

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/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

Konzept

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

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

Organisationsstruktur

- Struktur und Organisationsprinzipien

Leistungs- und Resultat-Optimierung

- Performanceorientierte Unternehmensführung
- Hohe Leistung, hohe Arbeitszufriedenheit

Umsetzungsstärke

- 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



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e16

Effective Management Programm

Ganzheitlich führen, wirkungsvoll umsetzen.

Durchführungen

2026

Nr. 13526	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Luzern

Nr. 13626	6. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. Nov. 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln

2027

Nr. 13127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen

Nr. 13227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Brunnen

Nr. 13327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. 13427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

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/13

Zielgruppe (w/m)

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

Konzept

In allen Branchen stehen immer diejenigen Unternehmen an der Spitze, die es am besten verstehen, Wissen konsequent in Ergebnisse zu überführen.

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.

Themen

General Management

- Das Wirkungsgefüge des ganzheitlichen Managements
- Aufbau eines General Management-Kompasses als Navigationshilfe
- Technologieschub und Digitalisierung: Worauf ist zu achten?

Strategiearbeit für das Geschäft von morgen

- Der Weg zur einfachen und klaren Strategie: Das Phasenkonzept, um Leitplanken zu entwickeln, strategisch relevante Themen auszuwählen, Optionen auszuloten und die Weichen richtig zu stellen
- Neue Märkte und neue Geschäftspotenziale erkennen und nutzen

Einzigtätiger Kundennutzen

- Kundennutzen-fokussierte Strategien
- Wettbewerbs-Positionierung
- Die marktseitigen Treiber für überdurchschnittliche Rentabilität

Ergebnisverbesserungs-Programme

- Die entscheidenden Hebel zur Prüfung und raschen Optimierung der Ertragskraft

Die eigene Führungsleistung ausloten

- Erkennen der Schwachstellen in der Führung und Kommunikation

- Führen nach «oben» und «unten»

Finanzielle Führung

- Die finanzielle Führungsaufgabe – Auswertungen des Controllings richtig nutzen

Erfolgsversprechende Strukturen, Organisationskonzepte & Prozesse

- Neugestaltung von Geschäftsprozessen
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung
- Neue Aspekte des Outsourcings
- Wege zu Business Excellence und Digital Readiness

Change Management

- Das Paradigma der Selbstorganisation in Gruppen
- Die Elemente des Change Managements: Synthese von Bewährtem und Neuem
- Kreation von Tatendrang und Dynamik – Potentiale mobilisieren

Umsetzung in die Praxis – Implementierung

- New Leadership: Dank vorgelebten neuen Werten und Verhaltensänderungen zu einer veränderungsorientierten Kultur

Weitere Angebote – Executive Programme

Management Entscheidungen: Priorisierung und Ressourcenmanagement



Was priorisieren, was aufgeben?
Strategisch priorisieren und Mittel mit maximaler Wirkung einsetzen.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte des oberen und obersten Managements, Ergebnisverantwortliche

Dauer: 3 Tage www.sgbs.ch/ta17

Hochleistungsorganisation – wie gestalten, wie führen?



Wie entsteht Umsetzungsstärke?
Strukturen und Prozesse einer World Class Company gezielt gestalten.

Zielgruppe: Führungskräfte der oberen Ebenen, Business Unit- und Profit-Center-Leiter, Verantwortliche von Zentralfunktionen

Dauer: 4 Tage www.sgbs.ch/32

St. Galler Strategie & Finanzprogramm



Die Logik des CEO, die Zahlen des CFO.
Strategien entwickeln und finanziell fundiert begründen.

Zielgruppe: CEO, CFO, Geschäftsleitung, Executives mit Strategieverantwortung, Leitende Finanzen & Controlling

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/av07

St. Galler Nachhaltigkeits-Programm



St. Galler Modell: nachhaltig Wert schaffen
Nachhaltigkeit als strategisches Prinzip der Wertschöpfung verankern.

Zielgruppe: CEOs, Unternehmer, VR, Geschäftsleitung, Nachhaltigkeits- und Strategie-Verantwortliche, Transformations-Leader

Dauer: 10 Tage www.sgbs.ch/ta23

Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung



Das Unternehmen als Ganzes führen.
Vision, Strategie, Kultur und Finanzen zu einem System verbinden.

Zielgruppe: Executives auf dem Weg in die Unternehmensleitung, oberes Management, Leitende bedeutender Bereiche

Dauer: 19 Tage www.sgbs.ch/ta14

St. Galler Risikomanagement Weiterbildung



Erfolgreich, aber auch gerüstet für Krisen
Risiken systematisch erkennen, steuern und im Masterplan verankern.

Zielgruppe: Geschäftsführer, Vorstände, Unternehmer, Aufsichtsorgane, Entscheidungsträger, Executives

Dauer: 3 + 2 + 1 Tage www.sgbs.ch/ta15

Fokussierung, externes Wachstum und Wertsteigerung



Wo investieren, wo desinvestieren?
Das Geschäftsportfolio optimieren und dank M&A verstärken.

Zielgruppe: Unternehmer:innen, oberstes Management, Executives

Dauer: 4 Tage www.sgbs.ch/09

KI und Digital Strategie Programm



Digitalisierung und Strategie.
Die Chancen der Digitalisierung für wirkungsvolle Strategien nutzen.

Zielgruppe: Unternehmer:innen, oberstes und oberes Management, Strategen

Dauer: 3 + 4 Tage www.sgbs.ch/av12

Executive Karriere Coaching & Weiterbildung



Bereit für die nächste Stufe?
Individuelles Coaching und Module für den Weg ins Top-Management.

Zielgruppe: Führungskräfte und Executives mit Aufstiegs Potenzial ins oberste Management, Quereinsteiger mit Führungsverantwortung

Dauer: 12 Tage + Coaching www.sgbs.ch/ta11



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

General Management, Unternehmensführung, BWL

General Management für Executives	28
St. Galler General Management Programm – mit KI	29
Ganzheitliches Management. St. Galler Management Modell.	30
St. Galler Management Programm	31
St. Galler Managementkurs	32
General Management für operative Führungskräfte	33
General Management für Future Leaders	34
St.Galler Junior Business School	36
Profit Center/Business Unit erfolgreich führen	38
St.Galler Betriebswirtschaftslehrgang	39
St. Galler Unternehmensführungs-Programm	40
St. Galler Betriebswirtschafts-Seminar	41
Unternehmensführung für Führungskräfte und Spezialisten	42



General Management für Executives

Für Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung

Durchführungen

2026

Nr. 17526 **5. Durchführung 2026**
23. – 26. Nov. 2026, St.Gallen

2027

Nr. 17127 **1. Durchführung 2027**
25. – 28. Januar 2027, Stuttgart

Nr. 17227 **2. Durchführung 2027**
26. – 29. April 2027, Stuttgart

Nr. 17327 **3. Durchführung 2027**
28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz

Nr. 17427 **4. Durchführung 2027**
13. – 16. September 2027, Vitznau

Nr. 17527 **5. Durchführung 2027**
22. – 25. November 2027, Köln

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5400.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/17

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e17

Zielgruppe (w/m)

Dieses Programm richtet sich an Führungskräfte mit Verantwortung für anspruchsvolle Ergebnisse. Wie umgehen mit den wichtigsten Herausforderungen zu Nachhaltigkeit, Strategie, Finanzen und Leadership? Für

1. Führungskräfte der oberen Ebenen
2. Geschäftsbereichs-, Business-Unit- Verantwortliche und Profit-Center-Leiter
3. Verantwortliche von Zentral-funktionen

Konzept

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.

General Management für Executives zeigt, wie die Herausforderungen aus Nachhaltigkeit, Strategie, Finanzen und Leadership durch ganzheitliches General Management erfolgreich gemeistert werden.

Themen

General Management Kompetenz

Nachhaltiger Erfolg erfordert Denken in Gesamtzusammenhängen:

- Nachhaltige Wirkung dank Verstehen der Gesamtzusammenhänge der Unternehmensführung
- Das Zusammenspiel von guter Strategie, wirkungsvollem Leadership und resultatorientiertem Finanzmanagement

Erfolgskriterien für Executives

Was erfolgreiche Executives erreichen:

- hohen Kundennutzen
- engagierte und motivierte Mitarbeitende
- hervorragende Wettbewerbsposition und Überlebensfähigkeit
- nachhaltige, überdurchschnittliche Profitabilität
- zufriedene Aktionäre oder Eigner
- nachhaltiges Engagement für gesellschaftliche Anliegen

Jedes einzelne Erfolgskriterium zu erfüllen, ist einfach. Alle zusammen aber ist enorm anspruchsvoll. Genau dafür braucht es General Management-Kompetenz

Exzellenz im Normativen Management

Exzellenz im normativen Management: Nachhaltigkeit, Werte, Unternehmens-

kultur, ESG, oberste Leitplanken, Mission, Zielkorridor

Qualität und Präzision im Strategischen Management

- Szenarien und Trends aus Umfeld, Technologie, KI, Disruption
- Präzise Strategie für die gewollte Entwicklung des Unternehmens und seiner Teile

Leadership-Qualität

- Die Qualität der Führung im eigenen Verantwortungsbereich laufend steigern
- Neue Führungskonzepte prüfen und, wo sinnvoll, austesten und einführen

Finanz-Exzellenz

- Ehrgeizig planen, um überdurchschnittliche Profitabilität zu erreichen
- Hohe Investitionsbereitschaft in die Zukunft dank hohem Free Cash Flow
- Attraktive Arbeitsverhältnisse und motivierende Anreize dank finanziellem Erfolg

Ganzheitliche Management-Exzellenz

Integration von Normativem Management, Strategie-, Leadership- und Finanz-Kompetenz im eigenen General Management

St. Galler General Management Programm – mit KI

Wie verändert Künstliche Intelligenz die Unternehmensführung?

Durchführungen

2026

Nr. AV1046	4. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026 St.Gallen
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos

2027

Nr. AV1017	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
Nr. AV1027	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
Nr. AV1037	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
Nr. AV1047	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen
Nr. AV1057	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	20. – 23. März 2028, Davos

Dauer: 4 + 4 Tage

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/av10

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an

1. Executives mit Verantwortung für Unternehmen oder wichtigen Teilbereichen
2. Führungskräfte aus Geschäftsbereichen, Business Units und Funktionen
3. Spezialistinnen und Spezialisten mit zunehmender General Management Verantwortung
4. Verantwortliche für Profit-Centers oder bedeutende Projekte

Hoher Nutzen

Teil 1: General Management unter Einsatz von KI
Teil 2: Executive Leadership

Konzeption

Das Seminar vermittelt ein ganzheitliches Verständnis für modernes General Management in einer digitalisierten Welt.

Teil 1 legt den Fokus auf unternehmerisches Denken, ganzheitliche Unternehmensführung, Strategiearbeit und den gezielten Einsatz von KI als unerlässliches Instrument der Unternehmensführung.

Teil 2 richtet sich an Entscheidungsträger, die ihre persönliche Führungswirkung reflektieren und stärken wollen. Im Zentrum stehen dabei Executive Leadership, Überzeugungskraft und unternehmerische Verantwortung.

Praxisnahe Impulse, aktuelle Forschung und interaktive Methoden sorgen für nachhaltigen Lerntransfer. Das Format verbindet Management-Kompetenz mit Leadership-Exzellenz.

Für Führungskräfte, die ihr Unternehmen zukunftssicher gestalten wollen. Kompakt. Reflektiert. Wirksam.

Themen Teil 1

General Management und KI

- KI im normativen Management
- KI als Teil der Strategischen Unternehmensführung
- KI für Vertrieb, Marketing und Kundenmanagement
- KI für Agilität, Eigeninitiative, Kreativität, Handlungsautonomie
- KI zum Früherkennen von Risiken
- KI zur Optimierung der finanziellen Ergebnisse

Teilnehmerspezifische Themen

Die Entwicklung der KI und die Nutzungsmöglichkeiten der KI für die Unter-

nehmensführung verändern sich laufend. Wir passen daher die Themenschwerpunkte an die jeweiligen Entwicklungen an. Dabei richten wir uns nach den Themenwünschen der Teilnehmenden am Seminar. Dies kann dazu führen, dass zusätzliche Themen behandelt und andere eher in den Hintergrund gerückt werden. So kann das Seminar den grösstmöglichen Nutzen für alle bringen.

Themen Teil 2

Executive Leadership

- Unternehmen und Teilbereiche führen
- Führungskräfte führen
- Leaderqualitäten wirkungsvoll einsetzen
- Unternehmensziele in konkrete Umsetzungsprojekte überführen
- Change Management und Transformation
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit fördern
- Talententwicklung und Aufbau des Managements der Zukunft
- Kulturelles Leadership und Wertevorbild

Ganzheitliches Management. St. Galler Management Modell.

Gesamtperspektive für Führungskräfte. Das Ganze optimieren.

Durchführungen

2026

Nr. 84526 **5. Durchführung 2026**
23. – 25. November 2026, St.Gallen

2027

Nr. 84127 **1. Durchführung 2027**
25. – 27. Januar 2027, St.Gallen

Nr. 84227 **2. Durchführung 2027**
12. – 14. April 2027, St.Gallen

Nr. 84327 **3. Durchführung 2027**
28. – 30. Juni 2027, St.Gallen

Nr. 84427 **4. Durchführung 2027**
13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen

Nr. 84527 **5. Durchführung 2027**
29. Nov. – 1. Dez. 2027, St.Gallen

Dauer: 3 Tage

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/84

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten sowie High Potentials, die das Gedankengut des ganzheitlichen St. Galler Management Modell kennen und anwenden wollen.

Konzept

St. Galler Management Modell

Ziel dieser 3 Tage ist es, die Teilnehmenden in die Theorie und Praxis des St. Galler Management Modells 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.



Themen

Nachhaltigkeit:

- Erwartungen an Unternehmen
- Anforderungen an Führungskräfte

Wann ist ein Unternehmen erfolgreich?

- Das mehrschichtige St. Galler Erfolgsmodell

Wann ist eine Führungskraft erfolgreich?

- Was gute Führungsleistung bewirken soll
- 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

Leitplanken an Management und Mitarbeitende

- Welche Leitplanken und Vorgaben braucht es, damit leistungswillige, agile Führungskräfte, Mitarbeitende und Teams voller Tatendrang und Agilität sich begeistert für gemeinsame Resultate engagieren?

Erfolg heute, Erfolg morgen

- Was ist zu tun, um heute überdurchschnittlich erfolgreich zu sein?
- Was ist zu tun, um in Zukunft überdurchschnittlich erfolgreich zu sein?
- Der Spagat zwischen Gegenwarts- und Zukunftsorientierung

Die eigene Führungsrolle

- Welche unterschiedlichen Führungsrollen kann dabei das oberste und obere Management einnehmen?

Die 2 Wege einer effektiven Führung

- Das St. Galler Führungsmodell
- Was Führungskräfte dank sozialen Kompetenzen bewirken können, was nicht
- Warum erfolgreiche Leader immer auch den zweiten Weg der effektiven Führung zum Einsatz bringen: Systemorientierte Führung

Stärke im Umsetzen

- Viele Ideen und Konzepte versanden: Die Gründe
- Das St. Galler Implementierungsmodell
- Resultatorientiertes Denken in der Unternehmenskultur verankern



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e84

St. Galler Management Programm

Ganzheitlich denken, engagiert handeln.

Durchführungen

2026

Nr. 27626	6. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, St.Gallen
2. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart

2027

Nr. 27127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
Nr. 27227	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
Nr. 27327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau

Dauer: 3 + 4 Tage

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/27

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die eine umfassende Gesamtsicht in das optimale Funktionieren einer Unternehmung benötigen und ihren eigenen Beitrag hierfür leisten wollen

2. Executives und Ergebnisverantwortliche, die ihre Wirkung im General Management anhand des St. Galler Management Ansatzes überprüfen und weiter optimieren wollen

Nutzen

Was macht den St. Galler Management Ansatz so wertvoll? Wie wirkt sich das Modell des Ganzheitlichen Managements in der Praxis aus? Wie wird es genutzt? In diesem Programm lernen Sie, komplexe Zusammenhänge zu verstehen, ganzheitlich zu denken, aber engagiert und mit hoher Umsetzungskraft zu handeln. Motto: Ganzheitlich denken, einfach handeln.

Konzept

Teil 1: Das St. Galler Management Konzept in der Praxisanwendung

Anhand konkreter Beispiele aus der Praxis zeigen wir die Bedeutung des Ganzheitlichen Managements für eine erfolgreiche Tätigkeit als Führungskraft. Im Anwendungsteil lernen die Teilnehmenden, die wichtigsten Instrumente des St. Galler Management Konzepts zur Lösung konkreter Fälle anzuwenden. Dadurch sind

sie in der Lage, dieses Gedankengut auch im eigenen Arbeitsumfeld zu nutzen.

Teil 2: General Management:

Das Ganze steuern

Wir zeigen die Zusammenhänge eines ganzheitlichen Managements, stufengerecht für die beschriebene Zielgruppe:

- General Management
- Strategisches Management
- Business Development, Innovation und Startup
- Marktanalyse
- Kennzahlen des Finanz- und Rechnungswesens
- Planung, Budgetierung, Kosten- und Ertragsmanagement
- Mitarbeiter und Teams führen
- Führungsaufgaben in agilen Strukturen

Themen

Das St. Galler Management Konzept

- Die ganzheitliche Erfolgs-Verantwortung
- Management Modelle aus St. Gallen
- Komplex denken, einfach handeln
- Best Practices
- Anwendungsbeispiele
- St. Galler Tools für die eigene Praxis

Strategie, Innovation, Digitalisierung

- Neue Geschäfte, Chancen und Zukunftsmärkte rechtzeitig erkennen
- Griffige Ideen und Strategien mit geeigneten Instrumenten entwickeln
- Geschäftsmodelle in der digitalen Welt

Fokus Kunde

- Marketingstrategie als Chefaufgabe
- Kundennutzen neu erfinden
- Verteidigungsfähige Wettbewerbsvorteile

Finanzielle Resultate

- Gewinne planen und realisieren
- Finanzielle Gesamtzusammenhänge
- Finanzielle Entscheidungen treffen
- Finanzielle Führung und Controlling

Führungskompetenzen

- Leadership und Führungsphilosophie
- Die eigenen Stärken als Führungskraft nutzen
- Die Effektivität der Führung im Management Team steigern
- Agilität ins Unternehmen tragen

St. Galler Managementkurs

Durchführungen

2026

Nr. 22526	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Frankfurt

Nr. 22626	6. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, St.Gallen
2. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen

2027

Nr. 22127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen

Nr. 22227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen

Nr. 22327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen

Nr. 22427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen

Nr. 22527	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen

Dauer: 4 + 3 Tage

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/22

Zielgruppe (w/m)

Der St. Galler Managementkurs unterstützt den Weg vom Spezialisten zur ganzheitlich denkenden Führungskraft. Er unterstützt das Denken in Zusammenhängen. Hilft, Wichtiges von Unwichtigem zu trennen und resultatorientiert zu arbeiten und zu führen.

Konzept

Der Managementkurs vermittelt in sehr konzentrierter Form das heutzutage unabdingbar notwendige Wissen über die ganzheitliche strategische und resultatorientierte finanzielle Führung.

Teil 1: General Management, Strategie, Leadership, finanzielle Führung

Teil 2: Vertiefung: Die finanzielle Ergebnissteuerung

Themen

Die St. Galler Managementlehre

- Der St. Galler Ansatz der integrierten, ganzheitlichen Unternehmensführung
- Resultatorientiert führen: Die «richtigen» Dinge tun

Strategisches Management

- Das frühzeitige Erkennen von Chancen für neue Geschäfte, Innovationen und Wandel
- Die Fokussierung auf rentable Geschäfte und Märkte mit Potential
- Das Erkennen und die Formulierung griffiger Optionen für Expansion, Kostenführerschaft, Spezialisierung und Nischenpolitik
- Strategische Entscheide und deren Auswirkungen

Von der Strategie zum Markterfolg

- Geschäftsideen und Innovationen in Business-Pläne und Marketing-Konzepte überführen
- Strategien erfolgreich am Markt umsetzen

Führung und Führungsverhalten

- Das nachhaltig geführte Unternehmen
- Verankerung gesellschaftlich relevanter Werte im Unternehmen
- Führungsprinzipien und Führungskultur
- Führungsstil und Führungsrolle
- Führungspersönlichkeit

Finanz- und Rechnungswesen

- Die wichtigsten Begriffe

- Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnung
- Grundlagen der Gewinn-/Rentabilitäts- und Liquiditätssteuerung

Finanzielle Ergebnisse planen

- Finanzielle Tools, um einen eigenen Verantwortungsbereich «im Griff zu haben»
- Der Planungs- und Budgetierungsprozess

Controlling, Managementreports

- Controllinginformationen verstehen
- Wie kann das Wesentliche in kurzer Zeit erfasst werden?

Kostenrechnung und Kalkulation

- Wie wird Kostentransparenz geschaffen? Aktives Kostenmanagement: Methoden der Kosten- und Leistungsrechnung
- Kalkulationssysteme mit Deckungsbeiträgen und Grenzkosten

Finanzierung, Investition

- Kapitalbedarf, Finanzbedarf, Cash Flow
- Auswirkung von Investitionsentscheiden
- Entscheidungsanträge finanziell darstellen

General Management für operative Führungskräfte

Durchführungen

2026

Nr. 21426 **4. Durchführung 2026**
5. – 8. Oktober 2026, St.Gallen

Nr. 21526 **5. Durchführung 2026**
8. – 11. Dezember 2026, Köln

2027

Nr. 21127 **1. Durchführung 2027**
1. Teil 25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil 1. – 2. Februar 2027, St.Gallen

Nr. 21227 **2. Durchführung 2027**
1. Teil 26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil 17. – 18. Juni 2027, St.Gallen

Nr. 21327 **3. Durchführung 2027**
1. Teil 28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil 18. – 19. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. 21427 **4. Durchführung 2027**
1. Teil 13. – 16. Sep. 2027, Vitznau
2. Teil 18. – 19. Oktober 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/21

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Schlüsselmitarbeiter:innen, die eine umfassende Gesamtsicht in das optimale Funktionieren einer Unternehmung benötigen und ihren eigenen Beitrag hierfür leisten wollen
2. Funktional tätige Führungskräfte und Spezialisten, die noch keine systematische Ausbildung im General Management erhalten haben
3. Abteilungsleiter, Leitende wichtiger Teams oder bedeutender Projekte
4. High Potentials als Vorbereitung auf neue Aufgaben

Konzept

Wer resultatorientiert führt, muss ganzheitlich denken und fokussiert handeln. Was gehört zu einem gekonnten General Management und wie können Leitende aus Bereichen und Abteilungen einen eigenen Beitrag an den Erfolg des ganzen Unternehmens leisten?

Themen

General Management

- Ganzheitlich und nachhaltig agieren
- Der St. Galler Management Ansatz
- Die Zusammenhänge der Unternehmensführung

Strategie zur Zukunftssicherung

- Kernkompetenzen und bestehende Geschäfte professionell analysieren
- Neue Geschäfte, Chancen und Zukunftsmärkte rechtzeitig erkennen, mögliche technologische Veränderungen vorhersehbar machen
- Griffige Ideen und Strategien mit geeigneten Instrumenten entwickeln und bewerten: Was funktioniert, was nicht?
- Geschäftsmodelle in der digitalen Welt.

Künstliche Intelligenz nutzen

- Die Chancen der künstlichen Intelligenz für die eigenen Aufgabenbereiche nutzen
- KI für Innovation, neue Ideen und Erarbeitung von Konzepten nutzen
- KI für Verbesserungen im Geschäftsalltag nutzen: schneller, besser, kostengünstiger, datenbasiert, faktenbasiert, mit Alternativen und deren Bewertung

Markterfolg und Vertriebsstärke

- Marktanalyse, Marktgrössen und Marktpotenziale
- Kunden, Kaufentscheidungsprozesse
- Die Customer Journey: Berührungspunkte im Kundenprozess
- Kundenmanagement: Instrumente und Gesetzmässigkeiten
- Marketing-Konzept und Marketing-Instrumente, Toolbox des Marketings
- Digitale Vertriebskanäle

Motivation und Leistung

- Initiative zeigen, Verantwortung übernehmen
- Agilität: Vorschläge machen, Ideen entwickeln
- Sich unternehmerisch verhalten
- Die eigene Rolle im Team und in Projekten



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch**: www.sgbs.com/e21

General Management für Future Leaders

Durchführungen

2026

Nr. TA0816 **1. Durchführung 2026**
5.–8. Oktober 2026, St.Gallen

Nr. TA0826 **2. Durchführung 2026**
8.–11. Dezember 2026, Köln

2027

Nr. TA0817 **1. Durchführung 2027**
26.–29. Januar 2027, Stuttgart

Nr. TA0827 **2. Durchführung 2027**
31. Mai–3. Juni 2027, Brunnen

Nr. TA0837 **3. Durchführung 2027**
4.–7. Oktober 2027, Vitznau

Dauer: 4 Tage

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/ta08

Zielgruppe (w/m)

Ambitionierte Nachwuchsführungskräfte, High Potentials und Talente, die gezielt gefördert und auf anspruchsvolle Management-, Führungs- und Ergebnisverantwortung vorbereitet werden sollen.

Konzept

Dieses St. Galler Programm ist für Führungskräfte am Beginn des nächsten Karriereschritts. Es basiert auf dem ganzheitlichen Denken des St. Galler Management Ansatzes einer konsequenten Praxisorientierung. Die Teilnehmenden lernen, Unternehmen als vernetztes System zu verstehen, strategisch zu entscheiden, Geschäftschancen zu nutzen, Märkte zu gewinnen. Sie lernen, was es braucht, um gute Ideen und Konzepte erfolgreich umsetzen zu können. General Management & Leadership for Future Leaders ist das Programm alle, die unternehmerisch Wirkung erzielen wollen. Die Teilnehmenden lernen, ein Unternehmen als Ganzes zu verstehen und ihren eigenen Beitrag zum Gesamterfolg einzuordnen. Sie können Strategien nachvollziehen, Geschäftsideen prüfen und Geschäftsmodelle verstehen. Sie wissen, wie Märkte bearbeitet, Kunden gewonnen und Umsatz erzielt wird. Sie stärken ihre Führungswirkung und gewinnen Sicherheit für den nächsten Karriereschritt.

Themen

General Management

Das Unternehmen als Ganzes verstehen

- Das St. Galler Managementverständnis: Die Zusammenhänge verstehen, um dann einfach und resultatorientiert zu handeln
- Zusammenhänge zwischen Strategie, Markt, Finanzen, Organisation und Führung

Wirksam entscheiden und Verantwortung übernehmen

- Komplexität und Management-Entscheide unter Unsicherheit
- Verantwortung für Resultate, Prioritäten und Wirkung übernehmen

Strategisches Management

Strategisch denken wie ein General Manager

- Märkte, Wettbewerb, Trends und eigene Stärken richtig einordnen
- Strategische Optionen entwickeln, bewerten und verdichten
- KI für das Strategische Management nutzen

Strategie in Resultate übersetzen

- Aus strategischer Richtung konkrete Initiativen, Ziele & Prioritäten ableiten

Geschäftsidee, Business Case

Geschäftschancen bewerten

- Neue Geschäftsideen suchen & finden

- Ideen auf Attraktivität, Machbarkeit, Differenzierung und Ertrag prüfen
- Annahmen testen, Risiken reduzieren, Chancen schärfen

Geschäftsmodelle überzeugend entwickeln

- Aus Ideen belastbare Business Cases und Management-Entscheidungen formen

Marktbearbeitung und Sales bis zum Markterfolg

Märkte systematisch gewinnen

- Vom Produktdenken zur konsequenten Kundensicht wechseln

Sales in messbaren Erfolg verwandeln

- Verkaufsprozesse, Pipeline, Conversion und Abschlussqualität steuern
- Preis, Wertargumentation und Verhandlung professionell verbinden

Umsetzen dank Führungskompetenz

Führungswirkung entwickeln

- Die eigene Führungsrolle klären: Haltung, Anspruch, Wirkung
- Orientierung geben, Vertrauen schaffen, Leistung ermöglichen

Teams und Veränderung führen

- Teams auf Ziele, Zusammenarbeit und Resultate ausrichten
- Veränderung erklären, Widerstände aufnehmen, Umsetzung sichern

Weitere Angebote – General Management für Executives

St. Galler Projektmanagement Programm



Projekte führen wie ein Unternehmen.
Strategie, Organisation und Leadership für anspruchsvolle Projekte.

Zielgruppe: Projektleiter:innen anspruchsvoller und strategischer Projekte, Führungskräfte mit Projektverantwortung

Dauer: 11 Tage www.sgbs.ch/ta28

St. Galler Betriebswirtschafts-Seminar



BWL verstehen – ohne Fachjargon.
Die ökonomische Logik des Unternehmens sicher beherrschen.

Zielgruppe: Führungskräfte ohne vertieften BWL-Hintergrund, Ingenieure, Techniker, Spezialisten und Experten

Dauer: 5 Tage www.sgbs.ch/ta24

Betriebswirtschaft und Führungsverhalten



BWL-Wissen plus soziale Kompetenz.
Unternehmenssteuerung verstehen, Führungsverhalten entwickeln.

Zielgruppe: Jüngere Führungskräfte und High Potentials mit Interesse an BWL und Team-Kompetenz

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/93

St. Galler BWL Weiterbildung



Wirtschaftlich sicher entscheiden.
BWL-Grundlagen und Führungspraxis in einem Programm verbinden.

Zielgruppe: Führungskräfte ohne BWL-Hintergrund, Experten aus Technik, Medizin, Recht, Team- und Bereichsverantwortliche

Dauer: 5 + 2 Tage www.sgbs.ch/ta25

Weiterbildung BWL für Familienunternehmen



BWL für das eigene Familienunternehmen.
Zahlen verstehen, Nachfolge und Governance professionell gestalten.

Zielgruppe: Führungskräfte in Familienunternehmen, Nachfolger:innen, Unternehmerfamilie, Beiräte, Schlüsselpersonen

Dauer: 5 + 2 Tage www.sgbs.ch/kmu14

St. Galler BWL und Management Programm



BWL trifft ganzheitliches Management.
Zahlenlogik verstehen, Führungswirksamkeit nachhaltig steigern.

Zielgruppe: Führungskräfte, Bereichsleiter, Mitglieder des Managements, Executives

Dauer: 5 + 3 Tage www.sgbs.ch/ta27

Operationelle Exzellenz



Produktivität und Umsetzungskraft
Leistung und Resultate eines Unternehmens kontinuierlich optimieren.

Zielgruppe: Führungskräfte und Spezialisten, die eine Hochleistungsorganisation haben oder anstreben

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/33

Optimale Organisation: Dynamik, Agilität und Umsetzungskraft



Struktur, die das Geschäft beschleunigt.
Organisation, Prozesse und Change praxisnah gestalten.

Zielgruppe: Entscheidungsträger und Führungskräfte mit Verantwortung für Organisation und Struktur

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/89

Digitalisierung & Ganzheitliche Unternehmensführung



Digital führen – ganzheitlich denken.
Digitale Chancen in wirksame Entscheidungen übersetzen.

Zielgruppe: Executives, Geschäftsleitungsmitglieder, Führungskräfte mit Digitalisierungs- und KI-Verantwortung

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/av11

St. Galler Junior Business School

Durchführungen

2026

Nr. 20426	4. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 8. Oktober 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. Dezember 2026, St.Gallen
3. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen

Nr. 20526	5. Durchführung 2026
1. Teil	8. – 11. Dezember 2026, Köln
2. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
3. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos

2027

Nr. 20127	1. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos
3. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart

Nr. 20227	2. Durchführung 2027
1. Teil	31. Mai – 3. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
3. Teil	20. – 23. September 2027, Stuttgart

Nr. 20327	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Vitznau
2. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
3. Teil	13. – 16. März 2028, Vitznau

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage

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/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 42 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.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e20

Konzept

Die St. Galler Junior Business School ist ein Intensiv-Management-Programm für Führungskräfte, Nachwuchsmanager und Fachspezialisten, die sich auf anspruchsvollere Führungs- und Unternehmensaufgaben vorbereiten wollen. In diesem 3-teiligen Programm vermitteln wir Wissen und Kompetenzen zu wesentlichen Managementthemen: Ganzheitliches Denken, strategisches Management, KI, neue Geschäftsmodelle, Führung, Finanzen, Organisation, Agilität, künstliche Intelligenz, Transformation, Change Management und persönliche Wirkung. Das Programm bietet praxisnahes fundiertes Managementwissen mit konkreter Anwendung.

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.

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

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

Kundenmanagement, Markterfolg

- Marketing und Fokus Kunde
- Kundennutzen, Differenzierung und Einzigartigkeit
- Digital Marketing
- Marktbearbeitung und Markterfolg

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

Profit Center/Business Unit erfolgreich führen

Die Verantwortung für einen wichtigen Teilbereich des Unternehmens übernehmen.

Durchführungen

2026

Nr. HP2056	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
3. Teil	8. – 11. März 2027, Köln
4. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen

2027

Nr. HP2017	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. März 2027, München
3. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen
4. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen

Nr. HP2027	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Zürich
3. Teil	13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen
4. Teil	22. – 25. Nov. 2027, München

Nr. HP2037	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Bregenz
3. Teil	22. – 25. Nov. 2027, München
4. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen

Dauer: 3+4+3+4 Tage

Seminargebühr: CHF 13900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/hp20

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

Konzept

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 Strategischen 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 in Englisch: www.sgbs.com/ehp20

St. Galler Betriebswirtschaftslehrgang

Praxisnahes BWL-Wissen für wirksame Unternehmensführung und finanzielle Kompetenz

Durchführungen

2026

Nr. 23426	4. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 8. Oktober 2026, St. Gallen
2. Teil	1. – 4. Dezember 2026, St. Gallen

Nr. 23526	5. Durchführung 2026
1. Teil	8. – 11. Dezember 2026, Köln
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos

2027

Nr. 23127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos

Nr. 23227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	7. – 10. Juni 2027, Köln

Dauer: 4 + 4 Tage

Die Seminarteile können auch in anderer Reihenfolge gebucht werden.

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/23

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Projektleitende
2. Bereichsleiter:innen und Praktiker
3. Techniker, Juristen, Ingenieure und Naturwissenschaftler, die neu oder zunehmend auf Managementwissen zurückgreifen müssen.
4. Mitarbeiter, die für eine neue Funktion mit vermehrter Managementverantwortung vorgesehen sind.

Konzept

Die Teilnehmenden am St. Galler Betriebswirtschaftslehrgang wollen sich in kurzer Zeit einen kompakten, praxisbezogenen Überblick über BWL verschaffen. Betriebswirtschaftliche und kaufmännische Kenntnisse, Managementwissen und umfassendes Verständnis für betriebliche Zusammenhänge sind wichtig, um herausfordernde Ziele für sich selbst wie auch für das Unternehmen zu erreichen.

Das Programm beginnt mit einer übersichtlichen Darstellung zur Unternehmensführung, zur Strategischen Führung und zu Marketing und Kundenma-

nagement. Danach liegt der Schwerpunkt des Programms auf den Themen des Finanz- und Rechnungswesen und dem Führen mit finanziellen Kennzahlen. Keine grösseren Vorkenntnisse nötig.

Themen

Teil 1: Unternehmensführung

Betriebswirtschaft und Ganzheitliches Management

- Das St. Galler Betriebswirtschafts-Verständnis: Überblick, Teile, Zusammenhänge
- Die ökonomische Logik der Unternehmensführung
- General Management: Denken in Gesamtzusammenhängen

Strategie und Marketing

- Strategische Grundkonzepte, die für alle Branchen gelten
- KI im Management: KI für Unternehmensführung nutzen
- Produktzyklen, Innovationsgeschwindigkeit, Sortimentsplanung, neue digitale Märkte

Leistung und Motivation

- Leadership und Führung
- Führung in Zeiten von KI und Digitalisierung

- Die neue Agilität: Was bedeutet dies für Sie persönlich

Teil 2: Finanzielle Kompetenz

Grundlagen des Finanzmanagements & Controllings

- Die finanzwirtschaftlichen Schlüsselgrößen beherrschen
- Übersicht über das Konzept und die Instrumente der finanziellen Führung

Bilanz und Erfolgsrechnung

- Bilanzen und Erfolgsrechnungen analysieren, verstehen und beurteilen
- Kennzahlensysteme als Instrumente zum Erkennen des Handlungsbedarfs

Finanzielle Planung und Kontrolle

- Erstellung von Budgets und zielorientierten Ergebnisplanungen
- Umgehen mit Abweichungen
- Die Management-Erfolgsrechnung
- Zahlen aus dem Controlling prüfen
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Wann rechnen sich Investitionen?
- Entscheidungsanträge souverän belegen
- Finanzierungsinstrumente

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch**: www.sgbs.com/e23

St. Galler Unternehmensführungs-Programm

Weiterbildung Unternehmensführung für Executives und Führungskräfte

Durchführungen

2026

Nr. 02426	4. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. Nov. 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
3. Teil	15. – 18. März 2027, Davos

2027

Nr. 02127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
3. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern

Nr. 02227	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
3. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen

Nr. 02327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
3. Teil	8. – 11. November 2027, St.Gallen

Nr. 02427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
3. Teil	20. – 23. März 2028, Davos

Dauer: 3 + 4 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 12 900.–

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

Das Programm kann auch in anderer Reihenfolge der Teile gebucht werden.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/02

Zielgruppe (w/m)

1. Executives mit grosser Verantwortung für Unternehmen, Unternehmensteile oder Unternehmensbereiche
2. Führungskräfte, die sich auf eine solche Positionen vorbereiten wollen

Konzept

Als Führungskraft mit grosser Verantwortung bewegt man sich in dünner Luft: Die Vielfalt der Themen, der ständige Wandel, die hohe Komplexität und die auf dieser Ebene oft divergierenden Ziele und Interessen machen die eigene Managementaufgabe zu einem sehr anspruchsvollen Engagement.

Aufbau

Teil 1: Leitlinien und Zielkorridor
Oberste Vorgaben, Werte und Ziele im Management und bei den Mitarbeitenden verankern.

Teil 2: Strategisches Management
Dank guter Strategie das Unternehmen und seine Geschäftseinheiten in die richtige Richtung lenken. Dynamik dank Struktur, Fähigkeit für Wandel.

Teil 3: Executive Leadership

Die Gestaltung von Führungsprinzipien, Führungskultur, Führungspersönlichkeit.

Themen

Teil 1: Leitlinien und Zielkorridor

- Vom Unternehmenszweck zur Vision, von der Vision zum Strategischen Korridor und den obersten Zielvorgaben der Unternehmensleitung an das Management
- Von Werten, Führungsphilosophie und Führungsprinzipien zur gewollten Kultur und zum erwarteten Führungsverhalten
- Wohin soll das Unternehmen in Zukunft gelenkt werden?
- Wie können diese obersten Leitplanken im eigenen Führungs- und Verantwortungsbereich umgesetzt werden?

Teil 2: Strategisches Management

- Die Unternehmung in die bestmögliche Zukunft führen
- Die Strategie erarbeiten
- Marktpositionen verteidigen und ausbauen
- Disruption, Technologie-Durchbruch und Gefahren für das Kerngeschäft

- Business Development: neue Geschäfte aufbauen, Märkte schaffen
- Die grossen Herausforderungen meistern
- Exzellente Resultate bewirken

Teil 3: Executive Leadership

- Management und Mitarbeitende auf Mission und Ziele ausrichten
- Wandel und nötige Transformation erfolgreich bewirken
- Die gewollte Unternehmenskultur
- Die richtigen Anreizmodelle
- Verantwortungsbewusst mit Macht umgehen
- Sinnvoll belohnen und sanktionieren
- Dynamik und Agilität durch Umorganisation und Neugestaltung von Führungsprinzipien
- Ein begehrter Arbeitgeber sein
- Reputation erreichen und erhalten
- Hochleistungsorganisation mit hoher operativer Exzellenz
- Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und Anspruchsgruppen begeistern
- Nachhaltigkeit im Unternehmen verankern

St. Galler Betriebswirtschafts-Seminar

Betriebswirtschaft verstehen. Unternehmerisch denken. Wirksam entscheiden.

Durchführungen

2026

Nr. TA2416 **1. Durchführung 2026**
9. – 13. November 2026, St.Gallen

2027

Nr. TA2417 **1. Durchführung 2027**
1. – 5. März 2027, St.Gallen

Nr. TA2427 **2. Durchführung 2027**
5. – 9. Juli 2027, Brunnen

Dauer: 5 Tage

Seminargebühr: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta24

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte ohne vertieften BWL-Hintergrund
2. Ingenieure, Techniker, Naturwissenschaftler, Politiker, Juristen
3. Spezialisten und Experten aus Funktionen und Projekten

Konzept

Das Seminar richtet sich an ambitionierte Persönlichkeiten ohne klassische BWL-Ausbildung, welche die ökonomische Logik von Unternehmen verstehen, bessere Entscheidungen treffen und mit Finance, Controlling und Geschäftsleitung auf Augenhöhe kommunizieren wollen.

Themen

Tag 1: Das Unternehmen als Wertschöpfungssystem

Wie Unternehmen wirtschaftlich funktionieren, wie Wertschöpfung organisiert wird und wodurch nachhaltiger Unternehmenserfolg entsteht. BWL als ganzheitliche Steuerung des nachhaltigen Erfolgs.

- Ganzheitlichkeit –Die Zusammenhänge verstehen
- BWL und gute Unternehmensführung
- Was Betriebswirtschaft im Führungsalltag wirklich bedeutet
- Das Zusammenspiel von Markt, Wettbewerb und interner Wirtschaftlichkeit

Tag 2: Bilanz, Erfolgsrechnung und Cashflow

- Zweck und Aussagekraft von Bilanz und Erfolgsrechnung
- Was die Bilanz über Stabilität, Substanz und Finanzierungskraft eines Unternehmens zeigt
- Die Erfolgsrechnung als Abbild der wirtschaftlichen Leistung
- Erträge, Aufwendungen und Ergebnisstufen
- Wie Umsatz, Kosten und Ergebnis zusammenhängen

Tag 3: Cash Flow, Profitabilität und Rentabilität

Cash Flow, Profitabilität und Rentabilität: Wie gesund, finanzkräftig und wirtschaftlich erfolgreich ist ein Unternehmen tatsächlich?

- Cash Flow als Schlüsselgrösse moderner Unternehmenssteuerung
- Zusammenhang zwischen Ergebnis, Liquidität und Finanzierung
- Typische Ursachen für Liquiditätsengpässe trotz gutem Ergebnis
- Wie Führungskräfte Profitabilität und Rentabilität beeinflussen
- Frühwarnsignale in Cash-Flow- und Rentabilitätszahlen erkennen
- Welche Kennzahlen in der Kommunikation mit CFO, Finance und Geschäftsleitung besonders wichtig sind

Tag 4: Kosten, Investitionen, Entscheidungen und Steuerung

Die wirtschaftliche Beurteilung von Projekten, Massnahmen und Investitionen. Wie man betriebswirtschaftlich argumentiert, Budgets und Ressourcen priorisiert und Business Cases so aufbaut, dass tragfähige Entscheidungen möglich werden.

- Kostenrechnung, Deckungsbeitrag und Break-even
- Wirtschaftlichkeit von Projekten und Investitionen
- Make-or-buy-Entscheidungen
- Priorisierung und Ressourcenallokation
- Budgetierung und Forecasting

Tag 5 : Betriebswirtschaft mit Führung und Strategie verbinden

- Die eigene Führungsrolle
- Das St. Galler Führungsmodell
- Systemorientierte Führung
- Stärke im Umsetzen
- Das St. Galler Implementierungs-Modell
- Resultatorientiertes Denken in der Unternehmenskultur verankern
- Betriebswirtschaft und Führungsverantwortung zusammenführen

Unternehmensführung für Führungskräfte und Spezialisten

BWL, Unternehmensführung, Kunden- und Marktmanagement

Durchführungen

2026

Nr. 77526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 13. November 2026, St.Gallen
2. Teil	15. – 18. März 2027, München

2027

Nr. 77127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 5. März 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 18. März 2027, München

Dauer: 5 + 4 Tage

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/77

Zielgruppe (w/m)

- Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Fachspezialisten, Projektverantwortliche und Leistungsträger, die
- ihre betriebswirtschaftliche Managementkompetenz gezielt ausbauen wollen
 - die unternehmerische Zusammenhänge besser verstehen wollen
 - die ihre Kompetenz im Kunden- oder Marktmanagement ausbauen wollen.

Konzept

General Management für Führungskräfte und Spezialisten vermittelt in kompakter Form die zentralen Grundlagen moderner Unternehmensführung. In 5 Tagen BWL und Unternehmensführung sowie 4 Tagen Kunden- und Marktmanagement lernen die Teilnehmenden, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen, unternehmerische Entscheidungen besser einzuordnen und Markt- und Kundenpotenziale gezielt zu nutzen. Das Programm richtet sich an Führungskräfte, Spezialisten und Projektverantwortliche, die ihre Managementkompetenz erweitern und ihre Wirkung im Unternehmen steigern wollen. Im Mittelpunkt stehen praxisrelevantes BWL-Wissen, strategisches Denken, marktorientierte Führung und ein besseres Verständnis für Kunden, Wettbewerb und Wertschöpfung.

Aufbau

Modul 1: St. Galler BWL-Seminar. 5 Tage.

Modul 2: Markt, Kundennutzen und Marketing. 4 Tage.

Themen

Unternehmensführung und Management

- Das Unternehmen verstehen: Die Gesamtzusammenhänge
- Unternehmensführung: Die Erfolgsfaktoren

Finanzielle Zahlen verstehen

- Bilanz, Erfolgsrechnung, Cashflow
- Vermögen, Kapital, Umsatz, Kosten, EBIT
- Finanzielle Zusammenhänge im Unternehmen

Einen Beitrag zum Ergebnis liefern

- Kosten, Margen und Deckungsbeiträge analysieren
- Kennzahlen richtig interpretieren und nutzen
- Budgets, Planung und Soll-Ist-Abweichungen verstehen

Die Wirtschaftlichkeit sichern

- Investitionen und Wirtschaftlichkeit beurteilen
- Liquidität, Rentabilität und finanzielle Stabilität einschätzen
- Controlling als Führungsinstrument nutzen

Märkte analysieren

- Marktattraktivität und Marktpotenziale beurteilen

- Branchenlogik, Trends und Wettbewerbsdynamik verstehen
- Positionierung im Vergleich zum Wettbewerb bestimmen

Kundenpotenziale erkennen

- Kundenbedürfnisse, Kaufmotive und Entscheidungsprozesse analysieren
- Zielkunden und Kundensegmente definieren
- Kundenwert, Kundenbindung und Wachstumspotenziale beurteilen
- Neuen Kundennutzen schaffen
- Kundennutzen systematisch entwickeln
- Differenzierung durch Mehrwert, Service und Problemlösung

Markterfolg planen

- Marketing- und Vertriebskonzepte entwickeln
- Preis, Produkt, Kommunikation und Vertrieb abstimmen
- Marktbearbeitung wirksam planen und steuern
- Erfolg am analogen und digitalen Verkaufspunkt
- Analoge und digitale Vertriebskanäle gezielt einsetzen
- Verkauf, Kommunikation und Social Media auf Kundenerfolg ausrichten

Weitere Angebote – General Management für den Führungsnachwuchs

General Management für den Führungsnachwuchs



High Potential Programm
Management Kompetenz.
Finanzielle Kompetenz.

Zielgruppe: Jüngere Führungskräfte und High Potentials

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/hp50

General Management und Führung



Das Ganze sehen. Resultate erzielen.
Strategie, Umsetzung und Finanzen zu Resultaten verbinden.

Zielgruppe: Erfahrene Führungskräfte mit Ergebnis-, Bereichs-, Abteilungs- oder Profit-Center-Verantwortung

Dauer: 4 + 3 + 4 Tage www.sgbs.ch/av66

St. Galler Entrepreneurship-Programm



Unternehmertum im Unternehmen
Geschäftstüchtigkeit und Eigeninitiative fördern und entwickeln.

Zielgruppe: Spezialist:innen, Fach- und Führungskräfte, talentierte Nachwuchskräfte

Dauer: 4 + 3 + 4 Tage www.sgbs.ch/36

St. Galler Nachwuchs-Programm



Advanced Junior Programm in 3 Teilen
Management- und Führungs-Konzepte in verständlicher Form.

Zielgruppe: Advanced Juniors, 26 bis ca. 39 Jahre alt

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/24

Seminar Führungskraft werden



Den Rollenwechsel souverän meistern
Mit Werkzeugen, Kompetenz und Kommunikation in die erste Führungsrolle.

Zielgruppe: Neu ernannte Führungskräfte, Teamleiter, Projektverantwortliche, Spezialisten im Übergang zur Führungsrolle

Dauer: 3 + 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/av02

Prozess- & Leanmanagement



Prozesse schlank, Leistung exzellent.
Lean-Prinzipien und Prozessexzellenz wirksam im Unternehmen verankern.

Zielgruppe: C-Level-Executives, Bereichsleitende, Prozess-, Transformations- und Digitalisierungsverantwortliche

Dauer: 2 Tage www.sgbs.ch/av04

Umsetzungskompetenz für Führungskräfte



Beschlossen ist noch nicht umgesetzt.
Strategien und Wandel konsequent in die Praxis bringen.

Zielgruppe: Executives, Führungskräfte, Leitende von Geschäftsbereichen, Verantwortliche für Strategie- und Change-Umsetzung

Dauer: 3 + 4 Tage www.sgbs.ch/av73

Produktivität, Prozessoptimierung & Umsetzungsstärke



Execution: Stärke in der Umsetzung.
Operative Exzellenz, Produktivität und Change wirksam gestalten.

Zielgruppe: Obere Führungskräfte, Verantwortliche für Geschäftsbereiche und Profit Centers, Leitende funktionaler Bereiche

Dauer: 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/act21

St. Galler Projektleiter/in Programm



Projekte führen – ohne Weisungsmacht.
Projektmanagement, BWL und Leadership für den Projekterfolg.

Zielgruppe: Projektleiter:innen, Führungskräfte mit Projektverantwortung, High Potentials

Dauer: 13 Tage www.sgbs.ch/hp91



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Strategisches Management

Künstliche Intelligenz in der Strategischen Unternehmensführung	45
Strategisches Management für Executives	46
Strategisches Management in der Praxis	48
Wie KI die strategische Unternehmensführung revolutioniert	49
Strategische Führung & Strategisches Management	50
Business Development: Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft	51
St. Galler Strategie Programm	52
Wettbewerbsposition ausbauen. Marktanteile gewinnen	53
Hochleistungsorganisation - wie gestalten, wie führen?	54
Strategisches Management für Sales Directors	55
Funktionale Strategie: Wie erarbeiten?	56



Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung

Wie Künstliche Intelligenz für das Strategische Management nutzen?

Durchführungen

2026

Nr. AV0856	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	23. – 24. November 2026, St.Gallen

Nr. AV0866	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	25. – 26. Februar 2027, St.Gallen

2027

Nr. AV0817	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	25. – 26. Februar 2027, St.Gallen

Nr. AV0827	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	28. – 29. Juni 2027, St.Gallen

Nr. AV0837	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	14. – 15. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. AV0847	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	14. – 15. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. AV0857	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Jan. – 1. Feb. 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/av08

Zielgruppe (w/m)

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Executives mit Strategie-Aufgaben aus allen Bereichen
- Leitende aus Funktionen, Geschäftsbereichen und Business Units
- Strategieverantwortliche
- Verantwortliche für den Einsatz von KI als Management-Instrument
- Unternehmer:innen

Konzept

Tauchen Sie ein in die Zukunft der Unternehmensführung: „Künstliche Intelligenz in der strategischen Unternehmensführung“ bietet Ihnen einen kompakten, praxisnahen und visionären Überblick über die Potenziale und Risiken von KI für Ihre Führungspraxis. Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die mit klarem Weitblick die digitale Transformation mitgestalten wollen.

Themen

KI-unterstützte Analyse der strategischen Ausgangslage

- Datenmodelle zur Strategischen Analyse und zum frühzeitigen Erkennen des Handlungsbedarfs

- Erkennen der Erfolgsfaktoren des eigenen Kerngeschäfts
- Identifikation versteckter Wettbewerbsvorteile

KI-basierte Strategiefindung

- Die Entwicklung strategischer Szenarien mit Hilfe der KI
- Simulation von Wirkungszusammenhängen
- KI als Sparringpartner im Strategiedialog
- KI-gestützte Wettbewerbs-Simulation

KI-gestützte Bewertung strategischer Optionen

- KI-gestützte Entwicklung alternativer strategischer Optionen
- Objektivierung von Risiko-Nutzen-Abwägungen
- Einsatz von KI in der Entscheidungsfindung

Strategieauswahl und KI-Validierung

- Die bestmögliche Strategie finden
- Die Strategie für das Unternehmen, die Geschäftsbereiche und Funktion definieren
- Konsistenzprüfung strategischer Ziele

Organisation und Struktur – KI-unterstützte Fit-Analyse

- Struktur-Fitness mit AI-getriebenen

Analysemodellen

- Anpassung von Governance-Logiken
- Rollenverteilungen und neue Arbeitsformen

Prozesse neu denken mit KI

- KI als Katalysator für neue Organisationsformen
- Identifikation von Automatisierungspotenzialen
- Neue Prozesskategorien durch KI
- Mensch-KI-Zusammenarbeit in Prozessen: Wer macht was?

Kulturwandel und neues Denken

- Konsequenzen der neuen Strategie für Management und Mitarbeiterschaft
- Neugier statt Angst: Wie man Mitarbeitende für KI gewinnt
- Digital Literacy als Führungskompetenz

Führung mit KI

- Führungssysteme und Organisationsgrundsätze KI-gestützt anpassen
- Strategien für den Umgang mit Ablehnung, Frust, Überforderung und „KI-Müdigkeit“
- Umsetzungsgeschwindigkeit messbar und steuerbar machen

Strategisches Management für Executives

Durchführungen

2026

Nr. 30526	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Luzern

Nr. 30626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln

2027

Nr. 30127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen

Nr. 30227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Brunnen

Nr. 30327	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. 30427	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. 30527	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 2028, Luzern

Dauer: 4 + 4 Tage

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/30

Zielgruppe (w/m)

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

Konzept

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**
- **Künstliche Intelligenz im Strategieprozess**
- **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.

Themen

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

Künstliche Intelligenz

- Die Möglichkeiten der künstlichen Intelligenz für Analyse, finden und

bewerten von Optionen und Implementieren der bestmöglichen Strategien nutzen

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 Schiefhlagen 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



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e30

Strategisches Management in der Praxis

Durchführungen

2026

Nr. 31526	5. Durchführung 2026 2. – 5. November 2026, Berlin
Nr. 31626	6. Durchführung 2026 14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen

2027

Nr. 31127	1. Durchführung 2027 1. – 4. Februar 2027, München
Nr. 31227	2. Durchführung 2027 26. – 29. April 2027, Luzern
Nr. 31327	3. Durchführung 2027 21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
Nr. 31427	4. Durchführung 2027 20. – 23. September 2027, Berlin
Nr. 31527	5. Durchführung 2027 29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/31

Zielgruppe (w/m)

- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstands
- Executives mit strategischer Verantwortung
- Leiter wichtiger Funktionen, Bereichsleiter, Profit-Center-Verantwortliche, Leiter grosser Projekte

Konzept

Wer angesichts der digitalen Herausforderungen und des Wandels in vielen Branchen wesentliche strategische Entscheidungen trifft, entscheidet über Erfolg oder Misserfolg in der Zukunft. Es sind genau diese Entscheidungen, die über das Wohlergehen des Unternehmens und seines Nutzens für Kunden, Mitarbeitende und Kapitalgeber entscheiden. Wie erarbeitet man die bestmögliche Strategie? Wie setzt man sie um?

Themen

Strategisches Management als Führungsaufgabe

Strategische Führung ist Aufgabe der für den Erfolg verantwortlichen Führungskräfte und Entscheider. Die vorbereitende

Ausarbeitung von Analysen, Geschäftsmodellen und Plänen ist zwar an nachgelagerte Führungsebenen delegierbar. Nicht so jedoch die finale Beurteilung der Ausgangslage, das Erkennen des Handlungsbedarfs sowie die zentralen Entscheidungen über die Zukunft des Unternehmens, seiner Geschäftsfelder, Töchter oder Business Units. Die dafür verantwortlichen Führungskräfte müssen daher ihre «Leitplanken-Verantwortung» wahrnehmen und einen Denk- und Diskussionsprozess über erfolgsversprechendste Strategien, die der Unberechenbarkeit der Märkte Rechnung tragen, in Gang zu setzen.

Herausforderungen, Ausgangslage, Handlungsbedarf

Die Herausforderungen sind gewaltig: Die neuen geopolitischen Realitäten, ständig wechselnde politische und ökonomische Rahmenbedingungen, neue Technologien, Disruption und Digitalisierung, Künstliche Intelligenz als 'Game-changer', neue Werte und Arbeitsformen.

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

- Chancen, die sich aus neuen Kundenbedürfnissen, Technologien und Marktkonstellationen ergeben, dürfen nicht wegen zögerlichen Verhaltens verpasst werden.
- Bedrohungen sollten ernst genommen werden

- Wird der Zwang zur Veränderung erkannt und akzeptiert, so darf die zeitliche Brisanz keinesfalls unterschätzt werden. Oft bleibt wenig Zeit!

Strategie als Leitplanke

Erfolgreiche Führungskräfte sind sich dieser Fallen bewusst. Sie stellen sich diesen Herausforderungen. Denn Sie wissen: erst durch klare normative Vorgaben und strategische Weichenstellungen entstehen jene Freiräume, die Dynamik, Selbstorganisation und unternehmerische Resultate auf nachgelagerten Ebenen nicht nur zulassen, sondern geradezu herausfordern.

Nur die bestmöglichen Strategien sind gut genug

- Die bestmögliche Strategie entscheidet über die Zukunft des Unternehmens, der Arbeitsplätze, der Zufriedenheit der Mitarbeitenden, Eigner, der Anspruchsgruppen.
- Wie findet man die bestmögliche Strategie? Welches Vorgehen ist das richtige? Welche Strategien sind umsetzbar, welche nicht?

Dazu gehören Vision, Mission, Unternehmens-, Geschäfts- und Funktionstrategien, Digitalstrategie, Verteidigung und Ausbau der Marktpositionen, Innovation, Einstieg in neue Märkte, Start-ups, Weichenstellungen zu Investitionen, Finanzen, Strukturen, HRM und M&A.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e31

Wie KI die strategische Unternehmensführung revolutioniert

Das neueste Wissen, mit Praxisbeispielen.

Durchführungen

2026

Nr. AV0346	4. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 16. Oktober 2026, Stuttgart
2. Teil	11. – 13. November 2026, Stuttgart
Nr. AV0356	5. Durchführung 2026
1. Teil	30. Nov. – 2. Dez. 2026, Davos
2. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen

2027

Nr. AV0317	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen
Nr. AV0327	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	1. – 2. Juli 2027, St.Gallen
Nr. AV0337	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 2. Juli 2027, St.Gallen
Nr. AV0347	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 8800.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av03

Zielgruppe (w/m)

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Executives mit Strategie-Aufgaben aus allen Bereichen
- Leitende aus Funktionen, Geschäftsbereichen und Business Units
- Strategieverantwortliche

Konzept

Ein neuer ‚Game Changer‘ hat die Cheftagen der Unternehmen erreicht: Künstliche Intelligenz. Wer sich einmal damit beschäftigt hat, ist schnell überzeugt: KI und GenAI haben das Potenzial, die Unternehmensführung zu revolutionieren. Es gibt also gute Gründe, sich möglichst schnell mit den Auswirkungen der KI auf die Unternehmensführung zu beschäftigen. Wie soll KI für das Strategische Management genutzt werden?

Themen

Disruption in atemraubendem Tempo

Normalerweise verdrängt Neues das Alte nicht so schnell, wie die Innovatoren sich dies wünschen.

KI als Verdränger hingegen scheint sich im Rekordtempo durchzusetzen. Es

bleibt somit keine Zeit, zu hoffen und zu warten. Die Alarmglocken sollten im Top Management und bei allen Entscheidungsträgern läuten: Es braucht eine KI-Strategie, die flexibel genug sein muss, ständig an heute noch nicht absehbare Veränderungen angepasst zu werden. Es braucht ein neues Verständnis der Unternehmensführung unter Einbezug der KI. Es braucht die Fähigkeit, KI für das eigene Strategische Management gekonnt einzusetzen.

Chance: Enorme Vorteile und Effektivitätsgewinne durch KI

So wie es aussieht, gibt KI dem First-Mover alle Trümpfe in die Hand. Natürlich muss dies sorgfältig abgeklärt, letztlich aber nach dem Versuchs-/Irrtum-Prinzip realisiert werden. In vielen Fällen wird es so sein, dass das Risiko, den frühen Versuch nicht zu wagen bedeutend grösser sein wird als das Risiko, ohne eine ausreichend gesicherte Informationslage eine KI-Strategie zu wagen. Wer wartet, bis eine bessere Informationslage erreicht sein wird, wird zu den Verlierern gehören.

KI revolutioniert die Unternehmensführung

KI hat heute bereits erkennbar einen grossen Einfluss auf die Unternehmensführung. Alles wird schneller, transparenter, weitblickender, datenbasierter, szenariobasierter, in mehreren

Varianten zum Vergleich dargestellt, mit Klick nach einer gewissen Zeit oder beim Eintreffen gewisser Ereignisse ohne Aufwand auf den neuesten Stand gebracht.

Jedes Unternehmen sollte daher aktiv solche Beispiele suchen und abbilden. In zahlreichen Prozessen stecken riesige Rationalisierungs- und Effektivitätspotentiale. Der Wunsch nach ‚besser und billiger‘ wird realisierbar.

Konsequenzen für die eigene Strategie-Arbeit

- Strategie schneller entwickeln: Daten über Märkte, Trends und Wettbewerber in Minuten statt Wochen
- Bessere Entscheidungen treffen: Optionen werden datenbasiert simuliert und priorisiert
- Früher Chancen erkennen: schwache Signale werden früher sichtbar
- Risiken rechtzeitig sehen: Szenarien zeigen, wo Geschäftsmodelle, Margen oder Marktpositionen bedroht sind
- Ressourcen wirksamer einsetzen: konsequenter auf Wertbeitrag ausrichten
- Strategie laufend anpassen: immer wenn sich Wesentliches ändert
- Führung neu ausrichten: Die Fähigkeit, mit KI schneller und besser zu handeln als der Wettbewerb.

Strategische Führung & Strategisches Management

Exzellenz in Strategischem Denken, Entscheiden und Umsetzen

Durchführungen

2026

Nr. MA8016 **1. Durchführung 2026**
23. – 26. November 2026, St.Gallen

2027

Nr. MA8017 **1. Durchführung 2027**
1. – 4. März 2027, München

Nr. MA8027 **2. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027, Zürich

Nr. MA8037 **3. Durchführung 2027**
4. – 7. Oktober 2027, Bregenz

Nr. MA8047 **4. Durchführung 2027**
29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma80

Zielgruppe (w/m)

Executives und Führungskräfte mit strategischer Verantwortung für Unternehmen oder Teilbereiche wie Business Units, Märkte, Produktlinien, Regionen, Funktionen.

Konzept

Strategische Führung entscheidet über Wachstum, Profitabilität, Relevanz und Überleben von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Dieses Executive-Seminar befähigt Führungskräfte, Märkte zu analysieren, echte Wettbewerbsvorteile zu erkennen und daraus klare, durchsetzbare Strategien abzuleiten. Im Fokus stehen Strategie-Wissen, Knowhow zur Erarbeitung guter Strategien, Entscheidungen unter Unsicherheit und konsequente Umsetzung der getroffenen strategischen Weichenstellungen.

Themen

Strategische Gesetzmässigkeiten und Strategisches Denken

- Unterschied: operative Exzellenz vs. strategische Überlegenheit
- Strategisches Denken, strategische Gesetzmässigkeiten

Strategische Analysen

- Markt- und Wettbewerbsdynamiken
- Branchenstrukturen & Disruption
- Plattformökonomie, AI, neue Geschäftsmodelle

- Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsverhalten
- Rahmenbedingungen und Umfeldfaktoren
- KI zum Erkennen der Ausgangslage wirkungsvoll nutzen

Strategischer Handlungsbedarf

- Strategische Stärken weiter ausbauen
- Strategische Schwächen erkennen und priorisieren
- Notwendige Veränderungen nicht verdrängen, sondern anpacken

Strategische Optionen

- KI für das Finden und Bewerten der Strategischen Optionen nutzen

Wettbewerbsstrategie auf Top-Niveau

- Welche Strategie-Option führt zu nachhaltigem Wettbewerbsvorteil?
- Die Märkte der Zukunft richtig bestimmen

Geschäftsmodell-Innovation

- Aufbaugeschäfte planen und priorisieren
- Neue Geschäftsmodelle und Innovationsmanagement

Die Strategieentscheidung

- Die richtige Unternehmensstrategie entscheidet über Erfolg oder Misserfolg
- Bildung von Geschäftsfeldern und Geschäftsfeld-Strategien
- Funktionale Strategien

Strategische Führung & Umsetzung

- Übersetzung der Strategie in konkrete Initiativen
- Strategische Führungskompetenz
- Führung in Unsicherheit
- Umgang mit Widerstand

Organisation

- Struktur folgt Strategie (nicht umgekehrt)

Kultur und Leadership als Erfolgsfaktoren

- High-Performance-Organisationen
- Konkrete Leadership-Massnahmen definieren

Umsetzungskraft & Transformation

- Die Strategische Umsetzung steuern
- Nötige Transformation managen
- Wandel als Chance
- Kommunikation als Instrument der Umsetzung

Business Development:

Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft

Durchführungen

2026

Nr. 57526 **5. Durchführung 2026**
23. – 25. November 2026
Stuttgart

2027

Nr. 57127 **1. Durchführung 2027**
22. – 25. Februar 2027
Horn/St.Gallen

Nr. 57227 **2. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027
Rottach-Egern

Nr. 57327 **3. Durchführung 2027**
27. – 30. September 2027
Luzern

Nr. 57427 **4. Durchführung 2027**
30. November – 3. Dezember 2027
Stuttgart

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.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.

Konzept

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

St. Galler Strategie Programm

Das beste Strategiewissen. Mit Implementierung.

Durchführungen

2026

Nr. 34526	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	1. – 3. Dezember 2026, Zürich
Nr. 34626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Köln

2027

Nr. 34127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	1. – 3. März 2027, Köln
Nr. 34227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	7. – 9. Juni 2027, Bregenz
Nr. 34327	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Brunnen
Nr. 34427	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Brunnen
Nr. 34527	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27. – 29. März 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 3 Tage

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/34

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit strategischer Verantwortung
2. Executives, die strategische Entscheidungen treffen müssen
3. Verantwortliche für Business Units und Geschäftsbereiche, die ihre Strategien vermehrt mit dem eigenen Team und nicht extern erarbeiten wollen
4. Spezialistinnen und Spezialisten, Leitende aus Strategieplanung, Verantwortliche aus Zentralfunktionen

Aufbau

Teil 1: Aktuelles und bewährtes Wissen zum Strategischen Management. Das St. Galler Strategie-Seminar. 4 Tage.

Teil 2: Strategie-Umsetzung; Transformation: Die notwendigen Veränderungen gemeinsam umsetzen. Change Management. 3 Tage.

Konzept

Das St. Galler Strategie-Programm bietet neues Wissen & Umsetzung in der Praxis.

- Wie KI für das Strategische Management genutzt wird
- Eine gute Strategie zeigt den notwendigen Handlungsbedarf
- Sie zeigt die Chancen, die man unbedingt ergreifen muss, um neues Wachstum und neue Gewinnpotenziale zu schliessen
- Sie respektiert, dass Mittelmass keine Zukunft hat und jedes Unternehmen dort einzigartig sein muss, wo es für die Kunden wirklich relevant ist.
- Eine gute Strategie hilft, den Fokus auf starke Positionen in attraktiven Märkten zu legen und sich von anderen Mitläufer-Positionen zu trennen.
- Sie bezieht die Menschen mit ein und erbringt einen höchstmöglichen Nutzen: Für Kunden; für die Gesellschaft; für Mitarbeitende und natürlich für Aktionäre, Eignerinnen und Eigner.

Dieses grosse und fundierte Strategiewissen präsentieren wir Ihnen in diesem St. Galler Strategie Programm.

Themen

KI unterstützte Strategien

Wie künstliche Intelligenz den Prozess der Strategischen Analyse und des Findens bestmöglicher Strategien aktiv unterstützen kann

Strategie-Audit

Die Strategische Position heute. Die ungenutzten Potenziale. Die Wachstums- und Rentabilitäts-Position.

Strategischer Handlungsbedarf

Früherkennung von Signalen zur Entwicklung des Kerngeschäfts. Wo verteidigen, wo ausbauen, wo sich gekonnt zurückziehen?

Strategische Ziele

Was treibt das Unternehmen, seine Führungskräfte und Mitarbeitenden an? Wie spürt man gelebte Werte, Zwecksetzung, Mission, Vision?

Zukunft anpacken

Vision Screening: Welche der denkbaren Zukünfte bietet die besten Chancen, passt zu unseren Kompetenzen und bietet uns eine hohe Realisierungschance?

Unsere Strategie

Was wollen wir in Zukunft sein? Was ganz bewusst nicht? Bewertung und Selektion. Präzise Strategieformulierung.

Umsetzungsbarrieren und Umsetzen

Change Management und gekonnte Transformation: Wie vorgehen, um das Gewollte auch tatsächlich zu erreichen?

Strategisches Controlling

Inhalte und Methodik des Strategischen Controllings

Wettbewerbsposition ausbauen, Marktanteile gewinnen

Im Wettstreit um Marktposition und Marktanteil gewinnen.

Durchführungen

2026

Nr. AV6156 5. Durchführung 2026

- | | |
|---------|-------------------------------|
| 1. Teil | 2. – 5. November 2026, Berlin |
| 2. Teil | 12. – 15. April 2027, Berlin |

Nr. AV6166 6. Durchführung 2026

- | | |
|---------|------------------------------------|
| 1. Teil | 14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen |
| 2. Teil | 12. – 15. April 2027, Berlin |

2027

Nr. AV6117 1. Durchführung 2027

- | | |
|---------|------------------------------|
| 1. Teil | 1. – 4. März 2027, München |
| 2. Teil | 12. – 15. April 2027, Berlin |

Nr. AV6127 2. Durchführung 2027

- | | |
|---------|----------------------------------|
| 1. Teil | 21. – 24. Juni 2027, Zürich |
| 2. Teil | 30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen |

Nr. AV6137 3. Durchführung 2027

- | | |
|---------|-------------------------------|
| 1. Teil | 4. – 7. Oktober 2027, Bregenz |
| 2. Teil | 8. – 11. November 2027, Köln |

Nr. AV6147 4. Durchführung 2027

- | | |
|---------|----------------------------------|
| 1. Teil | 29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz |
| 2. Teil | 24. – 27. April 2028, Stuttgart |

Dauer: 4+4 Tage

Seminargebühr: CHF 9800.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av61

Zielgruppe (w/m)

1. Verantwortliche für Markterfolg und Marktpositionen
2. Leiterinnen und Leiter bedeutender Geschäftsbereiche und Business Units und Bereiche
3. Corporate Development Manager:innen
4. Verantwortliche aus Marketing, Produktmanagement, Verkauf und Vertrieb.

Seminarziele

Dieses Seminar setzt das eigene Unternehmen in einen Bezug zur relevanten Konkurrenz. Die Teilnehmenden lernen, die eigene strategische Position zu analysieren, Handlungsbedarf im Hinblick auf Chancen und Gefahren zu erkennen, darauf aufbauend die optimale Strategie zur Zukunftssicherung für das bestehende Geschäft zu entwerfen und die bestmöglichen Marktpositionen im Geschäft der Zukunft zu planen und aufzubauen.

Konzept

Jede Unternehmung versucht, attraktive Positionen in gewinnbringenden Märkten zu besetzen.

Dafür ist es nötig, sich intensiv mit dem Markt, der Branchenlogik, den Kunden und mit dem Wettbewerb auseinanderzusetzen.

Oft wird dabei vergessen, dass nicht die Mitbewerber von heute, sondern die potenziellen Wettbewerber, die oft aus einer ganz anderen Branche kommen, die wirklich relevante und gefährliche Konkurrenz darstellen. So ist oft gerade diese zukünftige Konkurrenz das Mass aller Dinge, wenn es darum geht, die richtigen Wettbewerbsstrategien für eine erfolgreiche Zukunft zu entwickeln. Dafür braucht es die richtige Strategie und einen starken Vertrieb.

Marktanteile gewinnen

Die Teilnehmenden an diesem Programm kommen aus Unternehmen mit starkem oder steigendem Wettbewerbsdruck. Sie suchen nach Impulsen, um im Wettbewerb dauerhaft erfolgreich zu bestehen.

Themen

- Die optimale Wettbewerbsstrategie
- Der Stellenwert guter Marktpositionen
- Branche und Wettbewerb
- Rentable Marktpositionen in attraktiven Märkten
- Das Portfolio des bestehenden Geschäfts
- Das Portfolio an Neugeschäften
- Was erfolgreiche Marktpositionen auszeichnet
- Welche Marktpositionen wirklich gewinnbringend sind
- Welche Marktpositionen gemieden werden sollten
- Die Unternehmens- und Geschäftsstrategien
- Instrument und Methodik zur Bestimmung der gewollten Marktpositionen
- Mit der richtigen Wettbewerbsstrategie zum Erfolg
- Die eigenen Vorteile in Verkauf und Vertrieb umsetzen
- Verkaufsmanagement
- Wirkungsvolles Kundenmanagement
- Kundenpotentiale nutzen
- Kundenverlust vermeiden
- Neue Kunden gewinnen

Hochleistungsorganisation – wie gestalten, wie führen?

Durchführungen

2026

Nr. 32526	5. Durchführung 2026 5.–8. Oktober 2026, Stuttgart
Nr. 32626	6. Durchführung 2026 14.–17. Dezember 2026, Luzern

2027

Nr. 32127	1. Durchführung 2027 1.–4. Februar 2027, Köln
Nr. 32227	2. Durchführung 2027 19.–22. April 2027, St.Gallen
Nr. 32327	3. Durchführung 2027 28. Juni – 1. Juli 2027, Brunnen
Nr. 32427	4. Durchführung 2027 4.–7. Oktober 2027, St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.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.

Konzept

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 und Agilität

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



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch**: www.sgbs.com/e32

Strategisches Management für Sales Directors

Durchführungen

2026

Nr. TA0726	2. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

Nr. TA0736	3. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

2027

Nr. TA0717	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

Nr. TA0727	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen

Nr. TA0737	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen

Nr. TA0747	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln

Nr. TA0757	5. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

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/ta07

Zielgruppe (w/m)

1. Sales Directors, Verkaufs- und Vertriebsleiter
2. Führungskräfte mit Verantwortung für Umsatz, Marge, Key Accounts, Vertriebskanäle, Go-to-Market und Sales Performance

Aufbau

1. Teil: Strategisches Management, 4 Tage
2. Teil: Strategisches Verkaufsmanagement, 4 Tage

Konzept

Sales Directors stehen laufend vor der Aufgabe, aus strategischen Konzepten profitables Wachstum zu machen. Nicht einfach, denn Märkte verändern sich, Kunden entscheiden anders als geplant, digitale Kanäle und KI verändern die etablierte Vertriebslogik. Dieses Programm kombiniert gutes Strategisches Management mit erfolgreichem Strategischem Verkaufsmanagement. Es zeigt, wie Marktchancen erkannt, Wettbewerbsvorteile geschärft, Zielkunden priorisiert, Go-to-Market-Ansätze entwickelt und die Verkaufsorganisation leistungsfähiger geführt wird.

Themen

Strategisches Management und kommerzieller Erfolg

- Unternehmensstrategie, Geschäftsmodell und Wachstumslogik
- Marktattraktivität, Wettbewerbsvorteile und strategische Optionen

Markt, Wettbewerb und Kundenstruktur mit KI analysieren

- Marktsegmente, Kundengruppen und Potenziale erkennen
- Wettbewerbsdynamik, Disruption und neue Geschäftsmodelle beurteilen

Value Proposition und Positionierung schärfen

- Kundennutzen, Differenzierung und Zahlungsbereitschaft definieren
- Wertargumentation

Strategische Prioritäten und Ressourcenallokation

- Fokus statt Aktivismus: Ressourcen auf die besten Chancen lenken

Sales Strategy

- Verkaufsstrategie aus Unternehmens- und Marktstrategie ableiten
- Zielmärkte, Zielkunden, Kanäle und Angebotslogik definieren

Key Account Management

- Vom Lieferantenstatus zur strategischen Partnerschaft

Forecasting & Opportunity-Steuerung

- Forecast-Genauigkeit, Deal Reviews und Risikoanalyse
- KI-gestützte Opportunity-Bewertung und Next-Best-Actions

Value Selling, Pricing und Verhandlungsstrategie

- Verkauf über Wert statt über Preis
- Nutzenargumentation, Business Case für den Kunden und ROI-Logik
- Preisstrategie, Konditionen, Rabattsdisziplin und Marge

Sales Organisation, Rollen & Prozesse

- Struktur der Sales Force
- Gebietsplanung, Kundenzuordnung und Betreuungsmodelle

Sales Performance Management und Incentives

- Ziele, KPIs und Steuerungslogik
- Vergütung, Incentives und gewünschtes Verhalten
- Coaching, Feedback, Training und Leistungsentwicklung

Führung, Change und strategische Umsetzung

- Sales Directors als Change Leader
- Strategie in Verhalten, Prozesse und Routinen übersetzen

Funktionale Strategie: Wie erarbeiten?

Die bestmögliche Strategie für einen Funktionsbereich erarbeiten.

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Durchführungen

2026

Nr. ACT7736	3. Durchführung 2026
1. Teil	23.–26. November 2026, St.Gallen
2. Teil	Zurück am Arbeitsplatz, Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
3. Teil	25.–26. Februar 2027, St.Gallen

2027

Nr. ACT7717	1. Durchführung 2027
1. Teil	1.–4. März 2027, München
2. Teil	Zurück am Arbeitsplatz, Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
3. Teil	28.–29. Juni 2027, St.Gallen

Nr. ACT7727	2. Durchführung 2027
1. Teil	21.–24. Juni 2027, Zürich
2. Teil	Zurück am Arbeitsplatz, Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
3. Teil	14.–15. Oktober 2027, St.Gallen

Dauer: 4 Tage Seminar
1 Tag Anwendung*
2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

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/act77

Zielgruppe (w/m)

Leitende von Unternehmens-Funktionen, Service-Centers, Querschnittsfunktionen, internen Dienstleistungsbereichen, die Ihre eigene Strategie entwickeln und diese mit Unternehmens- oder Konzernleitung sowie den operativen Geschäftsbereichen abstimmen wollen.

Konzept

Ob HR, Rechtsabteilung, Produktion, IT, Marketing, Immobilien, Sourcing oder andere wichtige Funktionen des Unternehmens: Hier lernen Sie, eine funktionale Strategie zu erarbeiten und mit Geschäftsführung und Geschäftsbereichen abzustimmen.

- Wie Schritt für Schritt eine präzise und Erfolg versprechende Strategie für Ihren Funktionsbereich, Ihr Service-Center oder Ihre Querschnitts-Funktion erarbeiten?
- Wie diese Strategie dann mit den Strategien des Gesamtunternehmens und der Geschäftsfelder in Einklang bringen?

St. Gallen Tools

Wertvolle Strategie-Instrumente unterstützen die Teilnehmenden bei der Erarbeitung einer eigenen Funktionalen Strategie. Am Seminar lernen Sie, diese für Ihre eigene Management-Aufgabe richtig zu nutzen.

Themen

- Das Strategie-System des Unternehmens, die Einbettung der einzelnen Funktionen
- Strategie von Gruppe/Konzern, Unternehmung, Geschäftsfelder, Business Units und einzelner Funktionen: Das Zusammenspiel
- Der Strategie-Prozess und die Erarbeitung einer funktionalen Strategie: Wie vorgehen?
- Normatives Management: Purpose, Vision, Leitplanken und Zielvorgaben als Rahmen für die Funktionsstrategie
- Leistungen nur intern oder auch für Dritte als Drittgeschäft?
- Die relative Wettbewerbsposition: Wie gut sind wir heute, verglichen mit externen Anbietern? Gibt es überzeugende Argumente gegen ein Outsourcing der Funktion?

- Strategische Analyse: Unsere Stärken und Schwächen aus Sicht der internen Kunden?
- Unsere Kernkompetenzen: Was können wir besser als potenzielle externe Anbieter unserer Leistungen?
- Die Identität heute: Was sind wir heute? Was ist unser «Markenkern» als interner Dienstleister? Was sind wir (leider) nicht?
- Strategie-Optionen: Was wollen wir sein? Kreative Erarbeitung möglicher Zukünfte für die Funktion. Bewertung und Auswahl.
- Strategie-Erarbeitung: Präzise Beschreibung der Strategien für die Funktion
- Unser eigenes Rollenverständnis: Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung im Zusammenspiel mit Unternehmensleitung und den Leitenden der Geschäftsfelder und operativen Einheiten.
- Unterstützen, koordinieren oder kontrollieren: Wer bekommt welche Macht im Falle interner Konflikte? Regeln der Konfliktlösung?
- Die Funktionale Strategie präsentieren, das Ja dazu erreichen, die Umsetzung steuern

Weitere Angebote – Strategisches Management

Strategische Initiativen zur Zukunftssicherung



Von der Strategie zur Umsetzung.
Mit strategischen Initiativen schneller zu messbaren Resultaten.

Zielgruppe: Führungskräfte aus Konzernen, Hidden Champions und Mittelstandsunternehmen

Dauer: 7 Tage www.sgbs.ch/act04

Innovations-Audit: Wird unsere Innovationsidee erfolgreich sein?



Investieren oder stoppen?
Innovationsideen systematisch bewerten, Fehlinvestitionen meiden.

Zielgruppe: Executives, Innovationsverantwortliche, Geschäftsführer, Verantwortliche für neue Geschäfte und Geschäftsmodelle

Dauer: 2 Tage www.sgbs.ch/ma11

Weiterbildung Organisationsentwicklung



Organisationen fit für morgen machen.
Strategie, Struktur und Kultur ganzheitlich weiterentwickeln.

Zielgruppe: Executives mit Transformationsauftrag, Verantwortliche aus OE, HR und Management Development

Dauer: 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/ta51

Marktführer werden und bleiben



Marktführerschaft erreichen & sichern
Zuerst 4 Tage Seminar. Dann 1 Tag individuelles Coaching.

Zielgruppe: Verantwortliche für Marktanteil und Wettbewerbsposition

Dauer: 4 + 1 Tag Coaching www.sgbs.ch/av13

Business Kompetenz und Geschäftstüchtigkeit



Geschäftstüchtigkeit erlernen
Geschäftstüchtigkeit und unternehmerische Talente erkennen und fördern.

Zielgruppe: Young Professionals im Alter von 26 bis max. 42 Jahren

Dauer: 4 Tage www.sgbs.ch/35

St. Galler Change Management Seminar



Wandel führen, nicht erleiden.
Veränderungsprozesse strategisch gestalten und wirksam umsetzen.

Zielgruppe: Geschäftsleitung, Executive Management, Leitende mit Verantwortung für die Neuausrichtung

Dauer: 3 Tage www.sgbs.ch/av49

Change Management Programm



Vom Heute in die gewollte Zukunft
Wenn Veränderungen und Umwälzungen eine Transformation nötig machen.

Zielgruppe: Executives sowie erfolgreiche Praktiker:innen aus dem Mittel-Management

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/av15

KI & Change Leadership



KI einführen heisst Menschen führen.
KI-Transformationen kulturell und organisatorisch verankern.

Zielgruppe: Executives, Geschäftsleitungsmitglieder, Change- und Transformationsverantwortliche

Dauer: 2 + 3 Tage www.sgbs.ch/ma94

Kundennähe als Wettbewerbsinstrument



Näher am Kunden als der Wettbewerb.
Kundennähe gezielt ausbauen – für Wachstum und höhere Margen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Ergebnisverantwortliche, Spezialisten und Fachkräfte aller Bereiche, Executives

Dauer: 4 Tage www.sgbs.ch/act09

Weitere Angebote – Strategien erarbeiten und umsetzen

Szenarien & Strategiefindung mit KI



Die Zukunft denken, bevor sie eintrifft
Mit Szenarien und KI robuste Strategien für morgen entwickeln.

Zielgruppe: C-Level-Führungskräfte, Bereichsleitende, Leiter:innen Strategie, Transformation und Corporate Development

Dauer: 2 + 4 Tage www.sgbs.ch/ta36

St. Galler Strategie- & Innovations-Programm



Trends erkennen, Innovation steuern
Technologische Trends in neue Strategien und Geschäftsmodelle umsetzen.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Strategie-Verantwortung, Leitende von Geschäftsfeldern und Business Units, Technologie-Verantwortliche

Dauer: 2 + 4 Tage www.sgbs.ch/av31

Unternehmensstrategie: Wie erarbeiten?



Schritt für Schritt zur Strategie.
Umsetzbare Strategien systematisch erarbeiten und hinterfragen.

Zielgruppe: Executives, Führungskräfte, High Potentials, Verantwortliche für Strategisches Management

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act76

Strategie & Rolle von Zentralfunktionen



Funktionale Strategien erarbeiten
Für Funktionsbereiche, Stäbe, Service Centers und Querschnittsfunktionen.

Zielgruppe: Leitende von Funktionen, Stäben, zentralen Stellen

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act75

Geschäftsfeld-Gliederung und Unternehmensentwicklung



Ist Ihre Struktur noch die richtige?
Die Geschäftsfeld-Logik hinterfragen und gezielt optimieren.

Zielgruppe: CEOs, Geschäftsleitung, Geschäftsführende, Direktoren und leitende Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act78

Strategie Impulstage



Impulse, die Ihre Strategie bewegen
Seminar, Selbstaudit und Coaching für die eigene Strategiearbeit.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Strategie-Verantwortung für Unternehmen, Bereiche, Business Units, Produktlinien oder Vertriebseinheiten

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act23

Strategie und Transformations-Management



Wandel als Chance strategisch nutzen
Strategien zukunfts-fähig gestalten, Organisationen agil transformieren.

Zielgruppe: Entscheidungsträger mit Verantwortung für Strategien, Leitende aus Funktions- und Zentralbereichen, Umsetzungsverantwortliche

Dauer: 4 + 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/act24

Strategie-Audit: Die eigene Strategie überprüfen



Wie gut ist Ihre Strategie wirklich?
Schwachstellen erkennen, Zukunftschancen sichern.

Zielgruppe: Führungsteams erfolgsgewohnter Unternehmen und Firmen, die eine Kurskorrektur vornehmen müssen

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act25

Strategieentwicklung und Strategieumsetzung



Gute Strategien verdienen Umsetzung
Strategien entwickeln – und sie wirksam in die Praxis bringen

Zielgruppe: Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung, Leiter:innen von Geschäftsbereichen und Business Units, Strategieverantwortliche

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/av38

Weitere Angebote – Strategie plus Executive Einzel-Coaching

Meine eigene Strategie erarbeiten



Meine Strategie – klar und umsetzbar.
Die eigene Strategie entwickeln, fokussieren und konsequent umsetzen.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte mit Ergebnis- und Strategie-Verantwortung

Dauer: 4 + 1 Tage www.sgbs.ch/ma81

Strategisches Management vor dem Markteintritt



Vor dem Markteintritt die Weichen stellen.
Markteintritte strategisch vorbereiten und Chancen und Risiken abwägen.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte mit Verantwortung für Strategie, Wachstum, Marktentwicklung und Expansion

Dauer: 4 + 1 Tage www.sgbs.ch/ma82

Strategisches Management in der Aufbauphase



Wie neue Geschäfte erfolgreich aufbauen?
Strategische Klarheit für frühe Weichenstellungen und junge Geschäftsfelder.

Zielgruppe: Executives, Führungskräfte und Leistungsträger mit Verantwortung für Geschäfte in der Aufbauphase

Dauer: 4 + 1 Tage www.sgbs.ch/ma83

Strategisches Management im Wachstum



Wachstum steuern, Profitabilität sichern.
Markchancen, Rendite und Organisationskraft im Wachstum parallel stärken.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte mit strategischer Verantwortung für Unternehmen oder Teilbereiche

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/ma84

Strategisches Management in der Stagnation



Wachsen, wenn der Markt nicht wächst?
Erträge sichern und neue Spielräume erschliessen – auch ohne Marktwachstum.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte, die in stagnierenden Märkten Erträge sichern und Handlungsfähigkeit ausbauen wollen

Dauer: 4 + 1 Tage www.sgbs.ch/ma85

Strategisches Management in der Disruption



Disruption erkennen, bevor Margen brechen.
Verdrängung früh erkennen und mit robusten Strategien beantworten.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte mit strategischer Verantwortung, u.a. für Innovation und Transformation

Dauer: 4 + 1 Tage www.sgbs.ch/ma86

Strategisches Management zur Profitabilitäts-Steigerung



Marge ist eine Frage der Strategie.
Mit strategischen Hebeln Marge, Ergebnisqualität und Rendite steigern.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung und Einfluss auf Wachstum, Marge und Kapitalrendite

Dauer: 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma87

Strategisches Management im Rückzug



Rückzug als Zeichen von Stärke.
Rückzüge professionell planen – Werte, Liquidität und Vertrauen schützen.

Zielgruppe: Kompetenz in Desinvestition und Rückzug aufbauen wollen

Dauer: 4 + 1 Tage www.sgbs.ch/ma88

KI & Digital Strategie Programm



Strategie im Zeitalter der KI entwickeln.
KI für Analyse, Optionen und digitale Geschäftsmodelle nutzen.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte mit Verantwortung für KI-Nutzung und Digitalisierung

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/av12



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Finanzielle Führung, finanzielle Resultate

Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche	61
St. Galler Executive Finanzprogramm	62
Finanz-Wissen für Führungskräfte	63
St.Galler Finanzlehrgang	64
Mergers & Acquisitions	65
Finanz Programm für Führungskräfte	66



Finanzmanagement für Ergebnisverantwortliche

Die finanzielle Ergebnisverantwortung

Durchführungen

2026

Nr. 51526	5. Durchführung 2026 2. – 5. November 2026, St.Gallen
Nr. 51626	6. Durchführung 2026 14. – 17. Dezember 2026, Stuttgart

2027

Nr. 51127	1. Durchführung 2027 22. – 25. März 2027, St.Gallen
Nr. 51227	2. Durchführung 2027 21. – 24. Juni 2027, Brunnen
Nr. 51327	3. Durchführung 2027 20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern
Nr. 51427	4. Durchführung 2027 29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern

Dauer: 4 Tage

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/51

Zielgruppe (w/m)

- Führungskräfte aus der Executive- und General Managementebene
- Geschäftsführer, Vorstände, Mitglieder der GL, Direktoren
- Executives mit Verantwortung für wichtige Funktionen, Bereiche, Geschäftsfelder, Business Units, Tochtergesellschaften, grosse Projekte
- Führungskräfte und Spezialisten aus Unternehmensplanungs- und Finanzbereichen
- Unternehmer, Gesellschafter und Leitende aus Familienunternehmen

Konzept

4-tägiges hochkarätiges Finanzseminar für all jene Ergebnisverantwortlichen im Unternehmen,

- deren Handeln grosse Auswirkungen auf die finanziellen Ergebnisse des Unternehmens haben
- die Wissen aktualisieren oder erweitern wollen, um die finanziellen Führungsaufgaben erfolgreich zu steuern
- die ehrgeizige finanzielle Ergebnisse erreichen wollen und dazu wertvolle Impulse suchen.

Themen

Die finanzielle Führungsaufgabe von Executives

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

Kosten- und Gewinnmanagement

- Gewinnsteuerung – Einflussfaktor «Digital»
- Cash-flow-Optimierung und Liquiditätssteuerung
- Rentabilitätsziele erreichen
- Kostenführerschaft oder akzeptabler Kostennachteil?
- Verlustquellen erkennen und ausmerzen: Rechtzeitig reagieren dank Worst-Case-Szenarien

Finanzierung

- Bewusster Umgang mit Kapitalintensität: In-/Outsourcing
- Die Finanzierung von Wachstum, Financial Engineering
- Umgang mit Banken und Finanzanalysten

Performance Management und Controlling

- 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

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

Nutzen

Nach diesem hochklassigen Executive-Seminar

- verfügen Sie über eine systematisierte Gesamtsicht der Tools des modernen Finanzmanagements
- sind Sie in der Lage, die zentralen finanziellen Entscheidungen bewusst zu treffen
- wissen Sie, welche Informationen Sie vom Controlling brauchen, um Ihren Bereich «im Griff» zu haben
- kennen Sie die wesentlichen Instrumente zur Steuerung finanzieller Aspekte.



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/e51

St. Galler Executive Finanzprogramm

Weiterbildung Finanzen. Weiterbildung Controlling.

Durchführungen

2026

Nr. 06526	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Berlin
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Stuttgart
Nr. 06626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen

2027

Nr. 06127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
Nr. 06227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
Nr. 06327	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Rottach-Egern

Dauer: 4 + 4 Tage

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/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.

Konzept

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

- Mit KI entwickelte Szenarien und Trends in das Strategische Denken einbeziehen
- Strategische Analyse: Genügt es, weiter zu machen wie bisher?
- Wenn ja: Wie rentabel wachsen, wie das Kerngeschäft ausbauen, wo optimieren?
- Wenn nein: Veränderungsbedarf aufzeigen, Handlungsbedarf präzise abbilden
- 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
- Von der weitsichtigen Strategie zum erfolgreichen Finanzmanagement
- 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
- Risk Management: KI nutzen



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e06

Finanz-Wissen für Führungskräfte

Durchführungen

2026

Nr. 53526 **5. Durchführung 2026**
1. – 4. Dezember 2026, St.Gallen

2027

Nr. 53127 **1. Durchführung 2027**
22. – 25. Februar 2027, Davos

Nr. 53227 **2. Durchführung 2027**
7. – 10. Juni 2027, Köln

Nr. 53327 **3. Durchführung 2027**
20. – 23. Sep. 2027, Stuttgart

Nr. 53427 **4. Durchführung 2027**
22. – 25. November 2027, St.Gallen

Dauer: 4 Tage

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/53

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 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

Konzept

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

Themen

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

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

Investitionen beantragen

- Das Investitionsprojekt beantragen

- 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

St. Galler Finanzlehrgang

Durchführungen

2026

Nr. 50526	5. Durchführung 2026
1. Teil	1. – 4. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Frankfurt

Nr. 50626	6. Durchführung 2026
1. Teil	1. – 4. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen

2027

Nr. 50127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos
2. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen

Nr. 50227	2. Durchführung 2027
1. Teil	7. – 10. Juni 2027, Köln
2. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen

Nr. 50327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Stuttgart
2. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen

Dauer: 4 + 3 Tage

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/50

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte aus Linie und Stab
2. Betriebs-, Bereichs-, Abteilungs-, Produktions- und Gruppenleiter:innen sowie Firmeninhaber:innen ohne vertiefte, spezialisierte finanzwirtschaftliche Fachkenntnisse.
3. Naturwissenschaftler, Ingenieure, Techniker, Juristen, Psychologen.

Konzept

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:

- Kompetenzen im Umgang mit finanziellen Kennzahlen zu haben,
- ihren Verantwortungsbereich ergebnisorientiert zu steuern,
- entscheidungsrelevante Führungsinformationen zu nutzen

Themen

Das Finanzwirtschaftskonzept im Überblick

- Das Paradigma des Gleichschritts von Umsatz/Volumen, Gewinn und Kosten
- Unternehmensziele quantifizieren

Financial Basics

- Der Jahresabschluss
- Bilanz und Erfolgsrechnung
- Break-Even-Analysen
- Kapitalflussrechnung, Cash Flow
- Return on capital investment (ROI/ROCE)

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung

- Investitionsanträge richtig begründen
- Make-or-buy, Outsourcing versus Insourcing

Cash Management, Shareholder Value Management

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

Controlling

- Controlling-Kennzahlen
- Controllingberichte verstehen: One-Page Summaries

Kosten-Management

- Konzept und Aufbau der modernen Kosten- und Leistungsrechnung: Kostenverrechnungsmethoden und Kostenrechnungssysteme, Kostenarten, -stellen, -träger
- Kalkulationssysteme, Stückkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung: Teil- versus Vollkostenrechnung
- flexible Preisuntergrenzen
- Target Costing
- Kostenplanung und -kontrolle
- Beispiele von Kostenrechnungssystemen

Financial Management in typischen Verantwortungsbereichen

- Cost- und Profit-Units: Budgetierung, Erfolgsrechnung und Kostensteuerung
- Projekt-, Produkt-, Service- und Marktverantwortungsrechnungen

Budgetieren und planen

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



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

Mergers & Acquisitions

Durchführungen

2026

Nr. 59326 **3. Durchführung 2026**
23. – 25. November 2026
Köln

2027

Nr. 59127 **1. Durchführung 2027**
10. – 12. Mai 2027
St.Gallen

Nr. 59227 **2. Durchführung 2027**
13. – 15. September 2027
Zürich

Nr. 59327 **3. Durchführung 2027**
8. – 10. Dezember 2027
St.Gallen

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine
und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/59

Zielgruppe (w/m)

Top Management, Unternehmer, Executives, die Unternehmen oder Unternehmensteile kaufen oder verkaufen. Oberste Entscheidungsträger, die externes Wachstum realisieren wollen.

Konzept

Die Teilnehmenden an diesem hochkarätigen Management Seminar erwartet folgender Nutzen:

- Sie verstehen die Gesamtsystematik von M&A, die strategische Konzeptionierung und die einzelnen Bewertungsmodelle
- Sie kennen den typischen Ablauf einer M&A-Transaktion und können diesen planen und gestalten
- Sie verstehen die Besonderheiten internationaler Unternehmenskäufe
- Sie erfahren mehr über die wesentlichen rechtlichen Grundlagen von M&A-Transaktionen
- Sie sehen, wie unterschiedlich die Post Merger Integration in der Praxis verläuft

Themen

M&A-Grundlagen

- Warum M&A-Transaktionen in der Praxis gelingen, warum sie scheitern
- Stakeholder-Bedenken im Verlauf einer Transaktion
- Die Wertschöpfung von Beteiligungsgesellschaften

Externes Wachstum dank Zukäufe

- Externes Wachstum als Teil der Unternehmensstrategie
- Von der Portfolioanalyse zur M&A-Roadmap, Targets
- Kriterien zur Auswahl von Akquisitionsziele, Synergiepotenziale

Projektmanagement im M&A-Prozess

- Ablauf einer M&A-Transaktion
- Auktion oder ausverhandelter Deal?
- Die einzelnen Schritte der Transaktions-Durchführung

Prozess-Elemente des Ver-/Käufers

- Verkaufsentscheidung, Mandatierung, Investorenliste, Vertraulichkeit, Teaser, Information Memorandum, Procedure Letter, Bewertung, Preisuntergrenze, Datenraum, Firmenbesichtigungen, Vertrag und interne Kommunikation

- Due Diligence: Prüfung des Unternehmens in rechtlicher, steuerlicher, wirtschaftlicher und technologischer Hinsicht, Risikoermittlung & Optimieren der Transaktion
- Beweissicherungsfunktion, Vendor Due Diligence, Vertraulichkeitsverpflichtung

Bewertung und Optionen der Transaktion

- Trading Multiples, DCFM, Break-up u.a.
- Asset Deal: Kauf der Vermögensgegenstände vs. Share Deal: Kauf des Unternehmensträgers

Finanzierungsmodelle

- Analyse der Kapitalstruktur und des Kapitalbedarfs für den Zukauf
- Eigenkapital oder Fremdkapital, Leverage
- Innenfinanzierung oder Aussenfinanzierung

Warum Post Merger Integration?

- Kulturprobleme, Reputations-Risiken, Abgang von Schlüsselmitarbeitenden, hohe IT-Kosten wegen unterschiedlicher IT-Systeme, Stress, Uneinigkeit und Verunsicherung sind häufige Folgeerscheinungen
- Was tun, wie vorgehen?

Finanz-Programm für Führungskräfte

Der Crash-Kurs zur finanziellen Führung

Durchführungen

2026

Nr. 58526	5. Durchführung 2026
1. Teil	1. – 4. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Stuttgart
3. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen
4. Teil	10. – 12. Mai 2027, St.Gallen

2027

Nr. 58127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Februar 2027, Davos
2. Teil	22. – 25. März 2027, St.Gallen
3. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen
4. Teil	10. – 12. Mai 2027, St.Gallen

Nr. 58227	2. Durchführung 2027
1. Teil	7. – 10. Juni 2027, Köln
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
3. Teil	13. – 15. September 2027, St.Gallen
4. Teil	8. – 10. Dezember 2027, St.Gallen

Nr. 58327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Stuttgart
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Luzern
3. Teil	13. – 15. Dez. 2027, Horn/St.Gallen
4. Teil	8. – 10. Mai 2028, Berlin

Dauer: 14 Tage in 4 Teilen

Seminargebühr*: CHF 14 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/58

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Entscheidungsträger:innen
2. Neu berufene Leistungsträger, die in kurzer Zeit viel Wissen zur finanziellen Führung lernen wollen
3. Leitende aus Bereichen, Geschäftsfeldern, Divisions, Business Units
4. Verantwortliche für grosse Projekte und hohe Investitionen
5. Nicht-Experten des Finanzmanagements, die wichtige finanzielle Entscheidungen treffen oder beeinflussen

Konzept

In diesem Programm lernen Sie genau die richtigen Fragen an das Controlling zu stellen, sofort die Substanz aus Reports und finanziellen Daten zu finden, Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen, Gewinnpotenziale im Unternehmen zu spüren und Ihren Bereich in Richtung mehr Ebit, bessere Gewinnmarge, höhere Profitabilität, Rentabilität und Wertsteigerung zu lenken.

Aufbau

Sie erhalten viel Wissen, hochverdichtet, aber erläutert an zahlreichen Beispielen. Instrumente, Überblick, anwendbare Tools. Das Programm kann auch über einen längeren Zeitraum gestreckt werden, die Verschiebung von einer Durchführung auf eine andere für einzelne Teile ist möglich.

Teil 1: Finanz & Rechnungswesen. 4 Tage.

Teil 2: Finanzmanagement für Führungskräfte. 4 Tage.

Teil 3: Controlling: Ebit steigern und finanzielle Steuerung. 3 Tage.

Teil 4: Corporate Finance und Mergers & Acquisitions. 3 Tage.

Themen

Die Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens

- Gesamtüberblick über das Finanz- und Rechnungswesen
- Die Instrumente des Finanz- und Rechnungswesen

Bilanzen, Erfolgsrechnungen und Managementreports

- Kennzahlen verstehen
- Fehlentwicklungen und Optimierungspotenziale rasch erkennen

Finanzmanagement

- Finanzielle Entscheidungen bewusst treffen

- Profitabilität, Rentabilität und Cash Flow bewusst steuern

Das ehrgeizige Budget

- Wie gestalten Sie Ihren Planungs- und Budgetierungsprozess?
- Beyond Budgeting

Die richtige Finanzierung

- Wie viel Kapital benötigt das Unternehmen?
- Finanzierungsstrategie und Deckung des Finanzbedarfs

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- Grosse Investitionen müssen sich rechnen: Bis wann sollen sie zurückbezahlt sein (pay back)?
- Investitionsrechnung in der Praxis
- Die Gewinnschwelle bewusst steuern
- Produktivitäts-Management
- Cash Flow Überlegungen

Mergers & Acquisitions

- Strategisches Finanzmanagement: Wo expandieren, wo optimieren, wo desinvestieren?
- Das nötige Wissen zu Mergers & Acquisitions
- Gekonnt zukaufen, sinnvoll fusionieren, wertbringend verkaufen: Wie vorgehen?

Themen

Gewinnmargen-Management

- Die rentablen Stufen der Wertschöpfung
- Das Unternehmen auf Rentabilität trimmen

Finanzierung, Kapitalbedarf

- Wie Strategien den Kapitalbedarf treiben
- Kapitaleinsatz optimieren, Finanzierung sicherstellen

Liquiditätssteuerung

- Liquiditätsplanung
- Liquiditätssteuerung

Rentabilitäts-Management

- Eigen-, Fremd- und Gesamtkapitalrentabilität
- Leverage und Risiko
- Rentabilitäts-Management
- Nachhaltige Wertsteigerung: Wie vorgehen?

Früherkennung und aktives Steuern

- Steuerung von Gewinnmarge, Umsatzrendite, Eigenkapitalrendite
- Reduktion der Kapitalintensität
- Erhöhung des Cash Flow
- Reduktion der Fixkosten und Gestaltung des Break-Even-Punktes

- Sicherstellung ausreichender Liquidität

Kostenmanagement

- Kosten und Leistungsrechnung
- Kostenposition im Vergleich zum Wettbewerb
- Kostensenkungsprogramme

Ertragsmanagement

- Die Ertragspfeiler kennen
- Die Verlustquellen finden
- Konzentration auf rentable Geschäfte

Wertorientierung und Wertsteigerung

- Treiber des Unternehmenswerts
- Programme zur Steigerung des Unternehmenswerts, Cash Flow und Ebit steigern

Wirkungsvolles Controlling

- Die richtigen Controllinginstrumente
- Zusammenarbeit mit den unternehmensinternen Spezialisten aus Finanz und Controlling
- Sinnvolles Controlling: Best Practices

M&A als Teil der Unternehmens-Strategie

- Die eigene Marktstellung dank Zukauf verstärken
- Optimieren des eigenen Portfolios

- Kauf, Verkauf oder Fusion als ganzheitliche Entscheidung

Ein Unternehmen kaufen

- Die erhofften Synergiegewinne
- Neue Kompetenzen und Fähigkeiten für das eigene Unternehmen bewerten
- Mögliche Abschmelzprozesse und Nachteile eines Kaufs

Der Verkauf von Unternehmen oder Teilbereichen

- Motive, Ziele und Zeitachse
- Preisberechnung: Der Wert des Unternehmens
- Nachfrage schaffen: Den effektiv bezahlten Kaufpreis bestimmt die Nachfrage
- Verkaufsprozess: Die Schritte beim Unternehmensverkauf
- Die Fusion als Erfolgsstrategie

Due Dilligence

- Das Ziel-Unternehmen prüfen und bewerten
- Die Berechnung des Werts durch Experten – und was in der Praxis geschieht
- Due Dilligence: Was sollte geprüft werden, wo bringen Sie selbst Ihre Expertise eine?

Den Kaufpreis finanzieren

- Die üblichen Formen der Bezahlung des gekauften Unternehmens
- Wie werden sie finanziert?
- Barzahlung, Aktientausch, Stock Option Programme für das Management

Post Merger Integration

- Zwei Kulturen, 2 Strukturen, Systeme mit unterschiedlicher IT-Landschaft und zwei gewachsene Firmen mit eigenen Führungsprinzipien verschmelzen: Eine Mega-Aufgabe.
- Motivation, Reputation und Mitarbeiterzufriedenheit speziell in den schwierigen ersten Monaten erhalten
- Gekonnte Post Merger Integration als Basis für finanziellen Erfolg und weiterhin hohe Arbeitsgeber-Attraktivität

Bitte beachten:

Wesentliche Themen der finanziellen Führung werden in mehreren Teilen des Programms bewusst mehrfach behandelt. Die bewusste «Redundanz» erlaubt es auch Nicht-Experten, das neue Wissen gezielt anzuwenden.

Weitere SGBS-Angebote – Finanzielle Führung, finanzielle Resultate

Controlling und Führen mit Kennzahlen



Was sagen Ihre Kennzahlen wirklich?
Mit Controlling-Daten Abweichungen erkennen und gezielt gegensteuern.

Zielgruppe: Führungskräfte ausserhalb des Finanzbereichs, Verantwortliche für finanzielle Resultate

Dauer: 3 Tage www.sgbs.ch/56

Finanzielle Verantwortung übernehmen



Profitabilität sicherstellen
Grundlagen. Kennzahlen. Ebit-Steigerungsprogramm. Controlling.

Zielgruppe: Verantwortliche für Ebit-Ziele und Profitabilitätssicherung oder -steigerung

Dauer: 4 + 3 + 3 Tage www.sgbs.ch/av50

Weiterbildung Betriebswirtschaft und Finanz-Wissen



Verstehen Sie die Sprache der Finanzen?
Finanzielle Wirkung von Entscheidungen erkennen und kompetent mittragen.

Zielgruppe: Nachrückende Leistungsträger:innen mit (künftiger) Verantwortung für finanzielle Resultate

Dauer: 5 Tage www.sgbs.ch/av52

Die Welt der Zahlen: Wege zur Profitabilität.



F & RW für Nachwuchstalente
Was Nachwuchskräfte von finanzieller Führung wissen müssen. 4 Tage.

Zielgruppe: Junge Fach- und Führungskräfte oder Verantwortliche für Cost-Center

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/81

Controlling Fortbildung für Führungskräfte



Weniger Zahlenflut, mehr Wirkung.
Zahlen richtig deuten, Einfluss auf Kosten und Ergebnis nehmen.

Zielgruppe: Entscheidungsträger mit Führungsverantwortung, Leistungsträger ohne Finanzhintergrund, Ergebnisverantwortliche

Dauer: 3 Tage www.sgbs.ch/av78

Finanzielle Führung und Controlling



Wie steuern Sie Ihr Ergebnis?
Praxisbezogene Systematik für Planung, Budget und Erfolgssteuerung.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Budgetverantwortung, Verantwortliche für Ergebnis-, Umsatz- und Kostenziele

Dauer: 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act68

Finanzmanagement und finanzielle Entscheidungen



Finanzpolitische Weichen richtig stellen.
Finanzielle Führung als Managementaufgabe wirksam wahrnehmen.

Zielgruppe: Executives, Geschäftsleitung, Vorstand, Geschäftsführer:innen, Profit-Center-Leiter:innen

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act60

Executive Finanzmanagement Programm



Profitabilität gezielt steigern.
Finanzielle Zusammenhänge aktiv nutzen – für Gewinn und Wertschöpfung.

Zielgruppe: Oberstes und oberes Management, Geschäftsführer:innen, Verantwortliche für Business Units und Profit Centers

Dauer: 3 + 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act62

Corporate Performance: Finanzielle Ziele erreichen



Welche Gewinnhebel nutzen Sie schon?
Gewinn- und Werttreiber erkennen, Profitabilität kontinuierlich steigern.

Zielgruppe: Führungskräfte, Spezialist:innen, Leiter:innen von Profit Centers und Business Units, zukünftige Leader

Dauer: 3 + 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act61



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Künstliche Intelligenz, New Business, Digitalisierung

St. Galler KI Management Programm: Strategie, Führung, Verkauf mit KI Unterstützung	70
Mitarbeiterführung in Zeiten Künstlicher Intelligenz	72
Führen und Teammanagement mit KI	73
Weiterbildung in Führungskompetenz	74
KI, Resilienz und Führung	76
Weiterbildung Künstliche Intelligenz im Management	77
Künstliche Intelligenz, Technologie und Digitalisierung	78
Online Verkaufen mit KI	80
Technologie-Screening, KI und Business Development	81
Business Development mit KI	83
Business Development: Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft	84
KI-unterstützte Innovationsstrategie	85
Digital Business Transformation	86
Disruption, Innovation, Transformation	87
Digitalisierung und KI für Strategie, Marktbearbeitung und Verkaufsmanagement	88
Strategie- & Business Development Programm	90



St. Galler KI Management Programm

Strategie, Führung und Verkauf mit KI Unterstützung

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Das Besondere an den ZAP-Seminaren: Optimaler Transfer-
nutzen durch Anwendung und Vertiefungs-Seminar

Durchführungen

2026

Nr. ACT8046 4. Durchführung 2026

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 2. – 5. November 2026, Berlin |
| 2. Teil | 26. – 27. November 2026, St.Gallen |
| 3. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 4. Teil | 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen |

Nr. ACT8056 5. Durchführung 2026

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen |
| 2. Teil | 22. – 23. April 2027, St.Gallen |
| 3. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 4. Teil | 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen |

2027

Nr. ACT8017 1. Durchführung 2027

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 1. – 4. Februar 2027, München |
| 2. Teil | 22. – 23. April 2027, St.Gallen |
| 3. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 4. Teil | 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen |

Dauer: 4 + 2 Tage Seminar

1 Tag Anwendung*

2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

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/act80

Konzept

Das St. Galler KI Management Programm vermittelt Führungskräften die strategischen, führungsmässigen und verkaufsrelevanten Grundlagen für den erfolgreichen Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Unternehmen. Im ersten Modul (3 Tage) liegt der Fokus auf der Entwicklung einer zukunftsorientierten KI-Strategie: Wie kann KI gezielt zur Stärkung der Wettbewerbsposition eingesetzt werden? Welche technologischen und datenseitigen Voraussetzungen sind zu schaffen? Und wie sieht eine verantwortungsvolle KI-Governance aus? Im zweiten Modul (3 Tage) steht die Umsetzung im Führungsalltag im Zentrum: Wie verändert KI die Rolle von Führung? Wie werden Organisationen, Teams und Entscheidungsprozesse angepasst? Die Teilnehmenden erhalten einen praxisorientierten Zugang, verankert im St. Galler Management-Modell, ergänzt durch aktuelle Forschung und Best Practices. Das St. Galler KI Management Programm legt dabei besonderen Wert auf die Integration von Technologie, Strategie und Führung, abgestimmt auf die Herausforderungen moderner Executives. Modul 3 dient der Anwendung der Erkenntnisse aus den Seminaren für den eigenen Bereich (1 Tag). Modul 4 (2 Tage) zeigt, wie Kunden und Nichtkunden, die einen aktuellen Bedarf haben, dank KI-gestützter digitalen Verkaufsmassnahmen das Angebot des Unternehmens finden und kaufen sollen.

Themen

Teil 1: Strategisches Management mit KI

KI und strategische Positionierung

- Identifikation von KI-basierten Wettbewerbsvorteilen
- Aufbau strategischer Datenkompetenz
- Geschäftsmodell-Innovation mit KI
- Einsatzfelder der KI in der Wertschöpfung
- KI in den Prozess des Strategischen Managements integrieren

KI-getriebene Entscheidungsprozesse

- Strategische Analyse und Finden des relevanten Handlungsbedarfs mit KI-Unterstützung
- Erarbeitung Strategischer Optionen mit KI
- Simulation von Wettbewerbsstrategien mit KI
- Finden der bestmöglichen Strategien
- Entscheidungsqualität durch Algorithmen erhöhen
- Schnelle Anpassung bei gravierenden Veränderungen dank KI
- Risikomanagement mit KI-Tools

Themen

Technologie, Daten & Infrastruktur

- Datenarchitekturen verstehen und nutzen
- Schnittstellen zwischen Business & IT managen
- Plattformstrategien im KI-Zeitalter
- Tool-Auswahl im Kontext der Gesamtstrategie
- Technologische Leitplanken im St. Galler KI Programm

Governance & Verantwortung

- Ethikrichtlinien im KI-Einsatz
- Compliance-Richtlinien
- Transparente KI-Systeme gestalten
- Rollen und Verantwortungen definieren
- Governance-Modelle

Teil 2: Führung mit KI

Leadership im Zeitalter der KI

- Neue Führungsrollen & Erwartungen
- Empowerment statt Kontrolle
- KI als Führungspartner denken
- Persönliche Leadership-Kompetenzen erweitern
- Leadership-Ansätze im St. Galler KI Programm

Change Management & Transformation

- Mitarbeitende für KI begeistern
- Kulturwandel systematisch gestalten
- KI-Projekte kommunikativ begleiten
- Ängste und Widerstände adressieren
- Change-Methoden im St. Galler KI Programm

Zusammenarbeit Mensch & Maschine

- Kollaboration im Mensch-KI-Team
- Augmented Decision Making einsetzen
- Vertrauen in KI-Systeme aufbauen
- Aufgabenverteilung neu denken
- Praxisbeispiele aus dem St. Galler KI Programm

KI-Kompetenzen im Unternehmen aufbauen

- Lernarchitekturen & Weiterbildung
- Kompetenzprofile für KI-Zeitalter
- KI als integrativen Bestandteil der HR-Strategie
- Talentgewinnung für Datenrollen
- Kompetenzstrategien im St. Galler KI Programm

Teil 3: Anwendung

Sie nutzen die Impulse und Erkenntnisse aus dem Seminarteil für eigene Überlegungen und Anwendung. 1 Tag, der als Vorbereitung auf den 2-tägigen Vertiefungsteil in St. Gallen dient.

Teil 4: Digitaler Verkauf: Kunden mit aktuellem Bedarf gezielt erreichen

Ergebnisse steuern

Der Teil „Digitaler Verkauf“ im Rahmen des St. Galler KI Management Programms zeigt, wie Unternehmen digitale Kanäle nutzen können, um potenzielle Kunden mit konkretem Bedarf im richtigen Moment zu erreichen.

Ziel ist es, eine

- digitale Verkaufsstrategie zu entwickeln,
- die sich vor allem auf jene Zielgruppe fokussiert, die einen aktuellen Bedarf hat, nach geeigneten Leistungen sucht und entsprechend kaufbereit ist.

Teilnehmende lernen,

- wie sie eigene digitale Verkaufsaktivitäten so gestalten,

- dass qualifizierte Interessenten (Kunden wie Nichtkunden) genau dann auf das eigene Angebot stoßen, wenn ihr Bedürfnis am größten ist
- und wie sie diese gezielt zur Conversion führen.

Zentrale Inhalte:

- digitale Verkaufsstrategie zu entwickeln,
- Bedarf erkennen, bevor der Kunde selbst aktiv wird
- Digitale Sichtbarkeit mit hoher Relevanz im Entscheidungsprozess
- KI-gestützte Segmentierung und Personalisierung
- Aufbau intelligenter Verkaufstunnels mit hoher Abschlussrate

Mitarbeiterführung in Zeiten künstlicher Intelligenz

Durchführungen

2026

Nr. VK1026	2. Durchführung 2026
1. Teil	Selbststudium 1 Tag, Vorbereitung
2. Teil	26. – 27. November 2026, St.Gallen

2027

Nr. VK1017	1. Durchführung 2027
1. Teil	Selbststudium 1 Tag, Vorbereitung
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen

Nr. VK1027	2. Durchführung 2027
1. Teil	Selbststudium 1 Tag, Vorbereitung
2. Teil	23. – 24. September 2027, St.Gallen

Nr. VK1037	3. Durchführung 2027
1. Teil	Selbststudium 1 Tag, Vorbereitung
2. Teil	1. – 2. Dezember 2027, St.Gallen

Dauer: 1 Tag Selbststudium, Vorbereitung
2 Tage Präsenz

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/vk10

Zielgruppe w/m

Teilnehmende sind Executives und Verantwortliche aus allen Bereichen, die für Mitarbeiterführung zuständig sind und wissen wollen, wie die Möglichkeiten der KI sinnvoll in die eigene Mitarbeiterführung eingebaut werden sollten.

Aufbau

Das Seminar Mitarbeiterführung mit künstlicher Intelligenz besteht aus 2 Teilen:

Teil 1: Vorbereitung auf das Seminar anhand eines Tools, geeignet für die Selbstanalyse zum KI-Einsatz heute. Zeiteinsatz 1 Tag.

Teil 2: 2-tägiges Seminar zur Mitarbeiterführung mit KI. Mit Auswertung der Erkenntnisse aus dem Tool, vielen aktuellen Praxisbeispielen und viel Wissen zum Einsatz der KI im Bereich der Mitarbeiterführung.

Konzept

Gute Führung lebt von Vertrauen, Empathie und klarer Kommunikation. Wie passt dies zu künstlicher Intelligenz? Kann Künstliche Intelligenz die Qualität der Mitarbeiterführung verbessern? Oder gehen gerade die menschlichen Werte durch eine unnatürliche Technisierung verloren?

Künstliche Intelligenz hilft, die Qualität der Führung zu verbessern. Aber nur dann, wenn sie richtig eingesetzt wird. Genau hier setzt das Seminar Mitarbeiterführung mit künstlicher Intelligenz der SGBS an. Jede Führungskraft sollte sich die Frage stellen, wie emotionale Führung und technische Unterstützung sinnvoll zusammenspielen können. Das Seminar zeigt auf, wie KI Führungskräfte im Alltag entlastet, Entscheidungsprozesse unterstützt und neue Perspektiven auf Teamdynamiken eröffnet, ohne den Menschen in den Hintergrund zu drängen.

Die Teilnehmenden lernen,

- die eigene Mitarbeiterführung durch das St. Galler KI & Führungs-Tool zu analysieren
- neue Ansätze für Feedback, Kommunikation, Personalentwicklung und Selbstführung auf Eignung für die persönliche Mitarbeiterführung zu prüfen
- Grenzen der Mitarbeiterführung mit KI zu erkennen

Im Fokus steht die Qualität der Führung: menschlich, reflektiert und verantwortungsvoll, ergänzt durch intelligente Technologie. Dieses Seminar Mitarbeiterführung lädt dazu ein, Führung neu zu denken und die Chancen von KI bewusst, praxisnah und mit Begeisterung zu nutzen.

Themen

Analyse der eigenen Mitarbeiterführung

- Wie verändert KI meine Arbeit?
- Wie verändere ich dank KI meine Mitarbeiterführung?
- Wie kann ich den Change-Prozess begleiten, moderieren, steuern?
- Wie kann ich die Chancen der KI optimal nutzen?
- Welche neuen Kompetenzen zur Mitarbeiterführung sollte ich entwickeln?

Erfolgsfaktoren von KI in der Mitarbeiterführung

- Begriffsklärung: Was KI kann – und was nicht
- Aktuelle Entwicklungen und Trends im Führungsalltag
- Chancen und Grenzen von KI im Management

Führen und Teammanagement mit KI

Durchführungen

2026

Nr. AV1936 **3. Durchführung 2026**
25. – 27. Nov. 2026, München

2027

Nr. AV1917 **1. Durchführung 2027**
1. Teil 25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil 15. – 16. April 2027, online

Nr. AV1927 **2. Durchführung 2027**
1. Teil 8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil 15. – 16. April 2027, online

Nr. AV1937 **3. Durchführung 2027**
1. Teil 14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil 16. – 17. September 2027, online

Nr. AV1947 **4. Durchführung 2027**
1. Teil 13. – 16. September 2027, Brunnen
2. Teil 2. – 3. Dezember 2027, online

Nr. AV1957 **5. Durchführung 2027**
1. Teil 11. – 14. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil 2. – 3. Dezember 2027, online

Nr. AV1967 **6. Durchführung 2027**
1. Teil 22. – 25. Nov. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil 2. – 3. Dezember 2027, online

Dauer: 4 + 2 Tage

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/av19

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte, Leiter:innen von Abteilungen und Teamverantwortliche, die auch in Zeiten von KI erfolgreich führen wollen

Konzept

Die Leadership Weiterbildung vermittelt praxisnahe Antworten auf die zentralen Herausforderungen, die KI für Unternehmen und Führungskräfte mit sich bringt. Im Vordergrund steht weniger die technologische Dimension, sondern vor allem die kulturelle, soziale und organisationale Transformation.

Die Einführung von KI verändert die Unternehmenskultur grundlegend: Hierarchien werden flacher, da datengetriebene Entscheidungen an Bedeutung gewinnen. Führung verschiebt sich weg von reiner Kontrolle hin zu Sinnstiftung, Vertrauen und Orientierung. Das Seminar zeigt, wie eine Kultur der Offenheit und Lernbereitschaft gefördert werden kann, damit Teams nicht in Angst und Abwehr verharren, sondern Chancen aktiv nutzen.

Themen

Gekonnt führen

- Neue Herausforderung für Führungskräfte
- Erfolgreiche Führung: Welche Prinzipien gelten weiterhin, was ist neu?
- Welche Herausforderungen sich daraus ergeben für Mitarbeitende, Führungskräfte und Management

Führung im Zeitalter der KI

- Wird im Zeitalter von Mensch – Maschine anders geführt?
- Welche Führungsprinzipien gelten unverändert?
- Welche Aspekte der Führung verändern sich?
- Welche Herausforderungen entstehen daraus für eine Führungskraft?
- Welche neuen Führungskompetenzen braucht es?
- Welche Konzepte der Führung gewinnen an Bedeutung?
- Was muss sich ändern?

Kompetenzen in Führung verankern und Vertrauen schaffen

- Psychologische Sicherheit und Orientierung im Zeitalter von KI bieten

Internationales Teammanagement

- Die räumliche Distanz als Herausforderung an das internationale Teammanagement
- Wie KI das erfolgreiche Führen von Teams unterstützt

- Lern- und Fehlerkultur gezielt fördern und vorleben

Teams führen und Rollen neu definieren

- Rollenwandel aktiv begleiten und Perspektiven öffnen
- Zusammenarbeit stärken statt Konkurrenz schüren

Motivation und Engagement sichern

- Mitarbeitende bei Kompetenzaufbau aktiv unterstützen
- Selbstwirksamkeit erfahrbar machen

Kompetenzen und Talente entwickeln

- KI-Expertise als Karrieremotor erkennbar machen
- Interne Talente sichtbar machen und gezielt fördern
- Fairen Wettbewerb durch Lernchancen sicherstellen

Veränderungsprozesse steuern

- Transformation transparent kommunizieren und erklären
- Widerstände früh erkennen und gezielt auflösen
- Mitarbeitende in den Change-Prozess aktiv einbinden
- Fortschritt messen und sichtbar erfolgreich machen

Weiterbildung in Führungskompetenz

Menschen führen, KI nutzen.

Durchführungen

2026

Nr. TA5636	3. Durchführung 2026
1. Teil	25. – 27. November 2026, Köln
2. Teil	1. – 2. Februar 2027, St.Gallen

2027

Nr. TA5617	1. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Köln
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen
Nr. TA5627	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	23. – 24. September 2027, St.Gallen
Nr. TA5637	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Bregenz
2. Teil	1. – 2. Dezember 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/ta56

Zielgruppe w/m

Executives und Führungskräfte, die KI als Instrument für Leadership und Führung nutzen und die Unternehmenskultur entsprechend weiterentwickeln wollen

Konzept

Führungskräfte auf allen Ebenen spüren aktuell eine zunehmende Verunsicherung in ihren Teams. Die Fragen, die Mitarbeitende stellen, sind drängend und berechtigt: Wie wird künstliche Intelligenz unsere Arbeitsplätze verändern? Sind unsere Jobs noch sicher? Wird es meine Rolle in Zukunft überhaupt noch geben? Die Geschwindigkeit, mit der technologische Entwicklungen – insbesondere im Bereich der KI – unsere Arbeitswelt umkrempeln, ist atemberaubend. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, nicht nur technologisch Schritt zu halten, sondern auch ihre Menschen auf dieser Reise mitzunehmen. Insbesondere eine gezielte Führungskräfte Weiterbildung ist heute wichtiger denn je.

Denn wer führt, muss Orientierung geben können – auch (und gerade) dann, wenn selbst noch nicht alle Antworten vorliegen. Das bedeutet: Führungskräfte müssen nicht nur fachlich, sondern vor allem emotional, kommunikativ und strategisch auf die neuen Anforderungen vorbereitet werden. Ohne eine professionelle und kontinuierliche Führungskräfte Weiterbildung geraten selbst erfahrene Führungspersönlichkeiten schnell an ihre Grenzen.

Die neue Rolle von Führung in unsicheren Zeiten

Die klassische Vorstellung von Führung – Kontrolle, Planung, Anweisung – gerät zunehmend ins Wanken. In einer Welt, die von Unsicherheit, Komplexität und Wandel geprägt ist, braucht es ein neues Führungsverständnis: Leadership als Stabilitätsanker, als Gestalter von Kultur und Vertrauen. Die zentrale Frage lautet nicht mehr nur: Wie erreichen wir unsere Ziele? Sondern: Wie nehmen wir unsere Mitarbeitenden mit in einer Zeit, in der niemand alle Antworten kennt?

Hier setzt unsere Führungskräfte Weiterbildung an. Sie befähigt Führungskräfte dazu, Unsicherheit anzuerkennen, ohne handlungsunfähig zu werden. Sie lernen, wie sie trotz disruptiver Veränderungen Vertrauen aufbauen, Orientierung geben und psychologische Sicherheit in ihren Teams schaffen. Und sie erfahren, wie sie technologiegetriebenen Wandel aktiv mitgestalten, statt ihn passiv über sich ergehen zu lassen.

KI als Chance – nicht als Bedrohung

Viele Mitarbeitende empfinden künstliche Intelligenz als Bedrohung. Die Sorge, ersetzbar zu werden, ist real. Doch KI kann auch entlasten, vereinfachen, beschleunigen. Sie tut dies vor allem dann, wenn die Einführung gut begleitet wird. Hier kommt der Schlüsselrolle der Führungskraft eine besondere Bedeutung zu: Nur wenn Führungskräfte die Chancen

der KI verstehen und vermitteln können, kann der Wandel im Unternehmen gelingen.

- Welche Auswirkungen hat KI auf mein Team?
- Wie kann ich Ängste adressieren, ohne sie zu verstärken?
- Welche Kompetenzen brauchen meine Mitarbeitenden – und wie fördere ich diese?
- Wie kommuniziere ich Veränderungen transparent und empathisch?

Weiterbildung als strategischer Erfolgsfaktor

Viele Unternehmen investieren derzeit massiv in Technologie. Technologische Investitionen wirken aber nur dann, wenn Menschen bereit und befähigt sind, diese sinnvoll einzusetzen. Strategische Veränderungen müssen auch kulturell verankert werden.

- Selbstreflexion und persönliche Haltung: Wie gehe ich selbst mit Unsicherheit um? Wie stehe ich zum Thema KI?
- Kommunikation und Change Leadership: Wie kommuniziere ich transparent? Wie nehme ich Mitarbeitende mit?
- Strategisches Denken: Wie kann ich den Einsatz von KI in meiner Abteilung mitgestalten?

- Teamentwicklung: Wie unterstütze ich mein Team bei Kompetenzaufbau und Neuausrichtung?
- Führung wird zunehmend zur Lernaufgabe. Führungskräfte sind nicht mehr nur Entscheider, sondern auch Lernende, Moderatoren, Coaches, Kulturträger.

Themen

Teil 1: Menschen führen

Führen wird schwieriger. Einfach war es noch nie.

- Steigende Komplexität: Führungskräfte müssen schneller entscheiden – oft mit unvollständigen Informationen.
- Höhere Erwartungen: Mitarbeitende wünschen Orientierung, Beteiligung, Flexibilität und Entwicklung.
- Weniger Autorität, mehr Überzeugung: Vertrauen, Kommunikation und Vorbildwirkung werden wichtiger.
- Führung war nie einfach: Menschen zu motivieren, Konflikte zu lösen und Verantwortung zu tragen, war schon immer anspruchsvoll.

Veränderung kommunizieren

- Die 5 Phasen der Veränderung verständlich machen

- Klar und empathisch kommunizieren
- Widerstände erkennen und produktiv nutzen

Emotionale Führungskompetenz stärken

- Emotionale Intelligenz als Führungsinstrument
- Empathie zeigen ohne sich zu verlieren
- Stabilität und Zuversicht ausstrahlen

Mitarbeitende in den Wandel einbinden

- Beteiligung statt Überforderung
- Teamdialoge initiieren und moderieren
- Kompetenzentwicklung aktiv fördern

Leadership neu denken

- Vom Entscheider zum Coach und Kulturträger
- Vertrauen statt Kontrolle
- Führung als Dienstleistung für das Team

Strategisches Denken als Führungskraft

- Vorausschauendes Handeln bei Unsicherheit

- Szenarien entwickeln und flexibel bleiben
- Chancen durch KI strategisch nutzen

Resilienz und Selbstführung

- Eigene Stressmuster erkennen und steuern
- Selbstfürsorge als Führungsaufgabe
- Klarheit und Fokus trotz Druck

Team- und Kulturentwicklung

- Zukunftsfähige Teamwerte etablieren
- Offene Lern- und Feedbackkultur fördern
- Diversität und psychologische Sicherheit stärken

Die eigene Rolle reflektieren

- Führungsidentität im Wandel
- Eigene Haltung zu Technologie und Mensch
- Lernen als ständige Führungsaufgabe

Teil 2: KI für Führung nutzen

Führung im KI-Zeitalter

- Veränderungen durch KI verstehen und einordnen

- Mitarbeitenden Orientierung und Sicherheit geben
- Die eigene Führungsrolle neu definieren

KI im Führungsalltag nutzen

- Entscheidungen mit KI besser vorbereiten
- Kommunikation und Organisation effizienter gestalten
- Routinen automatisieren und Zeit für Führung gewinnen

Menschen trotz Technologie im Mittelpunkt halten

- Vertrauen, Motivation und Verantwortung stärken
- Ängste und Widerstände gegenüber KI ernst nehmen
- Menschliche Urteilsfähigkeit bewusst bewahren

Verantwortungsvoll mit KI führen

- Chancen und Risiken realistisch beurteilen
- Transparenz und klare Regeln im KI-Einsatz schaffen
- Datenschutz, Ethik und Verantwortung berücksichtigen

KI, Resilienz & Führung

Führung und Resilienz als Antwort auf Verunsicherung durch KI

Durchführungen

2026

Nr. MA9026 2. Durchführung 2026

- 1. Teil 25. – 27. Nov. 2026, München
- 2. Teil 1. – 2. Februar 2027, St.Gallen

2027

Nr. MA9017 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 23. April 2027, St.Gallen
- 2. Teil 17. – 18. Juni 2027, St.Gallen

Nr. MA9027 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 23. – 24. Sep. 2027, St.Gallen
- 2. Teil 18. – 19. Oktober 2027, St.Gallen

Dauer: 2 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma90

Zielgruppe (w/m)

Für Führungskräfte und Teamverantwortliche, Leitende von Bereichen und Abteilungen, Projektverantwortliche, HR- und Transformationsverantwortliche sowie Leistungsträger, die KI-bedingte Veränderungen führen und zugleich Resilienz, mentale Stärke und Orientierung in Teams und Organisationen stärken wollen.

Konzept

KI verändert Arbeit, Rollen, Machtstrukturen und Erwartungen. Für Führungskräfte entsteht daraus eine doppelte Aufgabe: Sie müssen künstliche Intelligenz als Chance für Zukunftsfähigkeit nutzen. Gleichzeitig aber führen sie Menschen und Teams, die wegen KI verunsichert sind und unter grossem Druck stehen. Führungskräfte brauchen daher die Fähigkeit, Akzeptanz für KI in ihren Teams zu bewirken, Angst in Zuversicht zu verwandeln und Druck und Ängste dank Förderung von Resilienz aufzufangen.

Aufbau

Teil 1: Führen in Zeiten von KI, 2 Tage

Teil 2: Resilienztraining, 2 Tage

Themen

KI als Führungsrealität verstehen

- Auswirkungen von KI auf Strategie, Organisation, Kultur und Zusammenarbeit
- Führung zwischen technologischer Dynamik und menschlicher Orientierung

Orientierung in der KI-Transformation geben

- KI-Potenziale, Grenzen und Risiken realistisch einordnen
- Mitarbeitenden Sinn, Richtung und Sicherheit vermitteln

Vertrauen und psychologische Sicherheit schaffen

- Ängste vor Bedeutungsverlust und Kontrollverlust ernst nehmen
- Offenheit, Lernbereitschaft und konstruktiven Dialog fördern

Rollen, Aufgaben und Kompetenzen neu definieren

- Verschiebung von Routinetätigkeiten zu kreativen, sozialen und strategischen Aufgaben
- Mitarbeitende beim Kompetenzaufbau und in neuen Rollen aktiv begleiten

Motivation und Engagement sichern

- Sinnstiftung, Eigenverantwortung und Zukunftsperspektiven stärken
- KI als Chance für Entwicklung, Entlastung und höhere Wirksamkeit vermitteln

Mit KI verantwortungsvoll führen

- Ethische, rechtliche und kulturelle Leitplanken für KI-Nutzung etablieren

- Verantwortung, Transparenz und menschliche Urteilskraft sichern

Persönliche Resilienz als Führungskraft stärken

- Mentale Stabilität, Selbststeuerung und Stresskompetenz entwickeln
- Belastungen, Rückschläge und Unsicherheit souverän bewältigen

Energie- und Ressourcenmanagement

- Eigene Leistungsfähigkeit langfristig sichern
- Regeneration, Fokus und emotionale Balance als Führungsressource nutzen

Resilienz in Teams und Organisationen verankern

- Widerstandskraft, Konfliktfestigkeit und Zuversicht im Team stärken
- Resilienz als Prinzip moderner Führung und Transformation nutzen

Transfer auf die eigene Führungsagenda

- Eigene KI- und Resilienz-Herausforderungen reflektieren
- Konkrete Massnahmen für Führung, Kommunikation und Teamstabilität entwickeln

Weiterbildung Künstliche Intelligenz im Management

Durchführungen

2026

Nr. AV6556	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, St.Gallen
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen

2027

Nr. AV6517	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, Stuttgart
2. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen

Nr. AV6527	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Stuttgart
2. Teil	23. – 24. Sep. 2027, St.Gallen

Nr. AV6537	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	23. – 24. Sep. 2027, St.Gallen

Nr. AV6547	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Vitznau
2. Teil	1. – 2. Dezember 2027, St.Gallen

Nr. AV6557	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, Köln
2. Teil	17. – 18. Februar 2028, St.Gallen

Dauer: 4+2 Tage

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/av65

Zielgruppe (w/m)

Weiterbildung Künstliche Intelligenz richtet sich an Mitglieder der Geschäftsleitung, Chief Officers (CEO, CMO, CDO, etc.), Bereichsverantwortliche, Strategieverantwortliche sowie an erfahrene Führungskräfte mit Interesse an einer hochwertigen KI Weiterbildung. Angesprochen sind Persönlichkeiten, die Verantwortung für Transformation, Wachstum und Innovation tragen – und dabei KI als entscheidenden Hebel für unternehmerischen Erfolg verstehen.

Konzept

Wie Führungskräfte die Potenziale von KI für Unternehmensführung, Strategie, Marketing, Business Development und Leadership nutzen. Die Weiterbildung Künstliche Intelligenz im Management als Inspiration für die Anwendung der KI in einer frühen Phase der technologischen Entwicklung.

Nutzen

Weiterbildung Künstliche Intelligenz vermittelt topaktuelles Wissen zum strategischen und operativen Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) und Generativer KI (GenAI) in Schlüsselbereichen der Unternehmensführung. Sie lernen, wie KI Entscheidungsprozesse im Top-Management

unterstützt, wie GenAI neue Impulse für Strategieentwicklung liefert und wie Marketing durch intelligente Datenverarbeitung präziser und kundenorientierter wird. Im Business Development eröffnet KI neue Wachstumspotenziale, von Marktanalysen bis hin zur Produktinnovation. In der Führungspraxis hilft sie, Teams effektiver zu steuern, Ressourcen gezielter einzusetzen und Veränderungen souverän zu managen. Diese KI Weiterbildung macht Sie mit den wichtigsten Technologien vertraut, zeigt praxisnahe Anwendungsfälle und bietet Ihnen Werkzeuge zur Umsetzung im eigenen Unternehmen.

Themen

General Management

- Überblick über aktuelle Entwicklungen in KI und GenAI mit Fokus auf Relevanz für Management
- Nutzung von KI zur Effizienzsteigerung in Steuerung, Kontrolle und Entscheidungsfindung
- Governance, Ethik und Risiken im KI-Einsatz: was Führungskräfte wissen und beachten müssen

Strategie

- Wie KI und GenAI strategische Analysen, Szenarien und Entscheidungsprozesse verbessern
- Frühzeitiges Erkennen von Marktveränderungen und Technologietrends

durch KI-gestützte Datenmodelle

- Entwicklung KI-basierter Geschäftsmodelle und deren Integration in die Unternehmensstrategie

Marketingstrategie

- Einsatz von GenAI zur Personalisierung und Automatisierung in der Kundenansprache
- Predictive Analytics für präzisere Markt- und Zielgruppensegmentierung
- KI als kreativer und analytischer Sparringspartner

Business Development

- Identifikation neuer Geschäftschancen durch datengetriebene Marktbeobachtung
- Nutzung von GenAI zur Beschleunigung von Innovationsprozessen
- Aufbau intelligenter, skalierbarer Prozesse für nachhaltiges Wachstum

Leadership & Führung

- Wie KI die Führungsarbeit unterstützt: von der Teamkommunikation bis zur Ressourcenplanung
- Veränderungsmanagement im Zeitalter der KI – wie Sie Mitarbeitende mitnehmen und begeistern
- Entwicklung einer zukunftsorientierten Führungskultur mit KI-Kompetenz als zentralem Erfolgsfaktor

Künstliche Intelligenz, Technologie und Digitalisierung

Durchführungen

2026

Nr. AV0946	4. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 17. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen

2027

Nr. AV0917	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern

Nr. AV0927	2. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 2. Juli 2027, St.Gallen
2. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern

Nr. AV0937	3. Durchführung 2027
1. Teil	2. – 3. Dezember 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Februar 2028, München

Dauer: 2 + 4 Tage

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/av09

Zielgruppe (w/m)

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsleitungsmitglieder, Executive Führungskräfte und Bereichsverantwortliche, die strategische Entscheidungen treffen, Veränderungsprozesse begleiten und die digitale Zukunft ihres Unternehmens aktiv mitgestalten wollen.

Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten:

- Ein fundiertes Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Technologie, Strategie und Führung
- Konkrete Werkzeuge und Modelle zur Entwicklung von Digital- und KI-Strategien
- Impulse zur organisatorischen Umsetzung und kulturellen Verankerung
- Ein kritisches Gespür für Chancen, Risiken und Trends
- Zugang zu erprobten Cases, Expertinnen und Experten
- Strategisches Rüstzeug, um technologische Entwicklungen unternehmerisch zu nutzen

Konzept

Das Seminar verbindet aktuelle Erkenntnisse aus Forschung, Praxis und Technologieentwicklung. Es richtet sich an Entscheidungsträger, die technologische Trends verstehen, kritisch einordnen und unternehmerisch nutzen wollen.

Anhand realer Cases, interaktiver Analysen und branchenspezifischer Perspektiven lernen die Teilnehmenden, KI- und Digitalisierungsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.

Technologie wird nicht als Selbstzweck, sondern als Werkzeug zur Effizienz- und Wertsteigerung verstanden. Ziel ist der direkte Transfer in die eigene Führungspraxis.

Teilnehmende bringen auf Wunsch eigene Fragestellungen ein und erhalten fundiertes Feedback. Ein praxisorientiertes Lernumfeld mit Raum für Reflexion und Networking wird geschaffen. Aktuelle Tools und Plattformen werden demonstriert und bewertet.

Zukunftsszenarien werden diskutiert – realistisch, kritisch, lösungsorientiert.

Das Programm unterstützt die individuelle Strategieentwicklung mit Unterstützung durch Künstliche Intelligenz.

Teil 1: KI für die Trenderkennung nutzen

Teil 2: Trends und Szenarien für die ganzheitliche Unternehmensführung nutzen

Themen

Künstliche Intelligenz und Vorhersage im Management

- Entscheidungsunterstützung durch KI
- KI nutzen, um relevante Veränderungen frühzeitig zu erkennen
- Dank KI gestützten Zukunftsradares neue Kompetenzen, neue Wettbewerbsvorteile und neue Märkte aufbauen

KI-Unterstützung für das Strategische Management

- Neu gilt: Keine Strategie ohne Einsatz der Künstlichen Intelligenz
- KI-gestütztes Strategisches Management: Konkrete Beispiele
- Höhere Qualität bei der Strategischen Analyse
- Höhere Qualität beim Erkennen des Strategischen Handlungsbedarfs im Sinne von Chancen nutzen und Gefahren frühzeitig ausweichen
- Was 'Wissen der Welt' nutzen für das Finden der alternativen Strategischen Möglichkeiten bis hin zur Formulierung der bestmöglichen Strategie
- Dank KI zu Einzigartigkeit und Wettbewerbsvorteilen
- KI als 'Enabler' der Umsetzung

Themen

Digitale Transformation gestalten

- Erfolgsfaktoren digitaler Change-Prozesse
- Stakeholder-Management im digitalen Wandel
- Aufbau digitaler Kompetenzen
- Rolle der Führungskraft im Transformationsprozess

Technologien verstehen und bewerten

- Überblick über Schlüsseltechnologien (KI, Blockchain, IoT, Quantencomputing)
- Bewertung von Technologiereife und Impact
- Technologieradar für Führungskräfte
- Fallbeispiele erfolgreicher Implementierung

Daten als strategisches Asset

- Data Literacy für Executives
- Datenstrategie und Datenkultur
- Umgang mit Datenschutz und Regulierung
- Monetarisierung von Daten

Neue Geschäftsmodelle und Plattform-Ökonomie

- Plattformlogiken und Netzwerkeffekte
- Digitale Geschäftsmodellinnovation
- Disruption durch Tech-Startups
- Partnerschaften und Ökosysteme

Mensch, Maschine und Organisation

- Kollaboration zwischen Mensch und KI
- Auswirkungen auf Kultur, Struktur, Arbeitsteilung
- Zukunft der Arbeit in digitalen Organisationen
- Ethik und Verantwortung

Digitale Wettbewerbsstrategien

- Agile Strategieentwicklung
- Vom Produkt zum Service zur Plattform
- First Mover vs. Fast Follower
- Skalierung und Internationalisierung

Praxis, Tools und Cases

- KI-Demonstrationen (ChatGPT, Midjourney, Copilot etc.)
- Analyse realer Transformationsprojekte
- Tools zur Bewertung digitaler Reife
- Transfer-Workshop auf eigene Unternehmenssituation

Online Verkaufen mit KI

Durchführungen

2026

Nr. TA8646 **4. Durchführung 2026**
23. – 24. November 2026
St.Gallen

2027

Nr. TA8617 **1. Durchführung 2027**
17. – 18. Mai 2027
St.Gallen

Nr. TA8627 **2. Durchführung 2027**
13. – 14. September 2027
St.Gallen

Nr. TA8637 **3. Durchführung 2027**
22. – 23. November 2027
St.Gallen

Dauer: 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 2900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta86

Zielgruppe (w/m)

Dieses Seminar richtet sich an Verantwortliche aus Verkauf, Sales, Marketing und Kundenmanagement grosser und mittelständischer Unternehmen.

Konzept

Die Suche im Internet ist seit über zwanzig Jahren einer der mächtigsten Vertriebskanäle – im B2C wie im B2B. Sie ist oft der erste Berührungspunkt zwischen einem potenziellen Kunden und einem Anbieter. Wer es schafft, in diesem Moment der Suche sichtbar, relevant und überzeugend zu sein, hat einen entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb.

Neben der klassischen, keyword-basierten Suche tritt heute die dialogbasierte Suche, ermöglicht durch KI-gestützte Systeme wie ChatGPT, Bing Chat, Perplexity AI Overviews und AI Mode. Diese neue Form verändert nicht nur den Zugang zu Informationen, sondern auch den Weg, wie Kaufentscheidungen vorbereitet und getroffen werden. Wer es versteht, nicht nur die alte, sondern auch die neue Form der KI-basierten Suche für sich zu nutzen, profitiert von bedeutenden Vorteilen:

- Präzise Erreichbarkeit von Kunden mit hoher Kaufabsicht
- Skalierbare Reichweite bei gleichzeitig hoher Zielgenauigkeit
- Messbarkeit und Optimierbarkeit
- Langfristiger Markenaufbau
- Vertrauensvorschuss durch Sichtbarkeit

Dieses Seminar gibt Führungskräften das Wissen und die Werkzeuge, um beide Suchwelten parallel zu beherrschen – und das Segment der Suchenden systematisch zu gewinnen.

Themen

Das Segment der Suchenden – Wer sie sind und wie sie entscheiden

Suchende sind potenzielle Kunden, die sich aktiv – meist digital – auf die Suche nach Lösungen, Produkten oder Dienstleistungen begeben. Sie sind in der Regel bereits problem- oder lösungsorientiert motiviert, aber noch nicht an einen Anbieter gebunden. Merkmale dieser Suchenden sind meist:

- Hohe Kaufabsicht, aber variabler Entscheidungsgrad (Informations-, Vergleichs- oder Abschlussphase)
- Informationsfokussiert: suchen präzise, aber oft ungeduldig
- Kanaloffenheit: Suchmaschinen, Marktplätze, soziale Medien, inzwi-

schen auch Chatbots und Sprachassistenten

Klassische, keyword-basierte Suche Regeln, Taktiken, Chancen

Die klassische Suche – dominiert von Google & Co. – basiert auf Keywords, Rankings und Content-Relevanz. Der Wettbewerb um Sichtbarkeit ist hoch, aber die Mechanismen sind bekannt. Was braucht es, um diese klassischen Suchmaschinen optimal für den eigenen Verkauf nutzen zu können?

Keyword-Strategie

- Suchintention (informational, transactional, navigational) analysieren
- Long-Tail-Keywords für spezifische Zielgruppen nutzen

Content-Optimierung

- Fachlich fundierte, leicht konsumierbare Inhalte
- Struktur mit klaren Überschriften, Listen und prägnanten Call-to-Actions

Conversion-Optimierung

- Direkte Handlungsoptionen (Kontakt, Demo, Angebot) am Punkt der Entscheidung
- Schnelle Ladezeiten, mobile Optimierung

Technologie-Screening, KI und Business Development

Durchführungen

2026

Nr. AV4836	3. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 17. Dez. 2026, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen

2027

Nr. AV4817	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 23. April 2027, St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rott.-Egern

Dauer: 2+4 Tage

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/av48

Zielgruppe (w/m)

1. Geschäftsführer, obere Führungskräfte und Spezialisten
2. Verantwortliche für Technologie-Szenarios und Technologie Management
3. Entscheider, Executives und Führungskräfte, die sich vertieft mit den für ihr Unternehmen relevanten Technologie-Trends beschäftigen wollen

Konzept

Neue Technologien sind Chance und Gefahr zugleich: Sind sie eine Bedrohung für das heutige, erfolgreiche Kerngeschäft? Oder bieten sie die Möglichkeit, dank neuer Geschäftsmodelle und neuem Kundennutzen neue Märkte zu schaffen und damit das Wachstum und den Erfolg der Zukunft zu sichern? Dieses Programm zeigt,

- wie mit Hilfe eines Technologie-Screenings die wichtigsten neuen Technologien erfasst und strukturiert dargestellt werden
- wie die Erkenntnisse aus dem Technologie-Screening für die eigene Innovationsstrategie und speziell für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle genutzt werden

Themen

Teil 1:

Technologie-Screening

Neue Technologien sind jeweils in einem unterschiedlichen Reifegrad:

- Einige sind zwar neu, haben aber bereits ihren Platz in den Geschäftsmodellen der Unternehmen gefunden. Beispiel: KI Künstliche Intelligenz.

Themen

- Andere sind bekannt, haben sich in der konkreten Anwendung aber noch nicht durchgesetzt und es ist unsicher, ob sie dies tun werden.
- Wiederum andere werden erst als Szenario gehandelt

Das Technologie-Screening ist daher ein wesentliches Management-Instrument für alle Unternehmen.

Technologie-Trends und Digitale Transformation

Digitale Transformation und nachhaltige neue Geschäftsmodelle:

- Schritt 1: Die grossen technologischen Trends erkennen
- Schritt 2: In Szenarien denken
- Schritt 3: Technologische Basisannahmen treffen
- Schritt 4: Die Konsequenzen dieser technologischen Basisannahmen für die digitale und technologische Transformation nutzen

Das Instrument für technologische Weitsicht: Trendradar

- Wie entwickelt man einen Trendradar als Instrument der technologischen Vorhersage?

Teil 2:

Neue Geschäftsmodelle und Schaffen neuer Marktpositionen

Bei der Entwicklung eines Trendradars entstehen zahlreiche Ideen:

- Wie wird die technologische, umweltspezifische, soziale und ökonomische Welt in naher und fernerer Zukunft aussehen?
- Welche Technologien werden zu den Treibern des wirtschaftlichen Wandels und Erfolgs?
- Welche neuen Kundennutzen können Unternehmen dank dieser neuen Technologien bieten?
- Mit welchen Wachstums- und Gewinnpotenzialen? Mit welchen Investitionen und Risiken?

Technologie und Business Development

Nun liegt es am New Business Development des Unternehmens, daraus technologiegetriebene Innovationsstrategien abzuleiten.

- Technologie getriebenes Business Development
- KI-basierte Geschäftsideen finden, bewerten und umsetzen
- Neue Geschäftsmodelle, um Kundenbedürfnisse besser zu befriedigen
- Business Development, um neuen Kundennutzen auf eine ganz andere Art bieten zu können
- Das Schaffen neuer Märkte
- Neue Erlösmodelle in der Service-, Daten- und Plattform-Ökonomie dank KI.

Weitere Angebote – KI Schulung plus Anwendung

Strategie und Verkaufs-Management



Von der Strategie zum Verkaufserfolg.
Strategisches Denken, digitale Kompetenz und konkrete Umsetzung.

Zielgruppe: Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb und Business Development, Unternehmer:innen, Executives und Verkaufsleiter

Dauer: 4 + 1 + 4 Tage www.sgbs.ch/act82

Trends, Vorhersage mit KI und Strategiefindung



Die Zukunft erkennen, bevor sie eintritt.
Trendradar aufbauen, Szenarien simulieren, Strategie agil anpassen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Strategieverantwortliche und Entscheider

Dauer: 2 + 1 + 4 Tage www.sgbs.ch/act83

KI-gestützte Zukunftsforschung für Strategie & Innovation



Wo entsteht Ihr Geschäft von morgen?
Zukunftstrends früh erkennen und in neue Geschäftsfelder umsetzen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Strategieverantwortliche und Innovatoren

Dauer: 2 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act96

KI und Digitalisierung für das Innovationsmanagement



Wie erkennt KI die Innovation von morgen?
Märkte vorausdenken, Szenarien modellieren, Innovationschancen nutzen.

Zielgruppe: Ergebnisverantwortliche Führungskräfte, Executives, Verantwortliche für Innovation und Digitalisierung

Dauer: 2 + 1 + 4 Tage www.sgbs.ch/act86

Führung und Resilienz – KI nutzen



Führungsstärke, wenn KI verunsichert.
Mitarbeitende im KI-Wandel stärken und Orientierung geben.

Zielgruppe: Führungskräfte, die Mitarbeitende im KI-Wandel führen und stärken wollen

Dauer: 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act85

Verkaufsmanagement: Von der Verkaufsstrategie zur digitalen Umsetzung



Strategie trifft digitalen Vertrieb.
Mit KI Leads generieren, Verkauf automatisieren, Performance steuern.

Zielgruppe: Verkaufs- und Vertriebsleiter, Verantwortliche für Vertriebsstrategie, Leistungsträger aus Marketing und Sales

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act84

Neue Geschäfte identifizieren und aufbauen



Die grossen Chancen von morgen nutzen
Mit KI Geschäftschancen erkennen, bewerten und erfolgreich aufbauen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Business Development, Unternehmer:innen, Intrapreneure, Produktmanager

Dauer: 2 + 1 + 4 Tage www.sgbs.ch/act95

KI für Neukunden-Akquisition nutzen



Neue Kunden? Findet die KI.
Lead-Generierung automatisieren, Potenziale treffsicher erkennen.

Zielgruppe: Verkaufs- und Marketingdirektoren, Vertriebsleiter, Verantwortliche für Lead-Generierung und Umsatz

Dauer: 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act99

Neue Verkaufsmodelle dank KI und Digitalisierung



Wie verkauft man morgen?
Neue Vertriebsmodelle entwickeln, datenbasiert entscheiden und wachsen.

Zielgruppe: Verkaufsleiter B2B/B2C, C-Level aus Sales und Vertrieb, Marketingleiter

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act13

Business Development mit KI

Geschäftsideen entwickeln. Neues Wachstum finden und realisieren. KI optimal nutzen. Seminar plus Vertiefung.

Durchführungen

2026

Nr. TA0626	2. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, Stuttgart
2. Teil	4. – 5. März 2027, St.Gallen

2027

Nr. TA0617	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	4. – 5. März 2027, St.Gallen

Nr. TA0627	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	7. – 8. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. TA0637	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	7. – 8. Oktober 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/ta06

Aufbau

Teil 1: Business Development, 4 Tage.

Teil 2: Vertiefungsseminar zum Finden, Bewerten und Umsetzen von Innovationsideen. 2 Tage.

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Projektverantwortliche und Spezialisten, die neue Geschäftsideen, Wachstumsinitiativen oder Business-Development-Projekte entwickeln und vorantreiben
2. Verantwortliche aus Produktmanagement, Markt, Vertrieb, Innovation, Digitalisierung und Kundenmanagement, die KI optimal nutzen wollen
3. Verantwortliche für Markteintritt, Geschäftsausbau, neue Kundensegmente oder neue Ertragsquellen

Konzept

Unternehmen brauchen Menschen, die Chancen erkennen, Ideen in tragfähige Geschäftsmodelle übersetzen und daraus messbare Resultate schaffen. Gerade im mittleren Management, in Fachfunktionen und in projektbezogenen Verantwortungsrollen entscheidet sich oft, ob aus einer guten Idee ein profitables Geschäft wird. Dieses Seminar der SGBS stärkt Business Kompetenz, unternehmerisches Denken und Geschäftstüchtigkeit. Es zeigt, wie neue Geschäftsideen professionell entwickelt, mit Daten und KI besser beurteilt, überzeugend

präsentiert und erfolgreich umgesetzt werden.

Themen

Geschäftsideen entwickeln, mit KI schärfen, überzeugend umsetzen

Wachstum entsteht dort, wo Marktchancen erkannt, Kundenprobleme besser gelöst und Ideen konsequent in marktfähige Angebote übersetzt werden.

Ganzheitliche Geschäftsentwicklung

Dabei reicht Kreativität allein nicht. Entscheidend ist die Integration von Marktverständnis, Kundennutzen, Geschäftsmodell, Wirtschaftlichkeit, KI-Kompetenz und Umsetzungskraft zu einem gekonnten Business Development. In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, neue Geschäftschancen systematisch zu erkennen, KI als Denk-, Analyse- und Entwicklungspartner sinnvoll einzusetzen und daraus tragfähige Konzepte zu entwickeln.

KI wirkungsvoll einsetzen

KI verändert Business Development grundlegend. Sie hilft, Märkte schneller zu analysieren, Kundenbedürfnisse besser zu strukturieren, Alternativen zu entwickeln, Szenarien zu prüfen und Präsentationen für Entscheidungsträger zu schärfen. Entscheidend bleibt

jedoch die unternehmerische Urteilskraft: Was ist relevant? Was ist glaubwürdig? Was ist wirtschaftlich? Was lässt sich umsetzen?

Umgang mit Unsicherheit

Wer Geschäftsentwicklung verantwortet, muss mit Unsicherheit umgehen können. Neue Initiativen entstehen selten aus vollständiger Planung. Sie verlangen Hypothesen, Tests, schnelles Lernen, Anpassungsfähigkeit und die Fähigkeit, interne Unterstützung zu gewinnen.

Teil 2: Vertiefung, Transfer und eigener Business Case

Im 2-tägigen Vertiefungsseminar in St. Gallen werden offene Fragen, individuelle Vertiefungswünsche und konkrete Anwendungsfälle der Teilnehmenden bearbeitet. Auf Wunsch kann ein eigener Business Case eingebracht, präsentiert und in der Kleingruppe diskutiert werden. So entsteht direkter Praxistransfer für Business Development, KI-Nutzung und Umsetzung im eigenen Verantwortungsbereich.

Business Development:

Neue Strategien für eine erfolgreiche Zukunft

Durchführungen

2026

Nr. 57526 **5. Durchführung 2026**
23. – 25. November 2026
Stuttgart

2027

Nr. 57127 **1. Durchführung 2027**
22. – 25. Februar 2027
Horn/St.Gallen

Nr. 57227 **2. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027
Rottach-Egern

Nr. 57327 **3. Durchführung 2027**
27. – 30. September 2027
Luzern

Nr. 57427 **4. Durchführung 2027**
30. November – 3. Dezember 2027
Stuttgart

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.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.

Konzept

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

KI-unterstützte Innovationsstrategie

Die Transformation vom Heute in die gewollte Zukunft.

Durchführungen

2026

Nr. AV4036 **3. Durchführung 2026**
11. – 13. Nov. 2026, Stuttgart

2027

Nr. AV4017 **1. Durchführung 2027**
22. – 25. Feb. 2027, Horn

Nr. AV4027 **2. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027, Rott.-Egern

Nr. AV4037 **3. Durchführung 2027**
27. – 30. September 2027, Luzern

Nr. AV4047 **4. Durchführung 2027**
30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av40

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte aus dem oberen Management
2. Executives mit Ergebnisverantwortung
3. Funktionale Leiter, Bereichsleiter, Profit-Center-Verantwortliche
4. Leiter grosser Projekte

Konzeption

Wie verändern neue Technologien die Wettbewerbsposition eines Unternehmens und seiner Geschäftsfelder? Wie können die wichtigen Zukunftsentwicklungen bestmöglich erfasst und gezielt für die Entwicklung von Innovations- und Wettbewerbsstrategien genutzt werden? Wie werden KI und Digitalisierung für neue Strategien genutzt, um Wettbewerbsvorteile zu schaffen und neue Geschäfte aufzubauen?

Dieses Seminar vereint neues Wissen aus den Themen Business Development, Digitalisierung und Trend-Vorhersage unter Nutzung der Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz.

Themen

Digitale Transformation als Chance nutzen

- Digitale Transformation und Nachhaltigkeit
- Die Welt im Wandel

Business Development

- Business Development als Führungsaufgabe
- Wie Wachstumspotenziale erkennen?
- Wie neue Märkte schaffen?

Kundenbedürfnis getriebene Innovation

- Business Development auf Basis von nicht abgedeckten Kundenbedürfnissen
- Bisher ungelöste Kundenprobleme als Ausgangsbasis für die eigene Innovationsstrategie

Technologie getriebene Innovation

- Neue Technologien als Treiber der Innovation
- KI und Digitalisierung im Innovationsprozess

Innovationsstrategien erarbeiten

- Die Basisannahmen aus der Technologie-Vorhersage: Ausgangslage und Handlungsbedarf für die Erarbeitung der Innovationsstrategie
- Unterschiedliche Innovationsstrategien: Welche Option eignet sich für welche strategische Ausgangslage?
- Die bestmögliche Innovationsstrategie bestimmen

Künstliche Intelligenz für neue Wettbewerbsvorteile nutzen

- Wettbewerbsposition sichern und ausbauen: Künstliche Intelligenz als Treiber der Produktivität, Rentabilität und Mehrwerte gegenüber Kunden, Mitarbeitern und weiteren Stakeholdern

Chancen für Leadership, Führungseffektivität und Kundenmanagement

- Leadership und Führungseffektivität: Die Rolle des Managements.
- Talentmanagement und Führungskräfteentwicklung
- Marketingstrategien: Kundengruppen mit KI identifizieren, begeistern, binden und ausschöpfen. Kampf um die Berührungspunkte und die Kundenreise. Blaue Ozeane dank KI besetzen.

Digital Business Transformation

Durchführungen

2026

Nr. 37626	6. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, Stuttgart
2. Teil	21. – 23. April 2027, Berlin

2027

Nr. 37127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Köln

Nr. 37227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 6. Oktober 2027, Brunnen

Nr. 37327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen

Nr. 37427	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	27. – 29. März 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 3 Tage

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/37

Zielgruppe (w/m)

1. Vorstände, Mitglieder der Geschäftsleitung und Führungskräfte aus allen Bereichen von Unternehmen, für welche der digitale Wandel eine grosse Herausforderung darstellt
2. Führungskräfte und Spezialist:innen, die den digitalen Wandel im Unternehmen forcieren oder unterstützen

Aufbau

Teil 1: Business Development

Die digitale Herausforderung erkennen. Disruption, neue Geschäftsmodelle, die eigene digitale Strategie.

Teil 2: Digitale Transformation

Trends und Szenarios entwickeln. Die Digitalisierung im eigenen Unternehmen vorantreiben.

Konzept

Digitalisierung ist heute zum zentralen Thema geworden. Es gibt keine Branche, die davon nicht betroffen wäre. Digitalisierung wird zur obersten und zentralen Management-Aufgabe, denn die Auswirkungen auf angebotene Endprodukte und Services, Marketing, Vertrieb, Wertschöpfungsketten, Prozesse,

Strukturen und Führungsverständnis sind enorm. Kurz: Das ganze Unternehmen ist betroffen und muss vielfach umgebaut und transformiert werden.

Vor diesem Hintergrund benötigen Führungskräfte Digital Business-Know-how. Führungskräfte müssen wissen, wo Chancen und Gefahren lauern, wie ein bestehendes Geschäftsmodell digitalisiert oder völlig neu erfunden wird, welchen neuen Kundenbedürfnisse welche Märkte mit welchen Erlösmodellen schaffen. Erfolgreich zu digitalisieren heisst auch, künftig auf eine ganz andere Art der Führung zu setzen. Gefordert ist ein Wandel zu einem agilen Unternehmen.

Themen

Business Development

- Die digitale Herausforderung: Was sich für die einzelne Branche ändert
- Die digitale Bedrohung: Wie Disruption ganze Branchen zerstört und wie man erkennen kann, ob die eigene Branche betroffen ist
- Die digitale Chance: Wer rechtzeitig die Chancen nutzt, wird zum neuen Marktführer
- Business Development als wesentlicher Teil der strategischen Ausrichtung des Unternehmens
- Künstliche Intelligenz als Treiber

Das Unternehmen digitalisieren

- Best Practices: Die besten Digitalen Geschäftsmodelle
- Die Analyse des eigenen Leistungsportfolios: Wo digitalisieren, wo nicht? Wo KI nutzen?
- Vernetzung mit Kunden, Beeinflussen, Lieferanten, Partnern und Wettbewerbern
- Konsequenzen für die Unternehmensstruktur, das «Operating Model» und die Prozesse
- Die Digitale Strategie entwerfen

Digitalisierung von Marketing, Kommunikation, Vertrieb

- Die Umstellung auf Digitales Marketing
- Branding und Markenstrategie in digitalen Kommunikationskanälen
- Digitale Vertriebskonzepte
- Multichannelling als neue Vertriebsstrategie

Digital Leadership: Die neue Agilität

- Konsequenzen der Digitalisierung für das Thema «Führen und Leadership»
- Das Aufbrechen alter Führungsprinzipien
- Das neue Gleichgewicht zwischen zentraler Führung und Kontrolle und dezentraler Agilität und Selbstorganisation
- Die ideale Führungskraft für das digitale Zeitalter

Disruption, Innovation, Transformation

Advanced Change Management Programm

Durchführungen

2026

Nr. 28526	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, Stuttgart
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Luzern

Nr. 28626	6. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, Stuttgart
2. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln

2027

Nr. 28127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen

Nr. 28227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. 28327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart

Nr. 28427	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Januar – 3. Februar 2028, Luzern

Dauer: 4+4 Tage

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/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: Business Development und Strategisches Innovationsmanagement zum Aufbau des Geschäfts der Zukunft.

Teil 2: Den Wandel gemeinsam mit den Mitarbeitenden umsetzen: In optimalen Strukturen, effektiven Prozessen und durch gekonntes Change- und Transformations-Management

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.

Konzept

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 ausgelöst 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

Digitalisierung und KI für Strategie, Marktbearbeitung und Verkaufsmanagement

Durchführungen

2026

Nr. TA7336	3. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, Stuttgart
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

2027

Nr. TA7317	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

Nr. TA7327	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen

Nr. TA7337	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln

Nr. TA7347	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

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/ta73

Zielgruppe (w/m)

Die Weiterbildung Digitalisierung und KI und richtet sich an Executives, Unternehmer, C-Level Führungskräfte, Verantwortliche für Strategie sowie Verantwortliche aus dem Kunden- und Marktmanagement und Vertriebs- und Marketingleiter. Besonders profitieren Führungskräfte, die ihre Organisation strategisch weiterentwickeln und neue Wachstumschancen durch digitale Technologien und künstliche Intelligenz erschliessen wollen.

Konzept

Dieses Executive-Seminar der St. Gallen Business School zeigt, wie führende Unternehmen weltweit die Transformation gestalten, welche durch KI und Digitalisierung möglich wird. Die Weiterbildung KI und Digitalisierung zeigt neue strategische Ansätze zum Aufbau starker Wettbewerbsvorteile: datenbasierte Strategieentwicklung, Plattform- und Ökosystemmodelle, KI-gestützte Marktbearbeitung sowie neue Formen des digitalen Verkaufsmanagements. Wir zeigen Best Practices: Welche Strategien international erfolgreicher Unternehmen können für das eigene Unternehmen genutzt werden? Welche nicht? Dabei

geht es um die zentrale Managementfrage: Wie lassen sich durch digitale Möglichkeiten

- Neue Wachstumsfelder erschliessen
- Märkte besser bearbeiten und
- Vertriebsorganisationen deutlich leistungsfähiger machen?

Das Seminar verbindet strategische Perspektiven mit konkreten Managementinstrumenten. Diskutiert werden neue Modelle der Unternehmensstrategie, moderne Ansätze der datengetriebenen Marktbearbeitung sowie innovative Konzepte im Verkaufsmanagement. Teil 1 besteht aus einem hochkarätigen Seminar zu Business Development und Digitalisierung. Teil 2 besteht aus einem zum Strategischen Verkaufsmanagement. Sie erhalten damit eine klare Orientierung, wie sie Strategie, Marktstrategie und Vertrieb in einer digitalen Wettbewerbswelt neu ausrichten können.

Themen

Digitalisierung in der Unternehmensstrategie

Plattform-Strategie

Unternehmen bauen digitale Plattformen, auf denen Partner, Kunden und Services integriert werden (z. B. Apple, Amazon). Plattformen ermöglichen Skaleneffekte, neue Geschäftsmodelle und Netzwerkeffekte.

Digitale Ökosysteme

Mehrere Unternehmen verbinden ihre Daten, Technologien und Services zu gemeinsamen Angeboten. Ökosysteme schaffen höhere Kundennutzen und beschleunigen Innovation.

Data-Driven Strategy

Strategische Entscheidungen basieren systematisch auf Datenanalyse und KI-gestützten Prognosen. Unternehmen nutzen Daten als zentrale Ressource für Wettbewerbsvorteile.

AI-First Strategy

Unternehmen integrieren künstliche Intelligenz in Prozesse, Produkte und Entscheidungsmodelle. KI wird zur zentralen Grundlage neuer Geschäftsmodelle und Produktivität.

Themen

Agile Strategieentwicklung

Strategien werden iterativ entwickelt und laufend angepasst. Unternehmen arbeiten mit kurzen Innovationszyklen, Experimenten und datenbasierten Entscheidungen.

Digitalisierung in der Marktbearbeitung

Omnichannel-Marktbearbeitung

Kunden werden über integrierte Kanäle (Online, Social Media, Plattformen, Vertrieb) angesprochen. Ziel ist eine konsistente Customer Experience über alle Touchpoints.

Hyperpersonalisierung

KI analysiert Kundendaten und ermöglicht individuelle Angebote und Kommunikation in Echtzeit. Dies erhöht Conversion-Rate und Kundenbindung.

Data-Driven Marketing

Marketingentscheidungen basieren auf Kunden- und Verhaltensdaten. Kampagnen werden laufend optimiert und personalisiert gesteuert.

Plattform-basierte Marktplätze

Unternehmen nutzen digitale Marktplätze oder Plattformen als Vertriebskanal (z. B. Amazon, Alibaba). Dadurch erreichen sie globale Kunden schneller.

Customer-Journey-Management

Digitale Tools analysieren sämtliche Kundenkontakte. Unternehmen optimieren systematisch alle Touchpoints entlang der gesamten Customer Journey.

Digitalisierung im Verkaufsmangement

Hybrid Sales Model

Vertrieb kombiniert persönliche Beratung mit digitalen Kanälen (Video, Plattformen, Self-Service). Dadurch steigt Reichweite und Effizienz.

Sales Automation

Routineaufgaben im Vertrieb (Lead-Qualifikation, Follow-ups, Angebotsprozesse) werden automatisiert. Verkäufer konzentrieren sich auf komplexe Abschlüsse.

KI-gestützte Verkaufsanalyse

KI analysiert Verkaufsdaten, prognostiziert Abschlüsse und unterstützt Verkäufer bei Angebotsstrategien.

Digital Sales Platforms

Digitale Verkaufsräume, CRM-Plattformen und virtuelle Präsentationen ermöglichen komplett digitale Verkaufsprozesse.

Social Selling

Vertrieb nutzt Social-Media-Plattformen zur Lead-Generierung, Kundenbeziehung und Positionierung von Expertenwissen.

Strategie & Business Development Programm

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Das Besondere an den ZAP-Seminaren: Optimaler Transfer-
nutzen durch Anwendung und Vertiefungs-Seminar

Durchführungen

2026

Nr. ACT2656 5. Durchführung 2026

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 2. – 5. November 2026, Berlin |
| 2. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 3. Teil | 4. – 5. März 2027, St.Gallen |

Nr. ACT2666 6. Durchführung 2026

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 14. – 17. Dezember 2026, St.Gallen |
| 2. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 3. Teil | 4. – 5. März 2027, St.Gallen |

2027

Nr. ACT2617 1. Durchführung 2027

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 1. – 4. Februar 2027, München |
| 2. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 3. Teil | 4. – 5. März 2027, St.Gallen |

Dauer: 4 Tage Seminar
1 Tag Anwendung*
2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

Seminargebühr:** CHF 8 900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und
Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/act26

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Führungskräfte und Spezialisten, die sich umfassend mit dem besten Wissen zum Strategischen Management beschäftigen wollen. Das Wissen über Strategisches Management gehört zum Handwerkszeug einer jeden Führungskraft, die eine bedeutende Führungsposition innehat oder diese erreichen will.

Aufbau

Teil 1: Strategie und Innovation. 4 Tage.

Teil 2: Ideen anwenden. 1 Tag.

Teil 3: Vertiefung mit Fokus Business Development. 2 Tage.

Konzept

In diesem Seminar zu Strategie & Business Development lernen Executives, wie sie ihr Kerngeschäft nachhaltig sichern und ausbauen und zugleich neue, zukunftsfähige Geschäftsmodelle entwickeln. Im Fokus stehen strategische Ansätze, KI-gestützte Innovationsmethoden und konkrete Instrumente, um Wachstum langfristig zu gestalten und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Themen

Starke Marktpositionen

- Strategische Gesetzmässigkeiten für Erfolg und Misserfolg
- Die Qualität der eigenen Marktpositionen bestimmen
- KI für die Analyse der Wettbewerbsstärke nutzen

Attraktive Märkte und Segmente

Jedes Unternehmen hat rentable und unrentable Geschäfte, Kunden, Aufträge

- Rentable Geschäfte forcieren
- dauerhaft unrentable Geschäfte abbauen
- In Aufbaugeschäfte ausreichend investieren

Strategien für das Kerngeschäft

Eine Unternehmung lebt vom Kerngeschäft. Wie lange noch?

- Der Lebenszyklus unseres Kerngeschäfts
- Wachstums, Innovations- und Profitabilitätspotenziale ?
- Entwicklung der Branchenrentabilität?
- Wie das Kerngeschäft verteidigen? Wie ausbauen? Wie optimieren?

Eintritt neuer Wettbewerber

- Wo, wie und wie schnell könnten disruptive Entwicklungen unser Kerngeschäft verdrängen?
- Wie wichtig sind neue Geschäfte und neue Geschäftsmodelle für den Erfolg des Unternehmens in Zukunft?

Unsere Innovations-Kompetenz

- Was ist zu tun, um mit der richtigen Innovationsstrategie in Zukunft erfolgreich zu sein?

Das Geschäft der Zukunft

- Den Kunden und seine Bedürfnisse verstehen
- Mit neuen Technologien neue Märkte schaffen
- Innovationsprojekte zur Marktreife bringen
- Aufbaugeschäfte zum Blühen bringen

Erfolgreiches Business Development

- Der Wille, Innovationsführer zu werden
- Die Kraft, in Innovation zu investieren
- Die Kreativität, hohen neuen Kundennutzen zu bieten
- Die Kultur, in der Neues sich entwickeln kann
- Die Flexibilität, aus Fehlern zu lernen und daran zu wachsen

Weitere Angebote – Business Development

Neue Geschäfte erfolgreich aufbauen



Wo entsteht Ihr nächstes Geschäft?
Geschäftsideen zu Modellen formen und im Markt erfolgreich verkaufen.

Zielgruppe: Führungskräfte und Spezialist:innen aus Innovation, F&E, Marketing, Verkauf und Vertrieb

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/97

Neue Märkte mit KI frühzeitig erkennen



Wo entstehen die Märkte von morgen?
Markchancen mit KI früh erkennen und klar priorisieren.

Zielgruppe: Entscheider, Executives, Führungskräfte und Spezialisten in der Neugeschäft-Entwicklung

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/ta70

Suche nach neuen Geschäftsfeldern mit KI



Märkte neu denken – mit KI als Sparring.
Neue Geschäftsfelder jenseits des Kerngeschäfts systematisch erschliessen.

Zielgruppe: Geschäftsleitung, Unternehmer:innen, Leitende aus Strategie, Business Development und Innovation

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/ta72

Digitalisierung und KI für Strategie, Marktbearbeitung und Verkaufsmanagement



Wettbewerbsvorteile dank Daten und KI?
Strategie, Markt und Verkauf mit KI deutlich leistungsfähiger machen.

Zielgruppe: Executives, Unternehmer:innen, C-Level, Verantwortliche für Strategie, Marktmanagement, Vertrieb und Marketing

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/ta73

KI gestütztes Innovationsmanagement



Schneller innovieren – mit KI im Prozess.
Innovationen mit KI beschleunigen und neue Geschäfte erschliessen.

Zielgruppe: Executives sowie Führungskräfte aus Innovation, F&E und Business Development, Leistungsträger:innen digitaler Geschäfte

Dauer: 2 + 4 Tage www.sgbs.ch/ta71

Weiterbildung Business Development



Trends erkennen, Geschäft entwickeln.
Technologie-Trends früh erkennen und tragfähige Geschäftsmodelle bauen.

Zielgruppe: Executive Führungskräfte, Spezialist:innen aus Trenderkennung, Strategieentwicklung und Geschäftsmodell-Innovation

Dauer: 2 + 4 Tage www.sgbs.ch/av94

Business Development und finanzieller Erfolg



Neu-Geschäft-Management
Die Aufbaugeschäfte der Zukunft finden, entwickeln und erfolgreich ausbauen.

Zielgruppe: Führungskräfte, die neue Geschäfte und damit das Geschäft der Zukunft aufbauen wollen

Dauer: 3 + 3 Tage www.sgbs.ch/08

Business Development & Einkauf in neue Geschäfte



Zukauf Kompetenzen. Zukauf Geschäft.
Internes und externes Wachstum mit neuen Geschäftsmodellen.

Zielgruppe: Verantwortliche für den Auf- oder Ausbau des Geschäfts der Zukunft

Dauer: 3 + 4 Tage www.sgbs.ch/av17

Innovation und Finanzmanagement



So lohnt sich Innovation!
Finanzieller Erfolg mit neuen Geschäftsmodellen.

Zielgruppe: Executives, die sich für erfolgreiche Innovation engagieren

Dauer: 3 + 4 Tage www.sgbs.ch/29



Executive Leadership, Führung, Persönlichkeit

Executive Leadership Seminar	93
Executive Leadership I: Führungskräfte führen	94
Executive Leadership II: Führen grösserer Einheiten oder einer ganzen Organisation	95
Advanced Leadership	96
Leadership – Weichen stellen und wirkungsvoll führen	97
St. Galler Executive Leadership Programm	98
Corporate Leadership: Einen Unternehmensbereich führen	100
Führung und Hochleistungsorganisation	101
Change-Management: Wandel erfolgreich umsetzen	102
Seminar Resilienz für Führungskräfte	103
St. Galler Führungsseminar	105
Leadership – St.Galler Führungsprogramm	106
Führungsverhalten und Führungskompetenz	108
Persönliche Führungskompetenz	109
Führungskompetenzen für den Aufstieg ins Executive Management	110
Vorbereitung auf neue Führungsaufgaben	111
Hochleistungsteams entwickeln und führen	112
Die effektive Führungspersönlichkeit	113
Führen. Auftreten. Wirken.	114
Die souveräne Führungspersönlichkeit	115



Executive Leadership Seminar

Durchführungen

2026

Nr. AV9246 **4. Durchführung 2026**
9. – 12. November 2026
St.Gallen

2027

Nr. AV9217 **1. Durchführung 2027**
15. – 18. März 2027
Davos

Nr. AV9227 **2. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027
Rottach-Egern

Nr. AV9237 **3. Durchführung 2027**
27. – 30. September 2027
Brunnen

Nr. AV9247 **4. Durchführung 2027**
8. – 11. November 2027
St.Gallen

Dauer: 4 Tage

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/av92

Zielgruppe (w/m)

Das Executive Leadership Seminar richtet sich an Führungskräfte mit umfassender Verantwortung oder strategischer Führungsrolle.

Konzept

Wer eine wichtige Führungsaufgabe im Unternehmen hat, braucht Antworten auf folgende Fragen:

- Wie will ich führen, um meine eigenen Stärken als Persönlichkeit optimal einbringen zu können?
- Wie kann ich situationsgerecht die Motivation und Leistung in meinem Verantwortungsbereich laufend weiter ausbauen?

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

Themen

Der St. Galler Leadership Ansatz

- Rollenverständnis: Manager, Leader, Unternehmer
- Leadership als Verantwortung für Kultur, Struktur und Strategie

Führungspersönlichkeit und Selbstverständnis

- Wie Führungsstärke entsteht
- Authentizität, Wirkung und persönliche Präsenz
- Emotionale Intelligenz und Leadership-Mindset
- Umgang mit Macht, Einfluss und Verantwortung

Führung von High-Performance-Teams

- Vertrauen, Verantwortung und Wirksamkeit
- Rollenklärung, Teamziele und Zusammenarbeit
- Konfliktmanagement und Kommunikation

Führung der Organisation und wirksamer Systeme

- Systeme und Strukturen führen
- Steuerungslogiken, KPIs & Zielsysteme
- Agilität, Resilienz und Lernfähigkeit der Organisation
- Wirkungsvolle Veränderungs- und Transformationsprozesse

Leadership in der digitalen Transformation

- Digitale Geschäftsmodelle und disruptive Innovation
- Führung auf Distanz und virtuelle Teams
- Zukunftskompetenzen und New Leadership

Strategische Führung und Umsetzungsstärke

- Von der Strategie zur Umsetzung
- Priorisierung, Ressourcensteuerung, Exzellenz
- Strateg. Projekte erfolgreich führen
- Dynamik, Timing und Feedbackkultur

Best Practices & Fallstudien aus dem Top-Management

- Erfolgsfaktoren von Spitzenunternehmen
- Praxisbeispiele erfolgreicher Transformation
- Lessons Learned aus komplexen Führungssituationen

Persönliche Leadership-Entwicklung

- Individ. Standortbestimmung & Ziele
- Führungsfeedback und Entwicklungspotenziale
- Transfer in den Führungsalltag und persönliche Roadmap

Executive Leadership I: Führungskräfte führen

Durchführungen

2026

Nr. 98426	4. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 7. Oktober 2026, St.Gallen
2. Teil	9. – 12. November 2026, St.Gallen
Nr. 98526	5. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 18. November 2026, Stuttgart
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
Nr. 98626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Berlin
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos

2027

Nr. 98127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin
2. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
Nr. 98227	2. Durchführung 2027
1. Teil	3. – 5. Mai 2027, Vitznau
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
Nr. 98327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen

Dauer: 3 + 4 Tage

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/98

Zielgruppe (w/m)

Dieses Programm eignet sich für Führungskräfte aus dem oberen Management renommierter Firmen, die selbst Führungskräfte führen.

Konzept

Executive Leadership beginnt dort, wo es darum geht, eine grössere Zahl von Menschen auf gemeinsame Resultate auszurichten.

Je größer die Organisation, umso schwieriger ist es, als Leader auf den Einzelnen einzuwirken. Dennoch müssen Sie dies erreichen, um Ihre volle Wirkung zu erreichen. Welche Instrumente und Methoden stehen dafür zur Verfügung? Wie müssen Sie eingesetzt werden?

Die Teilnehmenden sind Führungskräfte und Spezialisten mit mehrjähriger Führungserfahrung. Sie wissen, dass es immer wieder neue Situationen im Unternehmen gibt, die eine Überprüfung der eigenen Leadership-Prinzipien und der Art der Führung bedingen. Dieses Seminar bietet für eine solche ‚Standortbestimmung der persönlichen Führungslogik‘ eine ideale Plattform.

Themen

Führungskräfte führen

- Führung aktiv gestalten, Führungswirkung in die Organisation einbringen
- Führungsprinzipien und Unternehmenskultur professionell steuern
- Value-Based Leadership: Führen durch Persönlichkeit im Unternehmen verankern
- Resultatorientierte Mitarbeiterführung: Was starke Motivatoren auszeichnet
- Teambildung, auf die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen
- Die Optimierung des Einflussprozesses zwischen Chef und Mitarbeiter
- Führung jenseits der Hierarchie
- Die gekonnte Balance zwischen Emotionalität und Rationalität in der Führung
- Soziale Kompetenzen, Kommunikation und Konfliktmanagement
- Der Umgang mit Macht als Führungskraft
- Netzwerksteuerung und Executive Change Management
- Mitarbeitende auf bevorstehende Transformation vorbereiten

Kompetenzen für das erfolgreiche 'New Work'

- Die Erhöhung meines Wirkungsgrades: Von der Aufgabenorientierung zur Menschenorientierung
- Diversität im Sinne des Stärkenansatzes 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'?

Executive Leadership II:

Führen grösserer Einheiten oder einer ganzen Organisation

Durchführungen

2026

Nr. 87426	4. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November, St.Gallen
2. Teil	11. – 12. März 2027, St.Gallen

2027

Nr. 87127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
2. Teil	10. – 11. Juni 2027, St.Gallen
Nr. 87227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	25. – 26. Oktober 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/87

Zielgruppe (w/m)

- Executives mit Ergebnisverantwortung
- Bereichsleiter:innen mit grosser Führungsverantwortung
- Führungskräfte mit Verantwortung für mehrere Teams oder Standorte

Konzept

Executive Leadership umfasst wirkungsvolle Führung einer grösseren Anzahl von Mitarbeitenden, die teilweise selbst Führungskräfte sind. Es umfasst aber auch gekonnte Unternehmensführung. Executive Leader müssen somit

- eine Vielzahl von Menschen auf gemeinsame Ziele und Resultate ausrichten und dabei hohe Leistung bei hoher Arbeitszufriedenheit bewirken
- das Unternehmen, die Organisation und ihre Teilbereiche in die richtige, gewollte und erfolgreiche Zukunft führen.

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Führungspersönlichkeiten, die Verantwortung für grössere Organisationseinheiten tragen und ihre Wirksamkeit auf die nächste Stufe bringen wollen.

Themen

Strategische Gesamtverantwortung übernehmen

- Unternehmensweite Prioritäten definieren und durchsetzen
- Verantwortung ganzheitlich und nachhaltig wahrnehmen

Führen einer Organisation

- Wachstums- und Transformationslogik professionell gestalten
- Strukturen, Prozesse und Kultur aufeinander abstimmen
- Komplexität reduzieren

Führungssysteme wirksam designen

- Klare Entscheidungs- und Steuerungsmechanismen etablieren
- Verantwortung für Leistung und Verhalten verankern

Kultur als Führungsinstrument nutzen

- Unternehmenskultur aktiv gestalten und entwickeln
- Werte und Verhalten mit Strategie verbinden

Macht, Einfluss und Stakeholder-Dynamiken

- Akzeptanz bei Top-Management- und Board-Ebene erreichen
- Interne und externe Stakeholder ernst nehmen

High-Performance-Teams auf Top-Level führen

- Führungsteams zu Höchstleistung entwickeln
- Vertrauen, Haltung und Ergebnisfokus sichern

Entscheidungsqualität erhöhen

- Komplexe Entscheidungen strukturiert treffen
- Unsicherheit souverän managen
- Geschwindigkeit und Qualität in Balance bringen

Transformation und Change Leadership

- Grosse Veränderungen erfolgreich steuern
- Widerstände gezielt nutzen und Dynamik erzeugen
- Nachhaltige Umsetzung sicherstellen

Wirkung und Kommunikation auf Executive-Level

- Strategische Narrative entwickeln und vermitteln
- Klar, überzeugend und wirksam kommunizieren
- Präsenz und Glaubwürdigkeit stärken

Persönliche Wirksamkeit als Führungspersönlichkeit

- Eigene Rolle und Führungsidentität schärfen
- Mit Druck und Verantwortung souverän umgehen

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch **in Englisch:** www.sgbs.com/e87

Advanced Leadership

Das Leadership Seminar für gekonnte Führung in renommierten Unternehmen.

Durchführungen

2026

Nr. 75426	4. Durchführung 2026 5. – 7. Oktober 2026, St.Gallen
Nr. 75526	5. Durchführung 2026 16. – 18. November 2026, Stuttgart
Nr. 75626	6. Durchführung 2026 14. – 16. Dezember 2026, Berlin

2027

Nr. 75127	1. Durchführung 2027 1. – 3. März 2027, Berlin
Nr. 75227	2. Durchführung 2027 3. – 5. Mai 2027, Vitznau
Nr. 75327	3. Durchführung 2027 28. – 30. Juni 2027, Bregenz
Nr. 75427	4. Durchführung 2027 4. – 6. Oktober 2027, Luzern
Nr. 75527	5. Durchführung 2027 8. – 10. Dezember 2027, Berlin

Dauer: 3 Tage

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/75

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte und Spezialist:innen mit mehrjähriger Führungserfahrung
2. Executives die vor neuen Herausforderungen stehen

Seminarziele

Was macht gutes Leadership aus? Anhand vieler Erfolgsbeispiele aus der Praxis haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihr eigenes Leadership zu analysieren und Ihr persönliches Leadership-Potenzial noch besser nutzen zu lernen. Sie erhalten wertvolle Ideen und Impulse für die motivierende und resultatorientierte Führung des eigenen Verantwortungsbereichs. Sie lernen, den Wirkungsgrad ihrer Mitarbeiter zu steigern, bei gleichzeitiger Optimierung von Motivation und Arbeitszufriedenheit.

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e75

Konzept

Der gute Leader vereinbart ehrgeizige Ziele, entwickelt Fähigkeiten, gibt Handlungsspielräume, Verantwortung und Ressourcen, geht mit gutem Beispiel voran und coacht sein Team auf dem Weg zum Erfolg. Dies zur Theorie. Die Praxis ist vielschichtiger, denn keine Situation gleicht der anderen. Leadership in der Praxis benötigt ein individuelles Finetuning. Die Fähigkeit, sich auch im Tagesdickicht zu behaupten. Trotz Stress und Störfaktoren den richtigen Weg zu finden. Trotz Niederlagen am gemeinsamen Ziel festzuhalten oder – im Sinne von permanentem Lernen – Anpassungen im Geschäftsalltag vorzunehmen. Der Leader von heute beherrscht den Gesamtprozess der Führung: Von der Vision zur Aktion.

Leader-Qualitäten

Gutes Leadership steigert den Wirkungsgrad des gesamten Unternehmens. Im Wettbewerb um Marktanteile, Aufträge oder Kundenbeziehungen gewinnen meist die Unternehmen mit dem besseren Leadership.

Themen

Das Programm bietet Erkenntnisse über das eigene Führungsverhalten. Die Teilnehmenden lernen, wichtige Gesetzmässigkeiten erfolgreicher Führung im eigenen Bereich gekonnt anzuwenden.

- Leadership als Konzept erfolgreicher Unternehmensführung
- Gesetzmässigkeiten und Wirkungsprinzipien: Theorie und Praxis
- Alternative Führungsphilosophien – unterschiedliche Leadershipansätze
- Die Erfolgsmechanismen einer guten Unternehmensführung
- Die Kompetenzen und Fähigkeiten des Leaders
- Die Bedeutung der jeweiligen Konstellation
- Eigene Stärken und Optimierungspotenziale
- Anwenden der Erkenntnisse in konkreten Führungssituationen
- Erkennen der eigenen Stärken als Leader
- Impulse für mehr Wirkung
- Die gewollte Führungsrolle
- Neue Instrumente, neue Verhaltensmuster und Tipps für deren Praxis-einsatz
- Gutes Kommunikationsverhalten
- Wirkungsvoll führen

Leadership – Weichen stellen und wirkungsvoll führen

Die Organisationsentwicklung durch Leitplanken steuern

Durchführungen

2026

Nr. 74426	4. Durchführung 2026
1. Teil	23.–25. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14.–16. Dezember 2026, Berlin

Nr. 74526	5. Durchführung 2026
1. Teil	23.–25. November 2026, St.Gallen
2. Teil	1.–3. März 2027, Berlin

2027

Nr. 74127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25.–27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	1.–3. März 2027, Berlin

Nr. 74227	2. Durchführung 2027
1. Teil	12.–14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	3.–5. Mai 2027, Vitznau

Nr. 74327	3. Durchführung 2027
1. Teil	28.–30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	4.–6. Oktober 2027, Luzern

Nr. 74427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13.–15. September 2027, St.Gallen
2. Teil	4.–6. Oktober 2027, Luzern

Dauer: 3 + 3 Tage

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/74

Zielgruppe (w/m)

1. Erfolgreiche Führungskräfte mit mehrjähriger Führungserfahrung
2. Executives die vor neuen Herausforderungen stehen

Konzept

Führungskräfte in erfolgreichen Unternehmen wünschen sich einen modernen, zeitgerechten Führungsstil. Dies für sich selbst, aber auch für ihr ganzes Managementteam. Auf der Suche nach der persönlich richtigen Art der Führung ist die einzelne Führungskraft jedoch nicht frei: Es gibt Vorgaben von oben, die im Sinne von Leitplanken den eigenen Ideen und Vorstellungen ganz bewusst Grenzen setzen. Diese Leitplanken sind im Normativen Management des Unternehmens verankert und zeigen das, was die Eigner des Unternehmens oder jene, welche die faktische Macht über das Unternehmen ausüben, wollen oder nicht wollen.

Aufbau

Teil 1: Ganzheitliches Management. Leitplanken, Werte und Zielvorgaben von oben als Basis für die eigene Führung. 3 Tage.

Teil 2: Wirkungsvoll führen: Handlungsspielräume gemeinsam mit den Mitarbeitenden nutzen, die Qualität der Führung laufend ausbauen. 3 Tage.

Themen

St. Galler Management Konzept

- Wer den eigenen Verantwortungsbereich erfolgreich führen will, muss übergeordnete Vorgaben berücksichtigen. Leitbild, Unternehmenspolitik, Ethik-Konzept, Werte-Kanon, Führungsgrundsätze, Mission, Purpose, Vision und anderen mehr.

Organisationsentwicklung

- Durch Leitplanken das Unternehmen in die gewollte Richtung lenken
- Executive Leadership: Richtige Weichenstellungen des obersten Managements und engagiertes Umsetzen durch die Management-Teams
- Gekonnte Organisationsentwicklung durch richtige Anreize und weitgehende Agilität

Handlungsspielräume nutzen

In agilen Unternehmen ist das, was nicht verboten ist, erlaubt: Es sind die vielen Handlungsspielräume, die trotz oder sogar wegen dieser Vorgaben existieren, die aktiv genutzt werden sollten. Motto: «Nicht warten, handeln!»

Advanced Leadership

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

Stärken als Führungskraft nutzen

- Das persönliche Leistungspotenzial noch besser nutzen
- Ehrgeizige Ziele vereinbaren
- Fähigkeiten der Mitarbeitenden erkennen und entwickeln
- Verantwortung an den Ort des Geschehens delegieren
- Mit gutem Beispiel vorangehen
- Mit Stress, Störfaktoren und Frustration richtig umgehen
- Führen und Führungserfolg auch in schwierigen Situationen

Weichen stellen und wirkungsvoll führen

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.

St. Galler Executive Leadership Programm

Durchführungen

2026

Nr. 10426	4. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Luzern

Nr. 10526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln

2027

Nr. 10127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, Davos
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen

Nr. 10227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, St.Gallen

Nr. 10327	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Brunnen
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

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/10

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte mit umfassender Ergebnisverantwortung
2. Geschäftsführer, Vorstände, Leitende grosser Bereiche, bedeutender Business Units
3. Bedeutende Leistungsträger des Unternehmens, die ihren Erfolg auf einer herausragenden Führungsleistung aufbauen und dazu die Gesetzmässigkeiten des Executive Leadership verinnerlichen wollen.

Konzept

Das St. Galler Executive Leadership Programm fokussiert auf die wirklich wichtigen Fragen der Führung aus Sicht des Executive Managements renommierter Unternehmen und Organisationen. Es eignet sich für erfolgreiche und erfahrene Führungspersönlichkeiten, die genau wissen, wie schwierig es ist, das was oben an Strategien und Konzepten gewollt ist auch in die Köpfe und Herzen der nachgelagerten Führungsebenen zu bringen. Nur wenn dies gelingt, kann das Gewollte auch erfolgreich umgesetzt werden.

Themen

Teil 1: Executive Leadership

Führungsspezifische Herausforderungen

- Was unterscheidet normale Führung von Executive Leadership?
- Mitarbeiter führen, das können Viele. Eine ganze Organisation führen nur Wenige.
- Was braucht es, um eine Unternehmung oder einen wichtigen Teilbereich in die gewollte Richtung zu führen?
- Gesetzmässigkeiten und Erfolgsfaktoren eines gekonnten Executive Leadership

Die Führungsrolle überprüfen

- Mit steigender Führungsverantwortung verändert sich die Führungsrolle
- Analyse der Wirkung als Führungspersönlichkeit
- Bekannte Handlungsspielräume für Führung
- Zusätzliche Handlungsspielräume des Executive Leadership
- Was soll Executive Leadership bewirken?

Aufgabenbereiche des Executive Leadership

- Richtung, Mission, Leitplanken und oberste Zielvorgaben im Unternehmen verankern
- Werte und Leitbild leben, das gewollte Verhalten auf allen Stufen Realität werden lassen
- Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens definieren und kommunizieren
- Konsequentes Denken und Handeln in Kundenorientierung und Kundennutzen als bedeutenden Teil der Identität weiterentwickeln
- Die Unternehmenskultur in die richtige, gewollte Richtung bewegen
- Führungsprinzipien wie Agilität, Dynamik, Resilienz, Selbstorganisation oder Unternehmertum und Startup-Mentalität als Wettbewerbsvorteil nutzen
- Bereitschaft zu Wandel, überdurchschnittlicher Produktivität und Leistungsbereitschaft bewirken
- Einen weitgehenden Konsens und ein Verständnis im Unternehmen herstellen, dass es eine überdurchschnittliche Profitabilität braucht, um in die gemeinsame Zukunft investieren zu können
- Der erklärte Wille, ein hervorragender Arbeitgeber zu sein und sich für



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e10

Themen

das Wohl der Mitarbeitenden überdurchschnittlich zu engagieren

- Das Optimum an zentraler Führung und dezentraler Autonomie herstellen
- Die nachhaltig leistungs- und motivationsfördernde Ausgestaltung des Anreizsystems: Was wird belohnt? Wie? Was wird sanktioniert? Wie?
- Förderung von Talenten, Nachwuchskräften, Fachkräften
- Sicherstellen des Managements der Zukunft durch vorausschauende Führungskräfte-entwicklung und hohe Arbeitgeberattraktivität
- Die bewusste Ausgestaltung der Fluktuation: Wer geht, wer bleibt? Ist und Soll.
- Die kontinuierliche Entwicklung der Leadership- und Führungs-Fähigkeiten auf allen Management-Ebenen des Unternehmens, vom obersten Management bis zu den Teamleiter:innen, Spezialist:innen und Projektverantwortlichen.

Das persönliche Leadership-Modell

Wie geht man vor, um die Prinzipien und Erfolgsmechanismen des Executive Leadership im eigenen Verantwortungsbereich noch intensiver als bisher anzuwenden? Wie erstellt man den eigenen Leadership-Masterplan? Anhand wel-

cher Überlegungen erfolgt eine sinnvolle Priorisierung?

Teil 2: Voraussetzungen schaffen

Einzigartige Führung

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich in den meisten Fällen dadurch aus, dass sie im Bereich der Führung ihre eigenen Wege gehen. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht nur einzigartig in ihren Leistungen für Kunden sein wollen, sondern auch im Bereich der Führung nach einer Alleinstellung suchen. Diese soll:

- Mitarbeitende begeistern und für ehrgeizige Ziele motivieren
- Mitarbeitende befähigen und kontinuierlich weiterentwickeln
- Freude an gemeinsamen Resultaten spürbar werden lassen
- Vertrauen, Teamgeist, Zusammenarbeit, Empathie und Wertschätzung erlebbar machen

Hochleistungsorganisation

Letztlich geht es darum, die Ziele des Unternehmens und die Ziele der Mitarbeitenden so weit in Übereinstimmung zu bringen, dass daraus eine einzigartige Hochleistungsorganisation entsteht. Zusätzlich zu den bisher beschriebenen Themenfeldern braucht es

aber begleitende Voraussetzungen, die es zu schaffen gilt:

- Das Verständnis, dass durch Organisationsstrukturen Realitäten geschaffen werden, die das Funktionalisieren des Unternehmens massiv beeinflussen können, im Sinne der Zielerreichung positiv oder negativ
- Die Einsicht, dass es systembedingte Konflikte in jeder Organisation gibt, dass diese erkannt werden müssen und nur durch Verständnis für solche Situationen eine schleichende Eskalation der Konflikte vermieden werden kann
- Die Bereitschaft, bestehende Strukturen in Frage zu stellen und, wenn nötig, zu verändern
- Die Kunst, durch neue Strukturen und neue Spielregeln Barrieren für Leistung, Motivation und Erfolg abzubauen
- Das Wissen um die Bedeutung von Prozessen und die Fähigkeit, aktives, IT-, Kommunikations- und KI-unterstütztes Prozessmanagement als Wettbewerbsvorteil zu nutzen

Change Management

Die Führungsqualität eines Unternehmens kann noch so hoch und entwickelt sein, in einem Themenbereich ist man meist überfordert: In der Fähigkeit,

Wandel zu akzeptieren und proaktiv das Nötige zu tun, um sich besser und zeitgerechter als andere Unternehmen an den notwendigen Wandel anzupassen oder – noch schwieriger – ihn sogar selbst zu bewirken.

- Nur wenige Mitarbeitende lieben Wandel.
- Die meisten lieben das, was sie kennen.
- Unternehmen können ohne Anpassung nicht überleben, müssen sich wandeln.
- Daher: Wie umgehen mit dem Widerstand gegenüber Neuem?

Diese Fragen werden seit langem im Rahmen des 'Change Managements' untersucht. Wir zeigen den aktuellen Stand der Wissenschaft und Best Practices aus der Praxis: Was funktioniert, was funktioniert nicht.

Nach dem Besuch dieses hochkarätigen Programms werden Sie Vieles, was Sie immer schon so machen, bestätigt sehen. Sie werden aber auch voller neuen Ideen und Impulse zurück in Ihr Unternehmen kommen und sicher einige davon umsetzen, denn: Executive Leadership ist die grosse Chance, den Wirkungsgrad eines ganzen Unternehmens durch die richtige Gestaltung und durch richtige Eingriffe entscheidend zu verbessern.

Corporate Leadership: Einen Unternehmensbereich führen

Durchführungen

2026

Nr. AV3746	4. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. November 2026, St.Gallen
2. Teil	2. – 3. Dezember 2026, online

2027

Nr. AV3717	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 27. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 16. April 2027, online
Nr. AV3727	2. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 14. April 2027, St.Gallen
2. Teil	16. – 17. September 2027, online
Nr. AV3737	3. Durchführung 2027
1. Teil	28. – 30. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	16. – 17. September 2027, online
Nr. AV3747	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. Sep. 2027, St.Gallen
2. Teil	2. – 3. Dezember 2027, online

Dauer: 3 Tage Präsenz
2 Tage Online-Live, 08:30 – 12.30

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/av37

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an Executives und erfahrene Führungskräfte aus der zweiten und dritten Managementebene bedeutender Unternehmen. Ihnen gemeinsam ist, dass sie mit motivierender Führung alleine ihren Verantwortungsbereich nicht ausreichend führen können. Was es zusätzlich braucht, sind zusätzliche Führungskompetenzen: Richtung vorgeben, für die gemeinsame Zukunft begeistern, die richtigen Ziele setzen, Kultur prägen, Management Qualität forcieren, Werte vorleben, Veränderungen bewirken, Entscheidungen im eigenen Verantwortungsbereich durchsetzen.

Konzept

Führen ist Mitarbeiterführung. Auch, aber nicht nur. Wer für einen bedeutenden Bereich eines Unternehmens zuständig ist, weiss: Mit den bewährten Methoden der Mitarbeiterführung alleine lässt sich eine Organisation nicht führen. Es braucht mehr. Es braucht Corporate Leadership. Dieses Programm vermittelt das notwendige Wissen und Instrumentarium für diese höchste Form des Leadership.

Themen

Teil 1: Richtung vorgeben

Corporate Leadership

- Den Weg in die Zukunft weisen
- Das Unternehmen in die gewollte Richtung lenken
- Modell der Unternehmensführung

Die vorgegebene Mission

- Was die Entscheider wollen
- Was die Aufgabe des Unternehmens sein soll

Vision, Werte, Verhalten

- Die Rolle des Unternehmens in Zukunft
- Die einzuhaltenden Werte
- Das erwartete Verhalten

Oberste Ziele, Leitplanken

- Mit Zielvorgaben steuern
- Mit Leitplanken lenken

Strategie und Ressourcensteuerung

- Szenarien, Trends, Technologie
- Identität heute und morgen
- Kerngeschäft ausbauen, Neugeschäft aufbauen

Teil 2: Team-Management

High Performance Teams steuern

Wie werden dank gekonntem Team Management unternehmerisches Denken gefördert, Verantwortung übertragen, Chancen dank agilem Verhalten erkannt und genutzt, Eigeninitiative gestärkt und eine Kultur der Mitgestaltung im Team etabliert?

Coach und Sparringpartner

Der Rolle der Führungskraft als Coach und Sparringspartner:

- Wie gelingt es, Vertrauen aufzubauen, ohne an Klarheit und Entscheidungsstärke zu verlieren?
- Wie können Zielkonflikte, Machtverhältnisse und unterschiedliche Führungsstile produktiv gemacht werden?

Wirksamkeit der Führung ausbauen

Die Teilnehmenden reflektieren ihre eigene Führungsrolle und entwickeln konkrete Handlungskonzepte für ihren Führungsalltag.

Internationale Teams führen

Ein zusätzlicher Schwerpunkt ist das internationale Team-Management – mit Fokus auf interkulturelle Führung, virtuelle Zusammenarbeit und globale Kommunikationsstrategien.



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/eav37

Führung und Hochleistungsorganisation

Durchführungen

2026

Nr. 66426	4. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 7. Oktober 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Luzern
Nr. 66526	5. Durchführung 2026
1. Teil	16. – 18. November 2026, Stuttgart
2. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Luzern
Nr. 66626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Berlin
2. Teil	1. – 4. Februar 2027, Köln

2027

Nr. 66127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin
2. Teil	19. – 22. April 2027, St.Gallen
Nr. 66227	2. Durchführung 2027
1. Teil	3. – 5. Mai 2027, Vitznau
2. Teil	28. Juni – 1. Juli 2027, Brunnen

Dauer: 3 + 4 Tage

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/66



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/e66

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.

Konzept

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. 4 Tage.

Themen

Teil 1: Advanced Leadership

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

Change-Management: Wandel erfolgreich umsetzen

Durchführungen

2026

Nr. 73326 **3. Durchführung 2026**
5. – 7. Oktober 2026, Brunnen

Nr. 73426 **4. Durchführung 2026**
1. – 3. Dezember 2026, Zürich

2027

Nr. 73127 **1. Durchführung 2027**
1. – 3. März 2027, Köln

Nr. 73227 **2. Durchführung 2027**
7. – 9. Juni 2027, Bregenz

Nr. 73327 **3. Durchführung 2027**
4. – 6. Oktober 2027, Brunnen

Nr. 73427 **4. Durchführung 2027**
1. – 3. Dezember 2027, St.Gallen

Dauer: 3 Tage

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/73

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die mit komplexen Veränderungen konfrontiert sind
2. Verantwortliche von Veränderungsprozessen in Unternehmen
3. Interne und externe Berater, welche Veränderungsprozesse unterstützen und begleiten
4. Führungsverantwortliche mit Mitarbeitern, die in Change Prozessen involviert sind



Konzept

Die erfolgreiche Umsetzung von Veränderungen ist in der heutigen Zeit der grossen Umbrüche enorm wichtig. Mit blosser Kommunikation von Veränderungsnotwendigkeiten ist es längst nicht mehr getan. Denn Konzentrationsprozesse, Kostendruck, Wachstums- und Innovationszwang infolge des disruptiven Technologieschubes erzeugen aktuell eine fast unglaubliche Dynamik. Dies erfordert einen raschen Change der Denkhaltung, erfordert gezielte Eingriffe in Organisation, Wertschöpfungsketten und Kultur. Die Steuerung eines solchen Prozesses gehört zu den schwierigsten Managementaufgaben überhaupt.

Dieses Intensivseminar vermittelt Ihnen das dafür notwendige Wissen und Handwerkszeug, um Veränderungen zu planen und gezielt umsetzen zu können.

Themen

Folgende Fragestellungen werden – neben vielen anderen – gezielt vertieft und beantwortet:

- Wie können die richtigen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Change Management geschaffen werden?
- Welche Analyseinstrumente sind hilfreich, um frühzeitig Umsetzungsaspekte integrieren zu können?
- Wie ein systematisches Change Management spürbar mehr Umsetzungserfolge zu erzielen vermag.

- Sollen strategische Veränderungen evolutionär oder revolutionär umgesetzt werden?
- Wie werden Veränderungen erfolgreich kommuniziert?
- Wie können Mitarbeiter zu Veränderungen motiviert werden: Wie gelingt es, Change in den «Köpfen zu verankern»?
- Welche Formen des Widerstandes zu erwarten sind: Wie kann die Führungskraft damit umgehen?
- Welches Verhalten von Führungskräften in Change Prozessen garantiert nicht zum Erfolg führt
- Warum gelingt es vielen Unternehmen nicht, die Chance von Veränderungen positiv zu nutzen und die Herzen der Beteiligten zu erreichen?
- Sind spezielle Führungsformen in Veränderungssituationen erwünscht?
- Wie kann ein Umsetzungsprozess dramaturgisch begleitet werden?
- weg von Zuckerbrot und Peitsche: Kraft durch Begeisterung für gemeinsame Ziele.
- Masterplan und Key Performance Indicators: Dos and Don'ts in Change Management Prozessen

Seminar Resilienz für Führungskräfte

Die eigene Management-Kraft steigern

Durchführungen

2026

Nr. 61426	4. Durchführung 2026
1. Teil	30. Nov. – 1. Dez. 2026, St.Gallen
2. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Berlin

Nr. 61526	5. Durchführung 2026
1. Teil	30. Nov. – 1. Dez. 2026, St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin

2027

Nr. 61127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 2. Februar 2027, St.Gallen
2. Teil	1. – 3. März 2027, Berlin

Nr. 61227	2. Durchführung 2027
1. Teil	17. – 18. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	28. – 30. Juni 2027, Bregenz

Nr. 61327	3. Durchführung 2027
1. Teil	18. – 19. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Berlin

Nr. 61427	4. Durchführung 2027
1. Teil	18. – 19. Oktober 2027, St.Gallen
2. Teil	20. – 22. März 2028, Luzern

Dauer: 2 + 3 Tage

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/61

Zielgruppe (w/m)

Führungs- und Fachkräfte, die Resilienz als persönlichen Erfolgsfaktor kennenlernen und aktivieren wollen. Leistungsträger aus allen Bereichen, die genau wissen, welche Kraft in Niederlagen steckt, aber noch nach Wegen suchen, diese Kraft in ihrem Verantwortungsbereich besser zum Tragen zu bringen. Praktiker, die Fehler nicht unter den Tisch kehren, sondern bewusst vergrössern und intensiv diskutieren, nicht um zu kritisieren, sondern um aus ihnen eine ständig verbesserte Leistung abzuleiten.

Aufbau

Teil 1: Führung und Führungsverhalten. Umgang mit schwierigen Führungssituationen und belastenden Konflikten.

Teil 2: Führung für Fortgeschrittene: Den eigenen Wirkungsgrad als Führungskraft optimieren. Erfahrungen richtig nutzen.

Konzept

Resilienz ist die Fähigkeit, Niederlagen einzustecken und mit erhobenem Haupt als Verlierer eine Situation zu verlassen

– und daraus zu lernen, fitter, härter, schlauer und gescheiter zu werden und beim nächsten Anlauf der Sieger zu sein. Eigentlich ist dies – ausser der Popularität des Begriffs – nichts Neues. Jeder Unternehmer muss «resilient» sein. Jeder Start-up Gründer. Jeder Forscher. Jede Marketing Fachfrau und jeder Verkaufsleiter. Ohne den hartnäckigen Glauben an das, was man tut und ohne die Bereitschaft, aus Fehlern zu lernen, geht gar nichts.

Was hingegen neu ist, das sind die Forschungserkenntnisse zu diesem Thema und die Auswirkungen, die daraus für die Leadership-Qualität in einem Unternehmen entstehen.

Themen

Persönlichkeit und Verhalten

- Die Persönlichkeitsstruktur: Typologie
- Das ganzheitliche Menschenbild
- Ausstrahlung und Wirkung dank Führungsverhalten

Mentale Techniken der Selbststeuerung

- Souveränität und Gelassenheit
- Selbstsicherheit
- Innere Blockaden überwinden

Führungsverhalten

Das eigene Führungsverhalten in schwierigen Führungssituation

Rhetorik, Körpersprache, Kommunikation

- Sprache, Gestik und Mimik gekonnt einsetzen
- Gesetzmässigkeiten guter Kommunikation
- Die eigene Aussenwirkung erkennen und optimieren

Work-Life-Balance

- In weniger Zeit mehr erreichen
- Das Gleichgewicht zwischen beruflichem und privatem Umfeld schaffen
- Mit Stress und Belastungen umgehen

Resilienz entwickeln

- Die Niederlage als Saatgut für zukünftigen Erfolg
- Die Kraft des Individuums: Wie der Einzelne seine eigene Resilienz-Kompetenz steigert und nutzt
- Resilienz als Führungsprinzip im Unternehmen verankern

Advanced Leadership

Die Effektivität des Managements und der gekonnte Umgang mit Belastungen und grossen Herausforderungen

Weitere Angebote – Executive Leadership

Executive Leadership und Führung mit KI



Führen, wenn KI alles verändert?
Orientierung geben, wenn KI Arbeit und Führung neu definiert.

Zielgruppe: Executives, Geschäftsführer, Bereichsleitende, HR- und Transformationsverantwortliche

Dauer: 2 Tage www.sgbs.ch/ma08

Leading Change – Führen in Zeiten des Wandels



Führung in Zeiten des Wandels
Notwendige Veränderungen gemeinsam umsetzen.

Zielgruppe: Executives und Führungskräfte mit grossen Veränderungsaufgaben

Dauer: 3 + 3 Tage www.sgbs.ch/av32

Unternehmenskultur und Executive Leadership



Wie prägt Kultur Ihren Erfolg?
Unternehmenskultur aktiv gestalten, Leadership-Rolle schärfen.

Zielgruppe: Führungskräfte, die Kultur und Leadership aktiv gestalten wollen

Dauer: 2 Tage www.sgbs.ch/ta50

Persönliche Leaderqualitäten als Sales Director



Mehr Führungskraft im Verkauf?
High Performance Teams führen, Verkaufsleistung gezielt steigern.

Zielgruppe: Sales Directors, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Key Account Verantwortliche, Commercial Directors

Dauer: 9 Tage www.sgbs.ch/ta81

Führung, Motivation und Leistung



Wie Motivation zu Leistung wird?
Führungsstile und Motivation für nachhaltige Team-Leistung nutzen.

Zielgruppe: Führungskräfte mit erweiterter Verantwortung, Leistungsträger:innen, Change-Management-Verantwortliche

Dauer: 3 + 3 Tage www.sgbs.ch/86

St. Galler Leadership & Change Management Programm



Wandel führen – Menschen gewinnen?
Grössere Veränderungen mit Klarheit und Respekt erfolgreich umsetzen.

Zielgruppe: Führungskräfte, die Veränderungen umsetzen und ihre Leadership-Kompetenzen erweitern wollen

Dauer: 3 + 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act31

Leadership Kompetenz wirkungsvoll einsetzen



Führungswirkung gezielt steigern?
Situativ, empathisch und digital kompetent führen – auch im Wandel.

Zielgruppe: Erfahrene Führungskräfte in verantwortungsvollen Führungspositionen

Dauer: 4 + 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act01

Führung für Executives



Mehr Wirkung durch mehr Führung?
Eigene Führungsmuster reflektieren, Wirkung auch unter Druck entfalten.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung aus allen Executive-Bereichen

Dauer: 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act33

St. Galler Change Management Programm



Widerstand in Begeisterung wandeln?
Wandel strategisch erkennen, Stakeholder mobilisieren.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung, Spezialisten mit Veränderungsaufgaben

Dauer: 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act32

St. Galler Führungsseminar

Der nachhaltige St. Galler Führungsansatz

Durchführungen

2026

Nr. 63526	5. Durchführung 2026 2. – 5. November 2026, Luzern
Nr. 63626	6. Durchführung 2026 14. – 17. Dezember 2026, Davos

2027

Nr. 63127	1. Durchführung 2027 25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
Nr. 63227	2. Durchführung 2027 8. – 11. März 2027, Stuttgart
Nr. 63327	3. Durchführung 2027 14. – 17. Juni 2027, Bregenz
Nr. 63427	4. Durchführung 2027 13. – 16. September 2027, Brunnen
Nr. 63527	5. Durchführung 2027 11. – 14. Oktober 2027, St.Gallen
Nr. 63627	6. Durchführung 2027 22. – 25. Nov. 2027, Horn/St.Gallen

Dauer: 4 Tage

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/63

Zielgruppe (w/m)

Das St. Galler Führungsseminar richtet sich an

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

Nutzen

Teilnehmende am St. Galler Führungsseminar der SGBS erwarten praxisnahe Impulse zur Stärkung ihrer Führungskompetenz. Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Referenten und Führungskräften. Das Seminar fördert Führungskompetenz und persönliche Wirkung im Management-Alltag.

Konzept

Wie erzielt 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.

Themen

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 achtsames Agieren geht
- Emotionale Intelligenz in der Führung bewusst einsetzen

Leadership – St. Galler Führungsprogramm

Durchführungen

2026

Nr. 70726	7. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Luzern
2. Teil	14. – 17. Dez. 2026, Lenzerheide

Nr. 70826	8. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Davos
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen

2027

Nr. 70127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen

Nr. 70227	2. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil	26. – 29. April 2027, Köln

Nr. 70327	3. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz

Nr. 70427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Brunnen
2. Teil	27. – 30. Sep. 2027, Lenzerheide

Dauer: 4 + 4 Tage

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/70

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Ergebnis- oder Projektverantwortliche aus allen Bereichen, die eine komplette 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. Nichtbetriebswirtschaftler:innen, Fachspezialist:innen oder Nachwuchskräfte, die eine fundierte, tiefgehende Führungsausbildung benötigen.
4. Praktiker:innen, die ihr Führungs-Know-how auf den neuesten Stand bringen wollen.

E Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/e75

Konzept

Führen heisst, mit Hilfe von anderen Resultate erbringen. Die besten Ergebnisse erbringen diejenigen Persönlichkeiten, denen es gelingt, alle Facetten des Erfolgsfaktors «Führung» umfassend und nachhaltig zu steuern.

Der Lehrgang «Leadership – St. Galler Führungsprogramm» vermittelt und trainiert in intensiver Form in zwei Teilen das notwendige fachliche und persönliche Rüstzeug, um Führungsaufgaben optimal in der täglichen Praxis wahrzunehmen.

Die Anforderungen an Führungskräfte und ihre Rollen als Vorgesetzte, Kollegen und Unterstellte werden erarbeitet, diskutiert und anhand zahlreicher Beispiele konkretisiert.

Schritt für Schritt werden die einzelnen Bausteine eines Führungskonzeptes erarbeitet. Die Teilnehmer:innen entwickeln Fähigkeiten und erarbeiten sich die Kompetenz, ihre Produktivität und diejenige ihrer Mitarbeiter dank effizienter und effektiver Führung erheblich zu steigern, Leistungsreserven in Organisationen zu mobilisieren sowie herausragende Einzel- oder Teamleistungen zu erbringen.

Themen im Überblick

Inventur der eigenen Führungsleistung

Voraussetzungen erfolgreicher Führung
– Analysen und Denkstildiagnostics –
Die eigene Rolle und ihre Wirkung auf Unterstellte, Vorgesetzte und Kollegen
– Das persönliche Potential aktivieren, soziale Kompetenz und Führungs-Kraft weiterentwickeln

Psychologie der Führung

Ist Führung lernbar – Lehrmeister «Erfahrung» – Menschliche Verhaltensweisen – Rollen der Leaders und Followers: Was sind die Unterschiede?

Führungsmethoden für die Praxis

Führen statt ausführen – Richtig delegieren – Management der Zeit – Gesprächsführung als Hauptaufgabe

Führung in schwierigen Situationen

Umgang mit problematischen Mitarbeitern – Ängste, Unsicherheit, Frustration und Lethargie – Stressbewältigung im Alltag – Work-Life-Balance

Leadership, Teamführung, Coaching

Der Vorgesetzte als Coach – Professionelle Teamarbeit, Gruppen erfolgreich steuern – People Empowering – Prinzip «Selbstverantwortung»

Themen

Das ganzheitliche St. Galler Führungskonzept

- Die Einbettung der Führung in das systemorientierte Management
- Das Navigationsinstrumentarium für Führungserfolg
- Die Revolution in der Arbeitswelt bewältigen: Führungstrends & Führung 4.0

Inventur der eigenen Führungsleistung

- Voraussetzungen erfolgreicher Führung in disruptiven, digitalen Zeiten
- Analysen und Denkstildiagnostics für den Führungsalltag: Die eigene Rolle und ihre Wirkung auf Unterstellte, Vorgesetzte und Kollegen
- Das persönliche Potential aktivieren, soziale Kompetenz und Führungskraft weiterentwickeln

Psychologie der Führung

- Ist Führung lernbar? Der Lehrmeister «Erfahrung»
- Schlussfolgerungen aus menschlichen Verhaltensweisen: Häufigste und typische Fehler
- Die Rollen der Leaders und Followers: Führen nach «unten» und «oben»

Führungsmethoden für die Praxis

- Führen statt ausführen: Richtig delegieren will gelernt sein
- Management der Zeit: Zeitfallen geschickt umgehen dank gekonnter Arbeitstechnik
- Mehr Effizienz und Effektivität durch Focussierung auf das Wesentliche: Priority- und Entscheidungs-Management
- Bewährte und neue Arbeitsweisen für den effektiven Manager: Praxistipps der Erfolgreichen
- Neue Problemlösungen finden mit der Methodik des «Vernetzten Denkens»
- Gesprächsführung als Hauptaufgabe: Delegations-, Kritik-, Beurteilungs-, Anerkennungs- und Kontrollgespräche

Führen mit Zielen als Kernstück der Führung

- Der Zielsetzungsprozess: Strategien, Marketingpläne und Organisationskonzepte in Budgets und Massnahmenpläne umsetzen
- Ziele und Vorgaben stufengerecht vereinbaren und Leistungen beurteilen
- Anreizsysteme und Kontrolle als Scharniere zwischen Zielen und Resultaten

Führung in schwierigen Situationen

- Strategien für die Bewältigung von Konflikten: Nullsummenspiele, Konflikte bearbeiten
- Umgang mit problematischen Mitarbeitern
- Umgehen mit Ängsten, Unsicherheit, Frustration und Lethargie, Stressbewältigung im Alltag

Managementpotential finden und aufbauen

- Mitarbeiter und Führungskräfte finden und selektionieren
- Das Potential der Mitarbeitenden abschätzen und nutzen: Wissen, Können und Wollen in Einklang bringen
- Mitarbeiterentwicklung: Wie aus Beurteilungsgesprächen ein Instrument zur Mitarbeiterförderung wird

Leadership, Teamführung, Coaching

- Leadership als Basis für Spitzenleistungen
- Der Vorgesetzte als Coach, Professionelle Teamarbeit, Gruppen erfolgreich steuern
- Hohe Mitarbeiterzufriedenheit bei hoher Leistung: People Empowering, das Prinzip «Selbstverantwortung»

Führungsverhalten und Führungskompetenz

Durchführungen

2026

Nr. 52426 **4. Durchführung 2026**
23. – 26. November 2026, Stuttgart

2027

Nr. 52127 **1. Durchführung 2027**
8. – 11. März 2027, Köln

Nr. 52227 **2. Durchführung 2027**
21. – 24. Juni 2027, Brunnen

Nr. 52327 **3. Durchführung 2027**
20. – 23. September 2027, Bregenz

Dauer: 4 Tage

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/52

Zielgruppe (w/m)

Das Seminar richtet sich an Leistungsträger, Führungskräfte, Fachkräfte und Spezialisten aus allen Bereichen, die ihr persönliches Kompetenz-Portfolio im Hinblick auf die Herausforderungen ihrer Funktion erkennen und optimieren wollen.

Konzept

Erfolg basiert in den meisten Fällen auf Können. Natürlich sind Glück, der richtige Zeitpunkt, Beziehungen und andere oft nicht beeinflussbare Aspekte auch wichtig. Auf Dauer setzt sich jedoch in den meisten Fällen die oder der Kompetentere durch. Dies gilt auch für den Erfolg als Führungskraft. Die zentrale Frage dabei aber ist: Welche Kompetenzen sind gemeint? Welche Fähigkeiten braucht man, um im Beruf Führungskraft erfolgreich zu sein? Dieses Seminar zeigt, welche Kompetenzen und Fähigkeiten Führungs- und Fachkräfte brauchen, um in ihrem Arbeitsumfeld erfolgreich wirken zu können. Die Teilnehmenden lernen, ihre eigenen Stärken und Optimierungspotenziale als Führungskraft oder Spezialist zu kennen.

Themen

Die eigene Führungsleistung

- Erfolg im Beruf: Um welche Kompetenzen geht es?
- Die eigene Wirkung im geschäftlichen Umfeld
- Die Kompetenzen der erfolgreichen Führungskraft

Psychologische Gesetzmässigkeiten der Führung

- Angeborene und erlernte Führungs-Qualitäten
- Psychologische Erkenntnisse
- Führungstypologie
- Einfluss psychologischer Gesetzmässigkeiten auf das individuelle Führungsverhalten

Führungs-Kompetenzen ausbauen

- Kernkompetenz Selbst-Management
- Soziale und emotionale Kompetenzen
- Kompetenzen im Bereich Führung und Leadership
- Entscheidungs-Kompetenz
- Kreativ-, Gestaltungs- und Umsetzungs-Kompetenz

Führungsinstrumente und Führungsmethoden

- Führungsinstrumente und Führungsmethoden
- Delegieren als Instrument der Führungskraft
- Die neue Arbeitstechnik in Zeiten digitaler und sozialer Medien und Reizüberflutung
- Effizienter Umgang mit der Ressource Zeit: Priorisieren
- Umgang mit Komplexität: Ausdünnen und Fokussieren

- Ganzheitlich vernetzt denken, einfach handeln
- Führen mit Zielen: Von der Zielvereinbarung über Coaching zur Leistungsoptimierung

Schwierige Situationen meistern

- Unzufriedenheit und Unsicherheit mit der eigenen Rolle im Team thematisieren
- Potenzielle Konflikte mit schwierigen Mitarbeitenden frühzeitig erkennen und auflösen
- Warum Konflikte mit Kollegen und Chefs grosse Chancen sind und wie damit umgegangen wird

Mitarbeiter aufbauen

- Die richtigen Mitarbeiter suchen, auswählen, einstellen und einführen
- Potenziale der Mitarbeitenden erkennen und gezielt fördern
- Die Rolle des Mentors, Förderers und Coach

Leistung und Arbeitszufriedenheit

- Beide Ziele gleichzeitig erreichen: Hohe Leistung und hohe Arbeitszufriedenheit
- Der ideale Chef/die ideale Chefin: Was zeichnet Vorgesetzte aus?
- The «Winning Spirit»: Gemeinsam am Erfolg arbeiten, gemeinsam den Erfolg zelebrieren



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/e52

Persönliche Führungskompetenz

Durchführungen

2026

Nr. 60526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, Bregenz
2. Teil	22. – 24. Februar 2027, Stuttgart

2027

Nr. 60127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen
2. Teil	3. – 5. Mai 2027, Bregenz
Nr. 60227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Köln
2. Teil	13. – 15. September 2027, Brunnen
Nr. 60327	3. Durchführung 2027
1. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 15. September 2027, Brunnen
Nr. 60427	4. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. Sep. 2027, Lenzerheide
2. Teil	1. – 3. Dezember 2027, Frankfurt

Dauer: 4 + 3 Tage

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/60



Für englischsprachige Führungskräfte
gibt es dieses Programm auch
in Englisch: www.sgbs.com/eav75

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Stabsmitarbeitende, Projekt- und Teamverantwortliche
2. Führungskräfte, die ihr Rüstzeug zur Führung der eigenen Person optimieren wollen.

Konzept

Die souveräne Führungspersönlichkeit ist von sich selbst und ihrem Können überzeugt. Sie kann Begeisterung auf andere übertragen, verfügt über Ausstrahlungskraft, kommuniziert eloquent und ist ein fairer Team-Player.

- Sie lernen Ihre persönliche Wirkung als Führungskraft besser kennen.
- Sie trainieren, Ihr Leistungs- und Kreativpotential wirkungsvoll zu mobilisieren
- Sie verstehen Beweggründe menschlichen Verhaltens und bauen Ihre sozialen und emotionalen Kompetenzen weiter aus

Themen

Das ganzheitliche Menschenbild, Persönlichkeitsstruktur

- Führen der eigenen Person als unverzichtbare Voraussetzung zur Führung von Mitarbeitenden
- Beeinflussbare und nicht selbst steuerbare Faktoren in der Persönlichkeitsentwicklung
- Ausstrahlung und persönlicher Wirkungsgrad auf andere als Produkt eines Lernprozesses

Mentales Training – Selbststeuerung

- Selbstsicherheit, Willenskraft, Mut und Entschlossenheit durch mentales Training und Selbstannahme
- Der Weg zu Gelassenheit und Souveränität

Rhetorik, Auftreten, Körpersprache

- Die Regeln für eine überzeugende Gesamtwirkung: Sprachliche Mittel, Stimme und Verhalten gekonnt einsetzen
- Training des äusseren Sprechverhaltens (Stimme, Modulation, Tempo)
- Parasprachliches Verhalten: Körpersprache, Mimik, Gestik, Blickkontakt
- Ideen und Produkte präsentieren

Kommunikation und Gesprächsführung

- Die Wechselwirkung zwischen dem eigenen Kommunikationsverhalten

und dem Verhalten anderer verstehen und erkennen

- Professioneller Verhandlungsstil und Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Stressmanagement und Körperaktivität

- Vorbereitung auf einen erfolgreichen Tag – 2 Minuten genügen
- Formen und Funktionen von Stress: Stressanalyse – Stresstest: Erkennen von Symptomen und Stressreaktionen

Work-Life-Balance

- Effizienz versus Effektivität: Warum eine hohe Arbeitsintensität allein noch keine erfolgreichen Resultate garantiert
- Gesetze und Selbsttests zur Arbeitseffektivität und -effizienz

Teammanagement, Coaching

- Effiziente Sitzungstechnik, Moderieren von Arbeitsgruppen
- Aufbau und Führung von Teams: Gruppendynamische Prozesse steuern und Umgang mit schwierigen Teammitgliedern
- Teamleistung optimieren: Winning spirit

Führungskompetenzen für den Aufstieg in das Executive Management

Durchführungen

2026

Nr. TA5356	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Luzern
2. Teil	2. – 4. Dezember 2026, Köln
3. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau

Nr. TA5366	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dezember 2026, Davos
2. Teil	15. – 17. März 2027, Frankfurt
3. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau

2027

Nr. TA5317	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	15. – 17. März 2027, Frankfurt
3. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau

Nr. TA5327	2. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil	7. – 9. Juni 2027, Zürich
3. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart

Nr. TA5337	3. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	27. – 29. Sep. 2027, Stuttgart
3. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin

Dauer: 4 + 3 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 11900.–

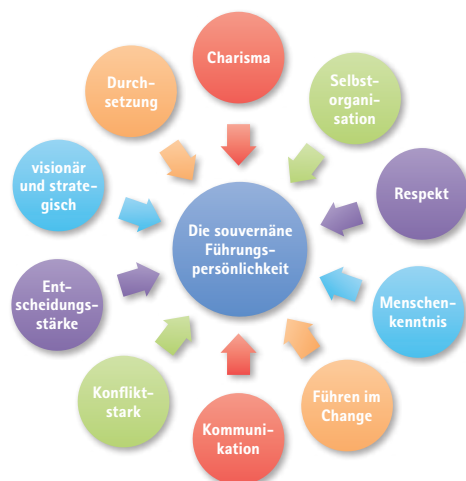
* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta53

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende an diesem hochkarätigen Programm sind die Kandidatinnen und Kandidaten für die Übernahme hoher und verantwortungsvoller Führungsaufgaben im Unternehmen, die in einem Zeitraum von 1 – 3 Jahren auf diese Position vorbereitet werden sollen, und zwar durch Seminare und Training, aber auch durch ein begleitendes Lernen anhand von Selbstlernmodulen.



© Dr. Rolf Specht, Institutsdirektor der St.Gallen Business School, St.Galler Forschungsverbund, rolf.specht@sgbs.ch

Konzept

Immer weniger Menschen müssen immer mehr Leistung in immer kürzerer Zeit erbringen. Immer mehr Führungskräfte müssen deswegen fähig sein, Expert:innen und Spezialist:innen zu führen, die selbstbewusst und anspruchsvoll sind und darauf bestehen, selbstverantwortlich und eigenmotiviert zu arbeiten.

Themen

Charisma

- Starke, selbstbewusste Persönlichkeit
- Meine Werte, meine Glaubenssätze
- Glaubwürdigkeit und Integrität

Selbstführung

- Selbstmanagement
- Life Balance und Resilienz
- Reflexion und Lernkompetenz

Respekt und Bodenhaftung

- Diversity Leadership
- Das positive Menschenbild
- Respekt fordern und Respekt bieten

Menschenkenntnis

- Führen mit Menschenkenntnis
- Aufmerksam, sensibel, menschenorientiert
- Menschen einschätzen können

Change und Transformation

- Change Kommunikation beherrschen
- Veränderungen verstetigen
- Mit Druck umgehen

Kommunikation

- Die emotionale Wirkung der Kommunikation
- Überzeugend auftreten
- Story Telling nutzen

Konfliktlösung

- Führen in der Auseinandersetzung
- Die Macht des konstruktiven Konflikts
- Hochwertige Kompromisse schaffen

Entscheidungsstärke

- Anpacken statt Verdrängen
- Executive Decision Making
- Entscheidungen kommunizieren

Vision & Strategie

- Richtung geben und vorleben
- Sinnstiftung betreiben
- Die intrinsische Motivation begünstigen

Durchsetzungskraft

- Vom Ziel zum Resultat
- Ziele etappieren
- Konsequenz trainieren
- Filigranes Monitoring

Vorbereitung auf neue Führungsaufgaben

Durchführungen

2026

Nr. 88526	5. Durchführung 2026
1. Teil	2. – 5. November 2026, Luzern
2. Teil	14. – 17. Dez. 2026, Lenzerheide
3. Teil	15. – 16. April 2027, Online

2027

Nr. 88127	1. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Januar 2027, St.Gallen
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen
3. Teil	15. – 16. April 2027, Online

Nr. 88227	2. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Stuttgart
2. Teil	26. – 29. April 2027, Köln
3. Teil	16. – 17. September 2027, Online

Nr. 88327	3. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Bregenz
2. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz
3. Teil	16. – 17. September 2027, Online

Nr. 88427	4. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. September 2027, Brunnen
2. Teil	27. – 30. Sep. 2027, Lenzerheide
3. Teil	2. – 3. Dezember 2027, Online

**Dauer: 4 + 4 Tage Präsenz
2 Tage Online Live 08.30 – 12.30**

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/88

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Führungspersönlichkeiten,

- die bereits Führungserfahrungen aufweisen
- die sich nun auf komplexere oder übergeordnete Führungsaufgaben vorbereiten möchten, um als Teil des Managements vermehrte Resultat- und Führungsverantwortung übernehmen zu können.

- Alter ca. 30 bis 48 Jahre.

Konzept

Die Fähigkeit, andere zu führen, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Führungskräfte, Projektleiter, Teamverantwortliche und alle, die mit Menschen arbeiten. Wer sich auf neue Führungsaufgaben vorbereiten will, erhält in diesem Führungsseminar der St. Gallen Business School eine wertvolle Unterstützung. „Vorbereitung für neue Führungsaufgaben“ bietet einen praxisnahen Zugang zu moderner Führung. Es bezweckt, die eigene Führungspersönlichkeit zu schärfen, den Stil weiterzuentwickeln und neue Impulse für den Führungsalltag anzuwenden.

Aufbau

Teil 1: St. Galler Führungsseminar, 4 Tage

Teil 2: Rhetorik und Kommunikation, 4 Tage

Teil 3: Team Management, 2 Tage

Themen

Führung auf der nächsten Ebene

- Anforderungen an obere Führungsebenen und Denken in übergeordneten Strukturen
- Umgang mit Komplexität

Persönliche Standortbestimmung

- Selbstbild und Fremdbild
- Stärkenprofil
- Leadership-Erfahrungen

Strategisches Denken und Handeln

- Vom operativen zum strategischen Fokus
- Werte, Leitplanken, Strategien und Zielvorgaben von oben umsetzen

Macht, Einfluss, Positionierung

- Aufbau von Einfluss und Vertrauen

- Umgang mit innerbetrieblichen Allianzen

Führungspersönlichkeit stärken

- Wirkung und Autorität entfalten
- Souverän auftreten in schwierigen Kontexten

Führungswirksamkeit erhöhen

- Vertrauen und Leistungskultur fördern
- Delegation und Kontrolle balancieren
- Umgang mit Widerstand und Dynamik

Resilienz und Selbstmanagement

- Belastungen meistern, eigene Ressourcen bewusst steuern
- Energie, Fokus und Regeneration

Sicher sprechen, wirksam führen

- Rhetorik und Gesprächsführung, um sicher aufzutreten und überzeugend zu wirken
- Training der persönlichen Wirkung in Gesprächssituationen im Geschäftsalltag

Gute Kommunikation

- Die Gesetzmässigkeiten wirkungsvoller Kommunikation
- Gut kommunizieren: Ausgangslage, Verbesserungspotenziale, Training

Hochleistungsteams entwickeln und führen

Durchführungen

2026

Nr. 91426 **4. Durchführung 2026**
4. – 6. November 2026
St.Gallen

2027

Nr. 91127 **1. Durchführung 2027**
19. – 21. April 2027
Köln

Nr. 91227 **2. Durchführung 2027**
11. – 13. Oktober 2027
Stuttgart

Nr. 91327 **3. Durchführung 2027**
15. – 17. November 2027
Berlin

Dauer: 3 Tage

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/91

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die selbst Hochleistung erzielen und Hochleistungsteams formen wollen
2. Executives und Ergebnisverantwortliche, die Potenziale und Kompetenzen ihrer Mitarbeitenden noch besser nutzen wollen
3. Spezialist:innen mit Führungsverantwortung, die grosse Ziele erreichen und die Prinzipien von Hochleistung und Hochleistungsteams nutzen möchten

Konzept

Ein grosser Teil der beruflichen Realität spielt sich heute in Teams ab. Führungsprinzipien wie Agilität, Selbstorganisation, Unternehmertum oder dezentrale Handlungsautonomie gehen Hand in Hand mit der Fähigkeit, Hochleistungsteams – oft jenseits der Hierarchie – zu bilden und zu führen. In diesem Seminar lernen Sie

- Wie Hochleistungsteams schrittweise entwickelt werden
- Welche Gesetzmässigkeiten dabei zu beachten sind
- Welche Führungsprinzipien und Führungsinstrumente dabei helfen

Themen

Bausteine für das Entwickeln von Hochleistungsteams

- Das strukturierte Identifizieren von Talenten, Key Playern und zukünftigen Leistungsträgern:innen
- Analyse zu Status Quo zum gezielten Aufdecken und Schliessen von Leistungs- und Kompetenzgaps
- Gestaltungsmöglichkeiten mit den vorhandenen Ressourcen sowie Heben individueller Leistungspotenziale
- Methode zur Steigerung der Motivation, Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit eines jeden Einzelnen – Motivationstheorien und Menschenbilder
- Merkmale von Hochleistungsteams: Gruppe, Team oder Hochleistungsteam?
- Implementierung einer Hochleistungskultur zur Verringerung von Ineffizienzen – wie es gelingen kann

Optimierung von Strukturen und Prozessen

- Welche Führungsstruktur eignet sich zur Steigerung der Leistung und Innovation?
- Wie kann Bewährtes bewahrt und Neues integriert werden? – ein Schritt-für-Schritt Ansatz
- Informationsfluss im Hochgeschwindigkeitsmodus – welche Voraussetzungen notwendig sind

- Das gezielte Erzeugen von Pull-Effekten und deren positive Wirkung auf individuelle Leistungssteigerungen

Hochleistung-orientiertes Führungskonzept

- Erhöhung der eigenen Führungsleistung – Freiräume schaffen zur besseren Fokussierung auf das Wesentliche
- Arbeiten im Hochgeschwindigkeitsmodus – strukturierte Entscheidungsfindung, wenn es darauf ankommt
- Steigerung der eigenen Wirksamkeit
- Schlüsselfaktoren für mehr Impact
- Optimierung des Selbstmanagements zum Meistern von zunehmenden bürokratischen und regulatorischen Anforderungen
- Schaffung von eigenverantwortlichen Teams und Erhöhung der Selbststeuerung
- Konsequenzen für den eigenen Führungsstil
- Daten sammeln, auswerten und nutzen: Eine Anleitung zu gezielter Leistungsentwicklung und -steuerung von Mitarbeitenden
- Transparenz, Konsequenz und Kommunikation: wie Leader von Spitzenteams diese Werte in der Praxis umsetzen

Die effektive Führungspersönlichkeit

Durchführungen

2026

Nr. 62526 **5. Durchführung 2026**
9. – 12. November 2026, Bregenz

Nr. 62626 **6. Durchführung 2026**
14. – 17. Dez. 2026, Lenzerheide

2027

Nr. 62126 **1. Durchführung 2027**
22. – 25. Februar 2027, Brunnen

Nr. 62227 **2. Durchführung 2027**
26. – 29. April 2027, Köln

Nr. 62327 **3. Durchführung 2027**
5. – 8. Juli 2027, Bregenz

Nr. 62427 **4. Durchführung 2027**
27. – 30. Sep. 2027, Lenzerheide

Nr. 62527 **5. Durchführung 2027**
8. – 11. November 2027, Bregenz

Nr. 62627 **6. Durchführung 2027**
13. – 16. Dezember 2027, Lenzerheide

Dauer: 4 Tage

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/62

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die sich intensiv mit ihrer Führungsrolle auseinandersetzen
2. Fachkräfte, Nachwuchskräfte und Projektleiter, die wissen wollen, wo exakt ihre Talente und Kernfähigkeiten liegen und wie sie diese im Berufsalltag optimal zur Anwendung bringen
3. Jüngere Personen mit Führungsverantwortung, die mehr Führungswirkung entfalten wollen

Konzept

Wer führen möchte, muss Führungspersönlichkeit sein. In diesem Sinne sind Führungskräfte in erster Linie Vorbilder. In diesem Intensivseminar bekommen Sie die Impulse zur systematischen Weiterentwicklung und Vertiefung Ihrer Führungspersönlichkeit. Sie trainieren Ihr Führungsverhalten und den effektiven Umgang mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen. Dadurch können Sie mehr Führungswirkung entfalten, haben mehr Ausstrahlung und schaffen so die Voraussetzung für mehr Erfolg in der Führungsarbeit.

Themen

Grundlagen der Persönlichkeit

- Kurzabriss über die wichtigsten Konzepte des Persönlichkeitsmanagements
- Führungstechniken in der Praxis
- Selbsterkenntnis als Voraussetzung für richtiges Führungsverhalten
- Typische Führungsfehler und -fallen
- Check der eigenen Persönlichkeit
- Meine inneren Antreiber, meine Einstellungen: Persönliche Vision
- Aufspüren von Talenten und Fähigkeiten
- Verschiedene Persönlichkeitstests
- Was ist Motivation?
- Selbstdisziplin

Führungssouveränität

- Technik des Modeling: Was zeichnet charakterstarke Persönlichkeiten aus? Menschenkenntnis stärken
- Authentizität: Von innen heraus stark wirken
- Mit «Life Balance» zur psychologischen Stabilität

- Die Schwerpunkte liegen auf dem Verhaltenstraining des Vorgesetzten und dem praktischen Bewältigen verschiedener Situationen anhand von Rollenspielen

Persönliche Führungskompetenzen

- Emotionale und soziale Kompetenz
- Agilität und Handlungskompetenz
- Gutes Zeitmanagement
- Stresskompetenz und Resilienz
- Umsetzungs-Kompetenz

Kommunikation und Rhetorik

- Den eigenen Führungsstil weiterentwickeln: Balance zwischen Hard- und Softlining
- Arbeit mit Kollegen und mit/in Teams
- Mein persönliches Rhetorik & Kommunikationsverhalten
- Wirkung durch Körpersprache, Sympathiewerte schaffen
- Gekonnt Präsentieren und Auftreten
- Aktives Zuhören als Voraussetzung, Gesprächsbarrieren, Tipps für Mitarbeitergespräche, Auftreten in Verhandlungen

Führen, Auftreten, Wirken

Durchführungen

2026

Nr. 67426	4. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, Stuttgart
2. Teil	2. – 4. Dezember 2026, Köln

Nr. 67526	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, Stuttgart
2. Teil	15. – 17. März 2027, Frankfurt

2027

Nr. 67127	1. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Köln
2. Teil	7. – 9. Juni 2027, Zürich

Nr. 67227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	27. – 29. Sep. 2027, Stuttgart

Nr. 67327	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Bregenz
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Köln

Dauer: 4 + 3 Tage

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/67

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte, Fachkräfte und Leistungsträger aus allen Bereichen, die

- ihre Persönlichkeit gezielt reflektieren und weiterentwickeln wollen
- ihr Wissen über Effektivität, Persönlichkeit und Führungsverhalten im Führungsalltag einsetzen wollen
- systematisch ihre persönliche Produktivität und ihren Wirkungsgrad verbessern wollen
- sich ihrer Ausstrahlung und Wirkung bewusster werden möchten und Impulse für Optimierungen suchen

Konzept

Wer Ziele erreichen will, benötigt fundierte Kenntnisse zu Führen, Auftreten, Wirken und Kommunikation.

Zu wissen, wo Stärken, Schwächen und Schmerzpunkte liegen, ist unerlässlich.

Zusätzlich braucht es den unabdingbaren Willen, sich und sein Verhaltensrepertoire zu überprüfen und zu erweitern. So gelangen Sie zu nachhaltigem Führungserfolg, so erreichen Sie das «Mehr», das Sie tatsächlich wollen.

Genau hier setzen die 2 Seminarteile an: Sie lernen unterschiedliche «Verhaltens- und Wirkungs-Strategien» im Führungsalltag: Hohe Ziele erreichen, Konflikte, Widerstände, schwierige Entscheidungen, Ängste, Stress, Arbeit in Teams, Reden vor Publikum. Gleichzeitig trainieren Sie, wie Sie in Ihrem Auftreten, Kommunizieren und Verhandeln gegen Aussen wirken und optimieren so Ihren Führungs-, Arbeits- und Managementstil.

Themen

Führungssouveränität

Merkmale erfolgreichen Führungs- und Leadership-Verhaltens

Selbstreflektion

Führungsaufgaben bewusst angehen, richtiger Umgang mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden in unterschiedlichen Situationen

Persönlichkeit

Verhaltensweisen, die Anerkennung und Respekt bewirken, Wege zu mehr Gelassenheit, «Life Balance» und Souveränität

Passion

Motivieren, Begeistern, Kommunizieren: Beziehungsqualität, Menschenkenntnis und Vertrauen

Rhetorik und Sprache

Wirkungsvoll sprechen, Grundmuster erfolgreicher Rhetorik, bewusste und unbewusste Signale an Empfänger

Wirken, Ausstrahlung, Wirkung

Produktiv arbeiten und führen, Wirkung führt zur Marke «Ich» – oder wie will ich gesehen werden?

Führen und Kommunizieren

- Gewinnende Gesprächsführung: Sympathie und Kompetenz ausstrahlen
- Gesetzmässigkeiten für wirkungsvolle Kommunikation

Führungs- und Kommunikations-Training

- Training konkreter Situationen aus dem Alltag
- Sich selbst kennenlernen – und Feedback zur Optimierung des eigenen Führungs- und Kommunikationsverhaltens



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/e67

Die souveräne Führungspersönlichkeit

Gute Menschenkenntnis, überzeugendes Auftreten, souverän als Führungskraft.

Durchführungen

2026

Nr. 78426 **4. Durchführung 2026**
2. – 4. Dezember 2026
Köln

2027

Nr. 78127 **1. Durchführung 2027**
15. – 17. März 2027
Frankfurt

Nr. 78227 **2. Durchführung 2027**
7. – 9. Juni 2027
Zürich

Nr. 78327 **3. Durchführung 2027**
27. – 29. September 2027
Stuttgart

Nr. 78427 **4. Durchführung 2027**
8. – 10. Dezember 2027
Köln

Dauer: 3 Tage

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/78

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Führungskräfte, die ihre eigene Wirkung auf Dritte prüfen und justieren wollen. Die Teilnehmenden wollen Ihr Auftreten und Wirken selbst erkennen und, wo nötig, anpassen.

Seminarziele

Mit diesem Seminar wird die Möglichkeit geboten, das eigene Auftreten und den ersten Eindruck, den man selbst abstrahlt, zu erkennen, zu bestätigen oder zu verbessern. Mit dem Besuch dieses Seminars können Sie erkennen, ob das von Ihnen gewünschte Soll mit dem wahrgenommenen Ist in Übereinstimmung ist und wo und wie nachgebessert werden sollte. Zudem überprüfen Sie ihre Effektivität als Führungskraft. Sie lernen neue Techniken, um die Leistung der Mitarbeitenden bei gleichzeitiger hoher Arbeitszufriedenheit zu optimieren.

Auftreten und Wirken

Persönlichkeits-Seminar mit bahnbrechenden Erkenntnissen für Führungskräfte.

Konzept

Im Geschäftsleben gibt es zahlreiche Situationen, in denen der erste Eindruck über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Nicht die Persönlichkeit, wie sie wirklich ist, wird wahrgenommen, dafür ist die Zeit viel zu kurz und der Fokus rein geschäftlich ausgerichtet. Vielmehr geht es um die Persönlichkeit, wie sie nach wenigen Sekunden, nach einem Handschlag mit einigen Sätzen oder nach einem «Smalltalk» wahrgenommen und in Erinnerung bleibt. Es ist der erste Eindruck, der für diese erste Persönlichkeitswahrnehmung massgeblich ist. Führungskräfte sollten erkennen, welchen ersten Eindruck sie selbst hinterlassen. Sie sollten erkennen, was sie mit einfachen und schnell umsetzbaren Mitteln tun können, um souverän aufzutreten und sympathisch und kompetent zu wirken. Wer souverän auftritt, muss aber auch «liefern». Die hohe Erwartungshaltung muss durch Leistung und Effektivität bestätigt werden. Führungskräfte benötigen eine hohe Effektivität im Geschäftsalltag. So steigern Sie Ihre persönliche Leistung, aber auch den Wirkungsgrad ganzer Teams und Organisations-Einheiten.



Themen

Was ist zu tun, um in beruflichen Situationen souverän aufzutreten und überzeugend zu wirken?

- Der erste Eindruck: Oberflächlich, aber wichtig
- Gesetzmässigkeiten menschlicher Wahrnehmung
- Voraussetzungen für Sympathie, Vertrauen und positives Wahrnehmen
- Souveränes Auftreten: Was gehört dazu? Die Elemente.
- Wie wirke ich? Übung und Feedback in Kleinst-Gruppe
- Training von Optimierungs-Massnahmen
- Empfehlungen zur Umsetzung und Vertiefung

Die persönlichen Stärken als Führungspersönlichkeit nutzen

- Sich selbst kennen: Wo stehe ich auf dem Weg zur souveränen Führungspersönlichkeit?
- Dank Menschenkenntnis und Beobachtung von Verhaltensweisen andere Menschen besser verstehen
- Dieses Verstehen nutzen, um die eigenen Stärken in wichtigen Momenten gekonnt zum Einsatz zu bringen
- Wie will ich wirken, welches «Personal Image» will ich aufbauen und pflegen?

Weitere Angebote – Führungsverhalten, Führungstraining

Führungstraining für Führungskräfte



Was macht Führung heute wirksam?
Haltung, Mindset und Führungsstärke gezielt weiterentwickeln.

Zielgruppe: Führungskräfte, Stabsmitarbeiter, Projekt- und Teamverantwortliche

Dauer: 4 + 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/ta57

Die Führungskompetenz weiter ausbauen



Vom Chef zur Führungspersönlichkeit
Wirkung, Motivation und Kommunikation im Führungsalltag stärken.

Zielgruppe: Führungskräfte, Spezialist:innen, High Potentials

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/av75

KI & Team Leadership



Teams führen im KI-Zeitalter
Die Teamleistung im Zusammenspiel von Mensch und KI verbessern.

Zielgruppe: Teamleiter:innen, Projektverantwortliche, Bereichs- und Abteilungsleitende

Dauer: 2 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma92

KI & Mitarbeiterführung



Menschlich führen, KI klug nutzen?
Praxisnahes Führungsinstrumentarium für die KI-geprägte Arbeitswelt.

Zielgruppe: Führungskräfte, Team- und Bereichsleitende, HR- und Transformationsverantwortliche

Dauer: 2 + 4 Tage www.sgbs.ch/ma93

Führen. Motivieren. Konflikte lösen



Kompetent und situativ richtig führen
Fähigkeiten in Führung, Konflikt-Management und Motivation ausbauen.

Zielgruppe: Erfahrene Führungskräfte aus allen Bereichen

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/av33

Resilienztraining für Führungskräfte



Belastung in Stärke verwandeln.
Mentale Stärke und Krisenkompetenz für nachhaltige Leistung.

Zielgruppe: Executives und Leistungsträger unter hoher Belastung, Führungskräfte aller Stufen

Dauer: 2 Tage www.sgbs.ch/av69

Change Management & Resilienztraining



Stabilität geben in unsicheren Zeiten.
Veränderungsprozesse strategisch steuern, Resilienz fördern.

Zielgruppe: Führungskräfte und Executives im mittleren und oberen Management

Dauer: 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/ta58

Führungsstil und Führungsqualität



Welcher Führungsstil passt wann?
Das eigene Führungsverhalten reflektieren und gezielt optimieren.

Zielgruppe: Führungskräfte, die ihren Führungsstil hinterfragen und weiterentwickeln wollen

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/act45

Resilienz und Change Kompetenz



Aus innerer Ruhe Orientierung geben.
Resilienz als Führungsinstrument verstehen und weitergeben.

Zielgruppe: Executives, Leistungsträger, Führungskräfte aller Ebenen, Transformationsverantwortliche

Dauer: 2 + 3 Tage www.sgbs.ch/ta54

Weitere Angebote – Führung für High Potentials

St. Galler Führungsprogramm für High Potentials



Bereit für den nächsten Schritt?
Wirkungsgrad steigern, Akzeptanz für Ideen und Konzepte gewinnen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Stabsstelleninhaber:innen, Spezialist:innen, Führungs- und Nachwuchskräfte, zukünftige Leader

Dauer: 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/82

Young Manager Führungsprogramm



Heute Talent, morgen Führungskraft?
Selbstmanagement, Stärken und Kommunikation für die weitere Laufbahn.

Zielgruppe: Jüngere Führungskräfte und Spezialist:innen von 26 bis max. 39 Jahren

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/av71

St. Galler Führungskräfteentwicklung



Bereit für höchste Managementaufgaben?
Führungspersönlichkeit berufsbegleitend gezielt entwickeln.

Zielgruppe: Führungskräfte auf dem Weg in hohe Managementpositionen

Dauer: 3 + 3 + 3 + 3 Tage www.sgbs.ch/99

Persönliche Führungs-Effektivität



In weniger Zeit deutlich mehr erreichen.
Leadership Performance, Effektivität und Work-Life-Balance stärken.

Zielgruppe: Leistungsorientierte High Potentials, jüngere Manager:innen, Unternehmer:innen und Fachspezialist:innen

Dauer: 3 + 4 Tage www.sgbs.ch/hp41

Führungsverhalten als Teammitglied



Advanced Junior Programm in 2 Teilen
Das eigene Führungs- und Kommunikationsverhalten im Geschäftsalltag.

Zielgruppe: Advanced Juniors, 26 bis ca. 39 Jahre alt

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/79

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft w/m



Fachlich stark – und jetzt führen?
Den Rollenwechsel zur Führungskraft souverän meistern.

Zielgruppe: Mitarbeitende vor der ersten Führungsrolle, New Leaders, Teamleiter:innen, Projektleitende mit Personalverantwortung

Dauer: 4 + 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/ta59

St. Galler Junior Führungsprogramm



Bereit, Verantwortung zu übernehmen?
Selbstmanagement und persönliche Leistung gezielt entwickeln.

Zielgruppe: Führungs-Nachwuchskräfte, High Potentials, GL-Assistent:innen, geförderte Fachkräfte

Dauer: 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act37

Führungsprogramm für Teamleiterinnen und Teamleiter



Teams führen – auch über Grenzen?
Internationale Teams mit Vertrauen und Coaching zum Erfolg führen.

Zielgruppe: Führungskräfte, die internationale Teams führen oder künftig führen werden

Dauer: 3 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act34

St. Galler Führungstraining



Wie direkt darf Führung sein?
Führungswünsche erkennen, klare Regeln durchsetzen – modern führen.

Zielgruppe: Führungs-, Ergebnis- oder Projektverantwortliche aus allen Bereichen

Dauer: 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/av26



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Kommunikation, Rhetorik, Verhandeln, Auftreten

Die kommunikative, agile Führungskraft	119
St. Galler Kommunikations-Programm	120
St. Galler Kommunikationstraining	121
High Potential Kommunikationstraining	122
Führung und Kommunikation	123
Verhandlungstraining für Führungskräfte	124
Kommunikations- und Verhandlungstraining	125
Weiterbildung Konfliktmanagement & Konflikttraining	126
Führen. Verhandeln. Kommunizieren.	127
SGBS Executive Influence Programm	128
Konflikttraining vor Kamera mit Feedback	129



Die kommunikative, agile Führungskraft

Durchführungen

2026

Nr. 76526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, Bregenz
2. Teil	22. – 24. Februar 2027, Stuttgart

Nr. 76626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dez. 2026, Lenzerheide
2. Teil	22. – 24. Februar 2027, Stuttgart

2027

Nr. 76127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen
2. Teil	3. – 5. Mai 2027, Bregenz

Nr. 76227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Köln
2. Teil	13. – 15. September 2027, Brunnen

Nr. 76327	3. Durchführung 2027
1. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 15. September 2027, Brunnen

Nr. 76427	4. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. Sep. 2027, Lenzerheide
2. Teil	1. – 3. Dezember 2027, Frankfurt

Dauer: 4 + 3 Tage

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/76

Zielgruppe (w/m)

1. Führungs- und Fachkräfte, die auf besonders gute und wirkungsvolle Kommunikation angewiesen sind
2. Leistungsträger mit hohem Anteil an Kommunikationsaufgaben
3. Verantwortliche für Bereiche, Abteilungen
4. Projektleitende, Führungskräfte aus Einkauf, Sourcing
5. Leistungsträger:innen, die sich in agilen Organisationen durch wirkungsvolle Kommunikation auf gewinnende Art durchsetzen wollen

Sie lernen:

- Ihren Verantwortungsbereich auch in schwierigen Situationen dank gewinnender Kommunikation und Rhetorik erfolgreich zu führen
- Die Wirkung in Gesprächen und Verhandlungen mit Mitarbeitenden, Kolleginnen und Kollegen und Chefs, Lieferanten und Kunden zu verstärken

Konzept

Sie als Führungskraft oder Spezialist:in haben es selbst in der Hand, durch gute Rhetorik, motivierende Kommunikation und situatives Verhandlungsgeschick für ein hohes Mass an Management-Qualität, Arbeitszufriedenheit und Leistungsbezug besorgt zu sein. Dafür braucht es eine hohe persönliche Kompetenz in Rhetorik und Gesprächsführung. Kommunikative Handlungsspielräume in unterschiedlichen Situationen sind zu nutzen, um

- die eigene Reputation im Unternehmen zu stärken,
- ein hervorragendes Betriebsklima zu sichern,
- eine leistungsorientierte Kultur mit einer ausserordentlichen Produktivität zu erreichen.

Begleitendes Feedback

Mit Hilfe dieses Programms erweitern Sie Ihr persönliches Kompetenzportfolio in den Bereichen Führung, Gesprächsführung, Kommunikation und Verhandeln. Persönliches Feedback begleitet die Teilnehmenden.

Aufbau

Teil 1: Effektive Führung, Kommunikation und Rhetorik

Teil 2: Gewinnende Gesprächsführung in agilen Strukturen: Die agile Kommunikation als Teil einer umfassenden Agilitäts-Kompetenz.

Themen

Kommunikative Handlungsspielräume schaffen

- Gesetzmässigkeiten guter Rhetorik und Kommunikation
- Die Psychologie menschlicher Kommunikation im Führungsalltag: bei bei Gesprächen und Präsentationen vor dem Chef, vor Mitarbeitenden, Meetings u.a.
- Gekonnt reden und Präsentieren: So wirke ich – Stärken und Verbesserungsmöglichkeiten im eigenen rhetorischen und kommunikativen Verhalten
- Die Bedeutung von Körpersprache und Unbewusstem

Das Training zeichnet sich durch hohe Interaktivität und die Simulation von beruflichen Alltagssituationen aus und lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich persönlich einzubringen. Diskussion, Fallstudien, Rollenspiele und Gruppenarbeit gehören zu den eingesetzten Trainingsmethoden.

Agile Kommunikation und Führung

- Kommunizieren, Verhandeln, Überzeugen
- Gesprächspartner richtig erkennen, ihre Wünsche und Absichten «lesen» lernen
- Selbst wirkungsvoll und überzeugend auftreten
- Überzeugungskraft gewinnen durch richtige Argumentationsketten
- Aktiv Zuhören und Emotionen steuern

St. Galler Kommunikations-Programm

Überzeugen durch Kommunikation.

Durchführungen

2026

Nr. 64526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 11. November 2026, Zürich
2. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart

Nr. 64626	6. Durchführung 2026
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart
2. Teil	22. – 24. Februar 2027, Stuttgart

2027

Nr. 64127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 24. Februar 2027, Stuttgart
2. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau

Nr. 64227	2. Durchführung 2027
1. Teil	3. – 5. Mai 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 16. September 2027, Stuttgart

Nr. 64327	3. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. September 2027, Brunnen
2. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin

Nr. 64427	4. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 3. Dezember 2027, Frankfurt
2. Teil	20. – 23. März 2028, München

Dauer: 3 + 4 Tage

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/64

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an Executives, Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten aus allen Bereichen, die Gesprächspartner aus dem Unternehmen motivieren und überzeugen, sowie Kunden, Geschäftspartner oder Lieferanten in Verhandlungen für eigene Ziele gewinnen wollen.

Aufbau

Teil 1: Rhetorik und motivierende Kommunikation. 3 Tage.

Teil 2: Training des Verhandlungsgeschehens. 4 Tage

Nutzen

Die Fähigkeit, in Gesprächen und Verhandlungssituationen eigene Ziele besser zu erreichen, wird weiter ausgebaut.

Konzept

Führungskräfte sehen sich ständig Situationen ausgesetzt, in denen sie andere von einer Idee, einem Konzept oder einer Veränderung überzeugen sollten. Das gewollte Resultat ist ein Ja des Mitarbeiters, des Kollegen, des Chefs, eines externen Geschäftspartners, eines Kunden. Erfolgreiche Führungskräfte sind starke Kommunikatoren. Sie schaffen es, die persönliche Kommunikationswirkung nach innen und aussen zu optimieren.

Themen

Rhetorik und die Kunst des Redens

- Die Erfolgsfaktoren einer guten Rhetorik
- Sich selbst als Redner kennenlernen
- Erleben, wie man auf andere wirkt
- Reden und Vorträge planen und durchführen
- In Tischreden wirken
- Reden vor einer grösseren Gruppe
- Online: Reden im virtuellen Umfeld
- Umgang mit Lampenfieber, Barrieren, Ängsten
- Die eigenen Stärken erleben, den eigenen Weg finden

Gut verhandeln, überzeugend kommunizieren

- Erfolgsprinzipien der Verhandlungsführung
- Der persönliche Verhandlungsstil: Stärken und Schwächen
- Wirkung auf Gesprächspartner erzielen
- Verhandlungen trainieren
- Die persönliche Verhandlungskompetenz im Mitarbeitergespräch
- Erfolgreiches Verhandeln nach aussen
- Verhandlungen mit Grosskunden und Deal-Making
- Kommunikation in konfliktreichen Situationen
- Die agile Gesprächsführung: Besonderheiten des Gesprächsverhaltens unter Druck
- Typische Konflikte und Kommunikationsprobleme
- Training des agilen Kommunikations-Verhaltens

St. Galler Kommunikationstraining

Kommunikation als Instrument wirkungsvoller Führung.

Durchführungen

2026

Nr. AV8846 **4. Durchführung 2026**
9. – 11. November 2026
Zürich

2027

Nr. AV8817 **1. Durchführung 2027**
22. – 24. Februar 2027
Stuttgart

Nr. AV8827 **2. Durchführung 2027**
3. – 5. Mai 2027
Bregenz

Nr. AV8837 **3. Durchführung 2027**
13. – 15. September 2027
Brunnen

Nr. AV8847 **4. Durchführung 2027**
1. – 3. Dezember 2027
Frankfurt

Dauer: 3 Tage

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/av88

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die ihre Kommunikationskompetenz durch Analyse und Training weiter ausbauen wollen
2. Projektleiter:innen, die Teams motivieren und dank guter Kommunikation den Projekterfolg sichern wollen
3. Spezialist:innen mit Verantwortung, die ihre Wirkung im Unternehmen gezielt steigern wollen.

Konzept

Professionelle Kommunikation ist der Schlüssel für jede erfolgreiche Führungstätigkeit. In diesem 3-tägigen 'St. Galler Kommunikationstraining' entwickeln Sie Ihr persönliches Kommunikationsprofil weiter. Sie trainieren den gezielten Einsatz von Sprache und lernen, mit Körpersprache und Stimme zu überzeugen. Theorie, Praxis und individuelles Feedback garantieren eine nachhaltige Entwicklung. Das Kommunikationstraining kombiniert Erkenntnisse aus Psychologie, Rhetorik und Managementpraxis. Sie erleben konkrete Übungen für reale Führungssituationen und erhalten sofort umsetzbare Tools. Ziel ist eine Kommunikation, die Wirkung erzielt.

Nutzen

Sie steigern Ihre Überzeugungskraft in Meetings, Reden und Konflikten. Sie trainieren empathische und zielgerichtete Kommunikation. Sie lernen, mit Widerständen souverän umzugehen und Vertrauen aufzubauen. Sie stärken Ihre Präsenz und Wirkung. Das Kommunikationstraining unterstützt Ihre Fähigkeit, sich auf sympathische Weise durchzusetzen und Ziele besser zu erreichen.

Themen

Grundlagen wirksamer Rhetorik

- Prinzipien erfolgreicher Rhetorik
- Selbstbild und Fremdbild in der Kommunikation
- Kommunikationsstile erkennen und anwenden
- Rolle der Persönlichkeit in der Wirkung

Rhetorik und Sprache gezielt einsetzen

- Aufbau überzeugender Argumentationen
- Klarheit und Prägnanz in Wort und Struktur
- Storytelling im Business-Kontext
- Wirkung durch Wortwahl und Sprachrhythmus

Körpersprache, Stimme, Präsenz

- Nonverbale Signale bewusst steuern
- Stimmführung und Sprechtraining
- Präsenz in Meetings und auf Bühnen
- Wirkungsvoll auftreten – online und offline

Schwierige Gespräche souverän führen

- Konflikte ansprechen und deeskalieren
- Emotionale Intelligenz im Gespräch
- Feedback geben und annehmen
- Gesprächsstrategien bei Widerstand

Kommunikation im Team und in der Führung

- Motivation durch Sprache
- Psychologische Sicherheit schaffen
- Delegation und Erwartungsmanagement
- Meetings effizient und wirksam moderieren

Persönliches Kommunikationsprofil schärfen

- Stärkenanalyse und Entwicklungsziele
- Selbstpräsentation und Elevator Pitch
- Training mit Videoanalyse und Feedback
- Umsetzungstransfer in den Berufsalltag

High Potential Kommunikations-Training

Das Kommunikations Programm für mehr Ausstrahlung, mehr Wirkung, mehr Überzeugungskraft

Durchführungen

2026

Nr. HP8046	4. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 11. November 2026, Zürich
2. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart
3. Teil	15. – 17. März 2027, Frankfurt

2027

Nr. HP8017	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 24. Februar 2027, Stuttgart
2. Teil	15. – 17. März 2027, Frankfurt
3. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau
Nr. HP8027	2. Durchführung 2027
1. Teil	3. – 5. Mai 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
3. Teil	27. – 29. Sep. 2027, Stuttgart
Nr. HP8037	3. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 15. September 2027, Brunnen
2. Teil	27. – 29. Sep. 2027, Stuttgart
3. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin
Nr. HP8047	4. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 3. Dezember 2027, Frankfurt
2. Teil	13. – 15. März 2028, Frankfurt
3. Teil	20. – 23. März 2028, München

Dauer: 3 + 3 + 4 Tage

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/hp80

Zielgruppe (w/m)

Dieses Kommunikationstraining eignet sich speziell für High Potentials, jüngere Führungskräfte und Spezialist:innen, die ihre kommunikativen Fähigkeiten erkennen und ihre Gesprächsführung, Rhetorik und ihr Verhandlungsgeschick ausbauen wollen.

Aufbau

Teil 1: Auftreten, Wirken, Überzeugen. 3 Tage

Teil 2: Vorträge, Reden, Kommunikation nach aussen. 3 Tage

Teil 3: Überzeugend verhandeln. 4 Tage.

Konzept

Führen bedeutet zu kommunizieren. Immer geht es darum

- anderen zuzuhören, um sich ein Bild über die Ausgangslage zu verschaffen
- Lösungsvorschläge der Gesprächspartner einzuholen
- eigene Ideen zu erläutern
- den Kommunikationsprozess so zu gestalten, dass alle sich anschliessend hoch motiviert an die Umsetzung des Vereinbarten machen.

Leider ist kaum etwas so schwierig wie eine nachhaltig gekonnte Kommunikation. Ein jahrelang aufgebautes Vertrauensverhältnis kann mit einem einzigen Satz zerstört werden. Eine noch so gute Strategie kann wegen schlechter Kommunikation zum Scheitern gebracht werden. Aus einer gut gemeinten Besprechung kann tiefe Demotivation bis zur inneren Kündigung entstehen. Führen heisst, gut zu kommunizieren. Um gut zu führen, braucht es Kompetenz in motivierender Kommunikation.

Themen

Auftreten. Wirken. Überzeugen.

Das Seminar zeigt, wie gute Kommunikation als Instrument eines gekonnten Leadership in der Praxis funktioniert:

- Gesetzmässigkeiten guter Kommunikation im Management
- Selbsterfahrung: Die eigenen Kommunikationsmuster
- Eigene Stärken erkennen und vermehrt nutzen
- Kommunikation im Führungsprozess
- Aktiv zuhören: Die Technik
- Besprechungen und Meetings leiten
- Empathie und Engagement für den Menschen
- Lob – ehrlich gemeint und motivierend kommuniziert
- Kritik – konstruktiv, sensibilisierend und motivierend
- Schlagfertigkeit üben und entwickeln

- Vorträge, Reden, Kommunikation nach aussen
- Die Gesetzmässigkeiten einer wirkungsvollen Kommunikation nach innen und aussen.
- Der persönliche Kommunikationsstil.
- Kommunikation als umfassendes Instrument, Ziele zu erreichen.
- Vorträge, Reden, kurze Repliken
- Strategischer Wandel und notwendige Veränderungen nach innen kommunizieren.
- Erfolge und positive Entwicklungen verstärken.
- Gezielte Botschaften über Medien
- Pflege des persönlichen Images.

Gezielte Botschaften über Medien

- Pflege des persönlichen Images.

Gekonnt verhandeln

Prinzipien des Verhandels

Wer eine Verhandlung als Sieger verlassen will, darf nicht nur an sich selbst denken. Ohne win-win kein dauerhafter Erfolg. Welche Prinzipien sind unbedingt anzuwenden? Was ist zu vermeiden?

Verhandlungstraining

Die Prinzipien des erfolgreichen Verhandels werden erläutert und jeweils anhand typischer Situationen aus dem Geschäftsalltag der Teilnehmenden trainiert. Ziel: Die Verhandlungsstärke erkennbar auszubauen.

Führung & Kommunikation

Erfolgsfaktoren für Führungskräfte

Durchführungen

2026

Nr. AV4346	4. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. Nov. 2026, Stuttgart
2. Teil	14. – 17. Dez. 2026, Lenzerheide

Nr. AV4356	5. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, Stuttgart
2. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen

2027

Nr. AV4317	1. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Köln
2. Teil	26. – 29. April 2027, Köln

Nr. AV4327	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz

Nr. AV4337	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. Sep. 2027, Bregenz
2. Teil	8. – 11. November 2027, Bregenz

Nr. AV4347	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, München
2. Teil	13. – 16. Dez. 2027, Lenzerheide

Nr. AV4357	5. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, München
2. Teil	24. – 27. Januar 2028, Köln

Dauer: 4 + 4 Tage

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/av43

Zielgruppe (w/m)

1. Erfahrene Führungskräfte mit Erfolgsverantwortung.
2. Führungskräfte, die sich intensiv mit ihrem eigenen Potential kritisch auseinandersetzen und Stellhebel suchen, ihre Leistungsfähigkeit weiter zu verbessern.

Konzept

Wer seine eigene Wirksamkeit als Führungskraft erhalten und kontinuierlich steigern will, muss das eigene Leadership-Verhalten kennen und allenfalls an neue Entwicklungen anpassen. Dank einer resultatorientierten Führungsstrategie entsteht dann jene Management-Kraft, die Leistung und Mitarbeiterzufriedenheit gleichzeitig optimiert.

Themen

Die grossen Herausforderungen an das Management

- Ganzheitliches Management und Komplexität, Trend Führung 4.0
- Führungsverständnis im digitalen Zeitalter – Umgang mit neuen Generationen

Themen

Eigene ungenutzte Leistungsreserven erkennen

- Die eigene Karriereausrichtung als Voraussetzung
- Das persönliche Wertsystem erkennen, nutzen und zeigen
- Eigene Potentiale im Führungsprozess optimal ausschöpfen
- Aus Selbsterkenntnis zu Selbstbewusstsein
- Probleme als Chancen erkennen und nutzen
- Entwicklung von Leistungssteigerungsstrategien

Die eigene permanente Fokussierung sicherstellen

- Zielfindung: Unbewusste Entscheidungen für das Unwichtige vermeiden
- Zieltransfer: Massnahmenpläne für die tägliche Arbeit
- «Beruflich Profi – Privat Amateur»
- Mentale Aspekte: Techniken zur Energiegewinnung
- Strategien für Routinetätigkeiten
- Ausdauer, Engagement und Tatkraft durch geplante Freiräume: Burnout-Gefahren rechtzeitig erkennen
- Umgang mit grossen Belastungen und Niederlagen
- Autorität durch Gelassenheit, Umgang mit Macht

- Pflege zwischenmenschlicher Beziehungen

Kommunikations-Training

Sie trainieren den Umgang mit anspruchsvollen Kommunikationspartnern und behandeln Themen wie:

- Konflikt- und Konsensfähigkeit unter Beweis stellen
- Instrumente und Techniken für souveränes Kommunizieren: Im Team, in Konflikten, im Change
- Lernen, die richtigen Fragen zu stellen und gekonnt Feedback zu geben
- Training des eigenen authentischen Verhaltens
- Führung operativ umgesetzt

Potentiale der Mitarbeiter erkennen und nutzen

- Was erfolgreiche Manager und deren Mitarbeiter anders machen
- Die Führungseigenschaften der Leader: Visionäre, emotionale und instrumentelle Führung
- Fehler bei der Stellenbesetzung rasch korrigieren
- Effektives Delegieren erfordert Mut: Aus Mitarbeitern Champions machen
- Mindestspielregeln und Grundsätze der Zusammenarbeit

Verhandlungstraining für Führungskräfte

Strategisch. Souverän. Durchsetzungsstark

Durchführungen

2026

Nr. AV9136 **3. Durchführung 2026**
30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart

2027

Nr. AV9117 **1. Durchführung 2027**
12. – 15. April 2027, Vitznau

Nr. AV9127 **2. Durchführung 2027**
13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av91

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Persönlichkeiten, die immer wieder in Verhandlungssituationen einen hohen Beitrag für das Unternehmen gewinnen oder verlieren können: Führungskräfte, Geschäftsleitungsmitglieder, Bereichsverantwortliche, Key Account Manager, Verkaufsleiter, Leiter grosser Projekte, Chefeinkäufer. Sie alle wollen ihre Verhandlungsstärke auf ein neues Level heben.

Konzept

Oft entscheiden im Management nicht nur Zahlen – sondern Worte. Ein professionelles Verhandlungstraining für Führungskräfte macht den Unterschied zwischen einem guten Deal und einem historischen Durchbruch. Das Verhandlungstraining der St. Gallen Business School vermittelt Ihnen die Techniken, um auch unter höchstem Druck überzeugend, empathisch und durchsetzungsstark zu verhandeln. Führungskräfte stehen heute unter ständigem Verhandlungsdruck – sei es mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitenden oder Systempartnern. Wie gelingt es, professionell zu überzeugen, klare Ziele durchzusetzen und dabei tragfähige Beziehungen zu erhalten? Dieses Verhandlungstraining wurde speziell für Führungskräfte konzipiert, die in anspruchsvollen Verhandlungssituationen bestehen müssen. Es kombiniert bewährte Methoden, neueste Forschung und intensives Praxis-Feedback.

Tage 1 + 2: Empathische Kommunikation

Tage 3 + 4: Hartes Verhandeln

Nutzen

Das Verhandlungstraining richtet sich an Executives und Führungskräfte, die ihre Position mit Charisma und Strategie vertreten wollen. Profitieren Sie von praxisnahen Simulationen, persönlichen Coachings und direktem Feedback auf höchstem Niveau. Investieren Sie in Ihre Verhandlungsmacht:

Exzellenz im Management beginnt dort, wo andere aufgeben – im anspruchsvollsten Raum des Unternehmens: dem Verhandlungstisch.

Themen

Win-Win oder hartes Deal-Making

- Gewinnende Gesprächsführung und win-win als Verhandlungsziel
- Dort wo dies nicht geht: Hart verhandeln und gekonntes Deal-Making
- Die richtige Balance finden

Persönliche Wirkung in Verhandlungen

- Executive Presence: Wie Sie nonverbal Vertrauen und Autorität ausstrahlen
- Stimme und Sprache als Instrument strategischer Einflussnahme
- Psychologie der Wirkung: Die ersten 90 Sekunden erfolgreich nutzen

- Selbstführung in Stressmomenten: Ruhe und Kontrolle bewahren

Strategische Verhandlungsführung

- Vorbereitung mit System: Interessen, Alternativen, Grenzen
- Taktiken aus der Praxis
- Machtspiele erkennen und souverän kontern
- Mehrwert schaffen: Von der Position- zur Interessenverhandlung

Durchsetzungskraft und Empathie

- Klar in der Sache, verbindlich im Ton: Die Kunst des Führungsverhandelns
- Aktives Zuhören: Was Ihr Gegenüber wirklich sagt (und was nicht)
- Emotionale Intelligenz als strategisches Werkzeug
- Grenzen setzen ohne Eskalation

Verhandlungsdynamik in komplexen Settings

- Multilaterale Verhandlungen mit Stakeholdern und Gremien
- Cross-Cultural Negotiations: International erfolgreich verhandeln
- Remote Negotiation: Virtuelle Präsenz professionell nutzen
- Eskalationsszenarien und Exit-Strategien

Kommunikations- & Verhandlungstraining

Durchführungen

2026

Nr. 72326 **3. Durchführung 2026**
30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart

2027

Nr. 72127 **1. Durchführung 2027**
12. – 15. April 2027, Vitznau

Nr. 72227 **2. Durchführung 2027**
13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/72

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Projektverantwortliche, Spezialist:innen
2. Executives mit anspruchsvollen Kommunikations- und Verhandlungsaufgaben nach innen und aussen
3. Verantwortliche für Bereiche oder erfolgreiche Kundenbeziehungen und Key Accounts

Aufbau

Tag 1 + 2: Kommunikationstraining

Tag 3 + 4: Verhandlungstraining

Konzept

Dieses 4-tägige Trainingsseminar schult die Kompetenz in Kommunikations- und Verhandlungsstärke. Denn gutes Kommunizieren und erfolgreiches Verhandeln ist bei vielen Gelegenheiten gefordert: Im Gespräch mit Kunden. Beim Verhandeln mit Key Accounts. Beim Einkauf. In Meetings mit Lieferanten oder Kooperationspartnern. Aber auch beim internen Verkaufen von Ideen, neuen Konzepten, Investitionsvorhaben, beim Motivieren der eigenen Mitarbeitenden für Veränderungen aller Art.

In 4 Tagen erleben Sie Kommunikationstraining und Verhandlungstraining mit höchstem Nutzen für die Praxis. Das Kommunikationstraining bezweckt, durch soziale Kompetenz eine win-win-Situation zu erreichen. Anders bei Verhandlungstraining: Hier geht es darum, eigene Ziele zu erreichen und, wenn nötig, auch einseitig durchzusetzen.

Themen

Kommunikationstraining

Die Schlüsselkompetenzen für eine gewinnende Gesprächsführung:

- Empathie und aktives Zuhören: Verstehen, was die andere Person wirklich meint – nicht nur, was sie sagt
- Botschaften strukturiert, respektvoll und zielgerichtet formulieren
- Emotionale Intelligenz: eigene Emotionen regulieren, andere emotional „lesen“ und angemessen reagieren
- Fragen statt sagen: Durch Fragen Gesprächspartner zur Lösung führen
- Selbstsicherheit ohne Dominanz: Authentisch, ruhig, lösungsorientiert

Das Kommunikationstraining der St. Gallen Business School vermittelt diese Kompetenzen im Verlauf der ersten beiden Tage nicht theoretisch, sondern hochgradig praxisbezogen:

- Rollenspiele mit realen Gesprächssituationen
- Feedback durch Kommunikationsexperten
- Analyse des persönlichen Gesprächsstils
- Trainingsmodule zu Körpersprache und nonverbaler Kommunikation
- Individuelles Coaching im Kommunikationstraining an Randzeiten, wenn gewünscht

Verhandlungstraining

Tage 3 und 4 zeigen die durchsetzungsstarke Verhandlungsführung, bei der Harmonie oft nicht möglich ist. Es braucht gezielte Ergebnisorientierung und Durchsetzungskraft. Das Verhandlungstraining beinhaltet:

- Verhandlung unter Zeitdruck, mit Machtungleichheit oder bei drohendem Scheitern
- Konfrontation mit professionellen Gegenspielern
- Umgang mit Provokation und Manipulation
- Nerven behalten und sich durchsetzen

Das Verhandlungstraining ist kompromisslos auf Performance ausgerichtet. Praktiziert wird es von Führungskräften, die nicht vermitteln, sondern bis an die Grenze verhandeln wollen. Gehören Sie zu jenen, die dies selbst nicht wollen, so lernen Sie, wie Sie sich dagegen wehren können.

Kompetenzen für Durchsetzungsstärke

- Klares Verhandlungsziel, gute Vorbereitung
- Taktischer Einsatz von Druckmitteln
- keine Angst vor Konflikten
- Kontrolle über den Verlauf der Kommunikation
- Beherrschen von Eskalationstechniken

Weiterbildung Konfliktmanagement & Konflikttraining

Konfliktkompetenz als Führungsstärke in anspruchsvollen Führungssituationen

Durchführungen

2026

Nr. TA3216	1. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 26. November 2026, Stuttgart
2. Teil	11. – 12. März 2027, St.Gallen

2027

Nr. TA3217	1. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. März 2027, Köln
2. Teil	22. – 23. Juni 2027, St.Gallen
Nr. TA3227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Brunnen
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. TA3237	3. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Bregenz
2. Teil	22. – 23. November 2027, St.Gallen
Nr. TA3247	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Nov. 2027, München
2. Teil	30. – 31. März 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/ta32

Zielgruppe (w/m)

- Führungskräfte im mittleren und oberen Management
- Executives mit hoher Kommunikations- und Führungsverantwortung
- Projekt- und Programmleitende
- Spezialistinnen und Spezialisten mit anspruchsvollen Schnittstellenfunktionen

Konzept

Führungskräfte benötigen ein hohes Mass an Konflikt-Kompetenz. Wo Menschen zusammenwirken, gibt es Konflikte. Wo hohe Dynamik, Veränderungsdruck, steigende Erwartungen sowie emotionale Belastungen das Konfliktpotenzial im Unternehmen deutlich erhöhen, braucht es ein gutes Konfliktmanagement.

Aufbau

Teil 1: Führungsverhalten und Führungskompetenz, 4 Tage

Teil 2: Konfliktmanagement und Konflikttraining, 2 Tage

Themen

Die eigene Führungsleistung

- Erfolg im Beruf: Um welche Kompetenzen geht es?
- Die eigene Wirkung im geschäftlichen Umfeld
- Die Kompetenzen der erfolgreichen Führungskraft

Psychologische Gesetzmässigkeiten der Führung

- Angeborene und erlernte Führungs-Qualitäten
- Psychologische Erkenntnisse
- Führungstypologie
- Einfluss psychologischer Gesetzmässigkeiten auf das individuelle Führungsverhalten

Führungs-Kompetenzen ausbauen

- Kernkompetenz Selbst-Management
- Soziale und emotionale Kompetenzen
- Kompetenzen im Bereich Führung und Leadership
- Entscheidungs-Kompetenz
- Kreativ-, Gestaltungs- und Umsetzungs-Kompetenz

Konflikte frühzeitig erkennen und professionell steuern

- Dynamik und Eskalationsmuster von Konflikten verstehen
- Konfliktrisiken im Führungsalltag frühzeitig erkennen
- Spannungen konstruktiv ansprechen und bearbeiten

- Konfliktpotenziale im Team gezielt reduzieren

Schwierige Gespräche professionell führen

- Anspruchsvolle Mitarbeitergespräche sicher führen
- Klarheit und Konsequenz mit Respekt verbinden
- Emotionale Gesprächssituationen souverän bewältigen
- Gesprächssicherheit auch unter Druck entwickeln

Konflikttraining mit hohem Praxisanteil

- Training realer Konflikt- und Führungssituationen
- Professionelle Deeskalationstechniken anwenden
- Schwierige Gesprächsverläufe aktiv steuern
- Wirkung, Sprache und Verhalten gezielt reflektieren

Leistungsprobleme, Widerstände und Kritikgespräche

- Minderleistung professionell ansprechen
- Widerstände konstruktiv bearbeiten
- Schwierige Feedback- und Zielgespräche führen
- Konsequenz ohne Eskalation oder Demotivation

Führen. Verhandeln. Kommunizieren.

Durchführungen

2026

Nr. 95526	5. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, Bregenz
2. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart

Nr. 95626	6. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Dez. 2026, Lenzerheide
2. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau

2027

Nr. 95127	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Februar 2027, Brunnen
2. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau

Nr. 95227	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Köln
2. Teil	13. – 16. September 2027, Stuttgart

Nr. 95327	3. Durchführung 2027
1. Teil	5. – 8. Juli 2027, Bregenz
2. Teil	13. – 16. September 2027, Stuttgart

Nr. 95427	4. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. Sep. 2027, Lenzerheide
2. Teil	22. – 25. November 2027, Berlin

Dauer: 4 + 4 Tage

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/95

Zielgruppe (w/m)

- Executives, Führungskräfte, und Spezialisten mit wichtiger Kommunikationsfunktion nach innen und/oder aussen
- Leistungsträger, die dank motivierender Kommunikation ihren Führungserfolg weiter steigern können

Aufbau

Teil 1: Erfolgreich führen. Erfolgreich kommunizieren. 4 Tage.

Teil 2: Geschickt und erfolgreich verhandeln. 4 Tage.

Konzept

Sie sind eine erfolgreiche Führungskraft oder als Projektleiter:in oder Spezialist:in verantwortlich für bedeutende Aufgaben im Unternehmen. Im Geschäftsalltag sind es zwei Kompetenzen, die für sie besonders wichtig sind:

- Die Kunst zu führen, auch dank hoher Kompetenz in der Kommunikation nach innen und aussen
- Geschick im Verhandeln in Meetings im Unternehmen wie auch mit Kunden und Partnern nach aussen

Themen

Erfolgsfaktor Führungskompetenz

- Die souveräne Führungspersönlichkeit
- Begeisterung auf andere übertragen
- Ausstrahlungskraft und Charisma

Sozialkompetenz für Führungskräfte

- Was Sozialkompetenz beinhaltet
- Das persönliche Leistungspotenzial
- Die Verhaltensmuster in Führungssituationen
- Die beeinflussbaren Faktoren der Persönlichkeit weiter entwickeln

Motivation

- Gesetze der Motivationslehre

Persönlichkeit als Führungskraft

- Auftreten und Wirken
- Souverän in schwierigen Situationen bleiben

Kommunikation nach innen

Kommunikation ist wesentlicher Teil der Führung und der Führungskultur eines Unternehmens.

Kommunikation nach aussen

Zusätzlich repräsentieren Sie das Unternehmen nach aussen, Sie beeinflussen damit die Aussenwirkung. Ihre Botschaft wird gehört.

Kommunikation mit Medien

- Aktiv mit Hilfe der Medien kommunizieren
- Chancen und Gefahren im Geschäft mit der gewollten Aussenwirkung

Kommunikation mit Kunden

Die Kunst, Kunden zu Fans, Vertrauten oder sogar Freunden zu machen

Der schmale Grat zwischen geschäftlichen Interessen und freundschaftlichen Beziehungen zu Geschäftspartnern

Verhandeln als wichtige Kompetenz

- Verhandlungstechniken kennen und anwenden
- Manipulationsversuche anderer erkennen und abwehren
- Die eigene Verhandlungstechnik situativ anpassen

Erfolgreich Verhandeln

- Verhandeln als besondere Form der Kommunikation
- Eigene Interessen und Ziele gekonnt und hartnäckig verfolgen

SGBS Executive Influence Programm

Empathische Kommunikation, harte Verhandlung und individuelles Executive Rhetorik-Coaching

Durchführungen

2026

Nr. TA6336	3. Durchführung 2026
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart
2. Teil	Termin individuell, online

2027

Nr. TA6317	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Vitznau
2. Teil	Termin individuell, online

Nr. TA6327	2. Durchführung 2027
1. Teil	13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
2. Teil	Termin individuell, online

Dauer: 4 Tage + 1 Tag Online-Coaching

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/ta63

Zielgruppe w/m

Das Programm richtet sich an:

Executives und Führungskräfte, die durch die Kraft ihrer Sprache, die Wirkung ihrer Kommunikation und dank ihrer Kompetenz im Verhandeln Vieles erreichen wollen, was sonst nicht erreichbar wäre.

Aufbau

Teil 1: 4-tägiges Kommunikations- und Verhandlungsseminar

Teil 2: Individuelles Executive Rhetorik Coaching, 1 Tag, online, Termin gemeinsam zu vereinbaren

Konzept

Führungskräfte mit Verantwortung müssen die Fähigkeit haben, andere in ihrem Sinne zu beeinflussen. Auf eine faire, transparente und berechenbare Art. Das SGBS Executive Influence Programm gibt die Möglichkeit, die eigene Wirkung und Überzeugungskraft auf Mitarbeitende, Kollegen, Chefs, Kunden, Lieferanten und Netzwerkpartner zu erkennen und weiter zu optimieren. Sie erreichen:

- mehr Durchsetzungskraft in schwierigen Gesprächen
- klare Autorität ohne Dominanzgehab
- Souveränität bei Angriffen, Einwänden und Eskalationen
- messbar bessere Ergebnisse in Verhandlungen
- eine Kommunikationswirkung, die Respekt erzeugt

Themen

Empathische Kommunikation mit Autorität (Tage 1 und 2)

Sie lernen, wie Sie auch bei Widerstand Vertrauen aufbauen, psychologisch formulieren und konsequent führen.

- Gesprächsführung bei Unsicherheit, Widerstand und Konflikt
- Klartext ohne Eskalation
- Psychologische Gesprächsarchitektur für Führungskräfte
- Kommunikationsmuster, die Loyalität und Verbindlichkeit erzeugen
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitenden und heiklen Botschaften

Harte Verhandlungsrhetorik & Durchsetzung (Tage 3 und 4)

Sie lernen, wie Sie in Verhandlungen die Kontrolle behalten, Dynamiken lesen und in kritischen Momenten Dominanz herstellen, ohne aggressiv zu wirken.

- Machtlogik in Verhandlungen
- Rhetorische Dominanz ohne Lautstärke
- Einwand- und Angriffstechniken professionell neutralisieren
- Preis- und Konditionsverhandlungen auf Executive-Level
- Taktiken, Konter, Gesprächsführung unter Druck
- Simulationen mit realistischen Szenarien

Individuelles Executive Rhetorik-Coaching

Teil 2 des Programms ist ein individuelles Kommunikations- und Rhetoriktraining. Es wird als 1-tägiges Executive Coaching unter 4 Augen, online, realisiert, ca. 4 bis 6 Wochen nach dem Seminar. Sie bringen dabei jene Themen ein, die für Sie besonders wichtig sind. Im Verlauf dieses Tages werden diese dann besprochen und trainiert. Beispiele möglicher Themen:

- Rhetorik in Management-Team-meetings
- Rhetorik bei unangenehmen Ankündigungen
- Rhetorik bei Eskalationen und Krisen
- Rhetorik im Verwaltungsrat / Boardroom
- Rhetorik bei Kündigungen und Trennungen
- Rhetorik bei strategischen Präsentationen
- Rhetorik in Konflikten mit Stakeholdern
- Rhetorik im Change- und Transformationsprozess

Konflikttraining vor Kamera mit Feedback

Konflikte professionell führen. Schwierige Gespräche souverän meistern. Sicherheit gewinnen durch intensives Training.

Durchführungen

2027

Nr. MA7617 **1. Durchführung 2027**
11. – 12. März 2027
St.Gallen

Nr. MA7627 **2. Durchführung 2027**
22. – 23. Juni 2027
St.Gallen

Nr. MA7637 **3. Durchführung 2027**
22. – 23. November 2027
St.Gallen

Dauer: 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 2900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma76

Zielgruppe (w/m)

Executives, Führungskräfte, Projektleiter, Spezialisten und Leistungsträger mit anspruchsvollen Gesprächs- und Konfliktsituationen.

Konzept

Konflikte gehören zum Führungsalltag. Sie entstehen zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitenden, zwischen Kollegen, in Projekten, bei Veränderungen, in Verhandlungen oder im Umgang mit anspruchsvollen Kunden. Die eigentliche Herausforderung liegt jedoch selten im Konflikt selbst, sondern in der Art und Weise, wie damit umgegangen wird.

Viele Konflikte könnten frühzeitig entschärft oder ganz vermieden werden. Andere benötigen eine professionelle Gesprächsführung, um Eskalationen zu verhindern und tragfähige Lösungen zu ermöglichen. Entscheidend sind dabei kommunikative Fähigkeiten, Gesprächstechnik, persönliche Wirkung und die Fähigkeit, auch unter Druck souverän zu bleiben.

Dieses Seminar ist konsequent als Training konzipiert. Die Teilnehmenden bringen eigene Konfliktsituationen aus ihrem beruflichen Alltag ein. Diese werden neutralisiert, analysiert, wissenschaftlich beleuchtet und anschliessend intensiv trainiert. Das Training erfolgt in einer kleinen Gruppe, vielfach vor Kamera, mit detailliertem Feedback und konkreten Hinweisen zur Verbesserung. Ziel ist es, schwierige Konfliktsituationen sicherer, professioneller und erfolgreicher zu bewältigen.

Themen

Konflikte frühzeitig erkennen und vermeiden

- Ursachen und Dynamiken von Konflikten verstehen
- Frühwarnsignale erkennen
- Konfliktpotenziale reduzieren
- Eskalationen verhindern

Schwierige Gespräche professionell führen

- Klare und respektvolle Gesprächsführung
- Schwierige Botschaften vermitteln
- Kritik- und Konfliktgespräche vorbereiten
- Sicherheit in belastenden Situationen gewinnen

Deeskalation in Konfliktsituationen

- Emotionale Spannungen abbauen
- Angriffe professionell auffangen
- Gesprächsatmosphäre stabilisieren
- Lösungsorientierte Kommunikation fördern

Konflikttraining vor Kamera

- Eigene Wirkung sichtbar machen
- Körpersprache und Stimme optimieren
- Schwierige Gesprächssituationen trainieren
- Sicherheit durch Wiederholung gewinnen

Schlagfertigkeit und Umgang mit Widerstand

- Auf Vorwürfe professionell reagieren
- Persönliche Angriffe entschärfen
- Unter Druck souverän bleiben
- Konflikte konstruktiv lenken

Individuelle Konfliktsituationen trainieren

- Eigene Praxisfälle bearbeiten
- Alternative Vorgehensweisen entwickeln
- Intensives Rollentraining
- Konkretes Feedback und Anwendungstipps erhalten

Weitere Angebote – Kommunikations- & Verhandlungstraining

Gute Rhetorik. Gute Kommunikation.



Motivieren dank Kommunikation
Wissen und Training.

Zielgruppe: Führungskräfte aus dem Mittel-Management

Dauer: 3 Tage www.sgbs.ch/av42

Kommunikationstraining – Schwierige Mitarbeitergespräche



Wie sage ich es, ohne zu verletzen?
Schwierige Mitarbeitergespräche vorbereiten und wirkungsvoll führen.

Zielgruppe: Führungskräfte aller Bereiche, Teamverantwortliche, Projektmanager

Dauer: 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma71

Schlagfertigkeit trainieren



Die richtige Antwort – sofort statt später.
Schnell und souverän reagieren, Interessen klar durchsetzen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Spezialisten, Personen mit hohem Kommunikationsdruck

Dauer: 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma73

Konfliktgespräche mit Mitarbeitenden



Konflikte lösen, Respekt bewahren.
Konfliktgespräche professionell, ruhig und wirksam führen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Executives, Projektleiter, Spezialisten

Dauer: 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/ta33

Verhandlungstraining für Key Account Manager



Auf Augenhöhe mit Grosskunden verhandeln.
Preisdruck begegnen und Kundenbeziehungen langfristig sichern.

Zielgruppe: Führungskräfte, Spezialisten und Leistungsträger mit Grosskunden-Kontakt

Dauer: 4 Tage + 4h Online www.sgbs.ch/ma69

Verhandlungstraining für Projektmanager



Überzeugen ohne Weisungsbefugnis.
Im Projekt verhandeln: Interessen erkennen, Konflikte lösen.

Zielgruppe: Projektleiter, Programmmanager, Fach- und Teamleiter mit Projektverantwortung

Dauer: 4 Tage + 4h Online www.sgbs.ch/ma70

Preisverhandlung mit schwierigen Kunden



Gute Preise statt fauler Zugeständnisse.
Nutzen argumentieren, Preise verteidigen, Margen sichern.

Zielgruppe: Geschäftsleitung, Sales, Key Account Management, Business Management, Kundendienst

Dauer: 4 Tage + 4h Online www.sgbs.ch/ma66

Rhetorik in Teammeetings: Klar führen ohne Dominanz



Führen mit Worten, nicht mit Lautstärke.
Meetings klar moderieren und verbindliche Ergebnisse erzielen.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Teamverantwortung, Projekt- und Bereichsleitende, Executives

Dauer: 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma30

Rhetorik bei Reklamation und Eskalation mit Kunden



Souverän, wenn der Kunde eskaliert.
Deeskalieren, Kunden binden, unter Druck präzise formulieren.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Kundenkontakt, Verkaufs- und Serviceleitende, Executives

Dauer: 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma36



Management Weiterbildung für
Executives & Führungskräfte

Strategisches Verkaufs- management, Strategisches Marketing

St. Galler Verkaufs- & Vertriebsmanagement Programm	132
St. Gallen Sales Directors Programm	134
Strategic Sales – die grossen Herausforderungen	135
Strategisches Verkaufsmanagement	136
Seminar: Verkauf und Künstliche Intelligenz	137
Strategisches Sales Leadership	138
Vertriebsmitarbeiter durch KI unterstützen: Neue Kunden gewinnen	139
Neue Verkaufsmodelle dank KI und Digitalisierung	140



St. Galler Verkaufs- & Vertriebsmanagement Programm

Durchführungen

2026

Nr. 43326	3. Durchführung 2026
1. Teil	5. – 8. Oktober 2026, Berlin
2. Teil	9. – 12. November 2026, Luzern

Nr. 43426	4. Durchführung 2026
1. Teil	7. – 10. Dezember 2026, St.Gallen
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

2027

Nr. 43127	1. Durchführung 2027
1. Teil	15. – 18. März 2027, München
2. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin

Nr. 43227	2. Durchführung 2027
1. Teil	14. – 17. Juni 2027, Zürich
2. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen

Nr. 43327	3. Durchführung 2027
1. Teil	25. – 28. Okt. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	8. – 11. November 2027, Köln

Nr. 43427	4. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. November 2027, St.Gallen
2. Teil	24. – 27. April 2028, Stuttgart

Dauer: 4 + 4 Tage

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/43

Zielgruppe (w/m)

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des kompakten Ausbildungs- und Weiterbildungslehrgangs «St. Galler Verkaufsmanagement Programm» sind Umsatz- bzw. Resultatverantwortliche, die neuestes Wissen und ihre strategischen und operativen Verkaufsmanagement-Kenntnisse weiterentwickeln und dadurch optimale Resultate erbringen wollen:

1. Verkaufs-, Vertriebs- und Business-Unit-Leiter.
2. Geschäftsführer und Unternehmer.
3. Verkaufs- und Vertriebsverantwortliche, die wichtige zusätzliche verkaufsorientierte Funktionen übernehmen bzw. diese Position neu übernommen haben.
4. Filial- und Niederlassungsleiter.
5. Produkt- und Projektverantwortliche.
6. Führungs- und Fachkräfte, die zunehmend mit bedeutenderen Verkaufsaufgaben konfrontiert werden.
7. Aussen- und Innendienstmitarbeiter mit Schlüsselfunktionen.

Konzeption

Markt- und Verkaufserfolge sind gerade in diesen digitalen Zeiten in den wenigsten Fällen Zufall: Sie basieren vielmehr auf durchdachten Verkaufskonzepten, einer optimalen Verkaufssteuerung und -führung, mit denen sich die gesetzten Ziele und Planungen auch tatsächlich realisieren lassen und einer hohen Kommunikationskompetenz im Umgang mit Kunden, Partnern und den eigenen Mitarbeitenden.

Das Seminar vermittelt die Schlüsselprinzipien und die zentralen Elemente erfolgreichen Verkaufs- und Vertriebsmanagements.

Sie erfahren und trainieren vielfach erprobte Methoden und Instrumente, die anschliessend in der Praxis sofort anwendbar sind. Das Seminar konzentriert sich zum einen auf die konzeptionellen Fragen des Verkaufsmanagements und stellt zum anderen die operative Umsetzung des Verkaufsverantwortlichen in den Vordergrund.

Folgende Fragestellungen werden intensiv behandelt:

- Wie werden griffige Verkaufsmanagementkonzepte – gerade auch in digitalen Zeiten – im Einklang mit der Gesamtstrategie erarbeitet und umgesetzt?
- Wo lauern die grössten Flopgefahren? Wie wird die jeweilige Erfolgswahrscheinlichkeit verbessert?

- Welche präzisen Tools helfen bei der Bestimmung der eigenen Position und die anderer Unternehmen?
- Welche kundenspezifischen Verkaufsstrategien haben sich in der Praxis bewährt?
- Wie wird der eigenen Verkaufsmannschaft zu Schlagkraft am Markt verholfen?
- Wie wird ein strategie- und kundenorientierter Vertrieb aufgebaut?
- Was tun zu den Themen Digital Customer Care und aktives Key Account-Management?
- Wie wird der Verkaufsverantwortliche zum Teamleader?
- Welche Gesetzmässigkeiten guter Kommunikation sind gerade im Verkauf und Kundenkontakt besonders wichtig?
- Wie der Kundennutzen so kommuniziert wird, dass damit die Erfolgchancen beim Abschluss von Geschäften oder beim Einholen von wichtigen Aufträgen optimiert werden.
- Wie bekommt man hohe Arbeitsbelastung und Verantwortungsdruck wirksam in den Griff?
- Welches sind die Hebel eines effektiven Verkaufscontrollings und damit höherer Rentabilität?

Themen

Verkaufen in digitalen Zeiten

- Merkmale des Verkaufsmanagements in der digitalen und klassischen Ökonomie
- Falsches Verkaufsmanagement als häufigster Engpass für Geschäftserfolg
- Voraussetzungen für überdurchschnittlichen Verkaufserfolg: Total Customer Focus, Kundenzufriedenheit, Customer Insight

Die präzisen Analyseinstrumente für Marktbearbeitung und Verkauf

- Verkaufsmanagement-Audit als Ausgangspunkt: Die Fallgruben der Kundenorientierung umgehen
- Konkurrenz- und Marktresearch: Vom Mitbewerber lernen – effizientes Beschaffen der richtigen Markt- und Kundeninformationen – Methodik zum Erspüren künftiger Bedürfnisse
- Bestimmen des Preis-/Leistungsquotienten
- Wann ist ein Redesign der Verkaufsprozesse nötig?
- Benchmarking als Analysetool richtig eingesetzt
- Neue Vertriebschienen im B2B- und B2C-Marketing dank Internet

Der Aufbau eines griffigen Verkaufsmanagement-Konzeptes

- Vom Kundenproblem zum Verkaufskonzept: Die notwendigen Schritte zur Konzepterarbeitung und Steuerungsfaktoren für Markterfolg
- Die Unique Selling Proposition (USP) bestimmen: Segmente, Nischen und Fähigkeiten im relevanten Markt definieren; Kundenerwartungen mehr als erfüllen
- Den richtigen Akquisitionsansatz dank Kaufprozessforschung finden: «Gekauft werden» oder «aktiv Erstkontakte erschliessen»?
- Erprobte Konzepte für stagnierende und schnell wachsende Märkte
- Organisations-Management im Verkauf: Definition und Erfolgsfaktoren der Vertriebsarchitektur; Verkaufskanalkonflikte

Marktbearbeitungs-Strategien definieren

- Das Spielbrett des Verkaufsmanagers als Ausgangslage: Old Game versus New Game – Head on versus Avoid
- Von Verkaufsstrategien, die nur Geld kosten, zu solchen, die Geld bringen

- Produkt-Marktstrategien für etablierte und neue Produkte
- Gezielte Dumpingpolitik, die greift
- Welche Grundregeln für Portfolio Management im Verkauf zu beachten sind
- Suche und Selektion von digitalen Märkten: Digitales Marketing

Der Verkaufsverantwortliche als Führungspersönlichkeit und Coach

- Verhaltens- und Führungssituationen im Verkauf
- Dynamisierung durch Empowerment
- Das Zusammenspiel der Verkaufsmannschaft: Schwachstellen im Team aufspüren und eliminieren
- Wie der Verkaufsverantwortliche zum Multiplikator wird
- Vom Produkt- zum Problemlösungsverkauf: Was ändert sich in der Führung? Führung 4.0

Die Umsetzung in der operativen Verkaufsführung

- Visionen, Leitbilder und Strategien im Verkauf
- Praxisbewährte Anreizsysteme
- Die Mobilisierung von Nichtkäufern, Kaufvereinfachung – Strategien zur Neukundengewinnung

- Rasche Umsatzsteigerung – wie vorgehen?
- So löst man sich von der Preis- und Konditionenspirale
- Tragende Kernfähigkeiten im Verkauf weiterentwickeln und Spielregeln im Umgang mit Kunden
- Den Innendienst aktivieren

Key Account Management

- Geschäftsausweitung durch ein systematisches Key Account Management-Konzept
- Wie werden Schlüsselkunden systematisch identifiziert und definiert?
- Ist eine «Planung von Beziehungen» möglich? Multilevel Beziehungsmanagement
- Potenzialausschöpfung, Kundenrentabilität und ungenutzte Potenziale: die «ungehobenen Schätze» unseres Unternehmens sichtbar machen
- Wie werden Kundenentwicklungspläne erfolgreich implementiert – Vom KAM-Portfolio zu Kundenentwicklungsplänen zur Steigerung der Wertschöpfung
- Customer Value und Grosskundengeschäft
- Der Werkzeugkasten des Key Account Managers

St. Gallen Sales Directors Programm

Strategisches Verkaufs- und Vertriebsmanagement und Sales Leadership für nachhaltiges Wachstum und Erfolg.

Durchführungen

2026

Nr. TA1316	1. Durchführung 2026
1. Teil	9. – 12. November 2026, Luzern
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich

2027

Nr. TA1317	1. Durchführung 2027
1. Teil	12. – 15. April 2027, Berlin
2. Teil	6. – 8. Juli 2027, Zürich
Nr. TA1327	2. Durchführung 2027
1. Teil	30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
Nr. TA1337	3. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, Zürich
Nr. TA1347	4. Durchführung 2027
1. Teil	8. – 11. November 2027, Köln
2. Teil	15. – 17. Mai 2028, München

Dauer: 4 + 3 Tage

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/ta13

Zielgruppe (w/m)

Sales Directors, Vertriebsleiter, Commercial Directors, Chief Sales Officers, Leiter Marketing & Sales, Business-Development-Verantwortliche, Key-Account-Verantwortliche mit Führungsaufgaben sowie Mitglieder der Geschäftsleitung mit Verantwortung für Wachstum, Marktleistung und Vertriebsergebnis.

Konzept

Das Programm fokussiert auf die strategische Führungsaufgabe in Verkauf und Vertrieb. Entscheidend ist eine Vertriebsorganisation, die Strategie, Kundennutzen, Technologie, Führung und Performance zu Wettbewerbsvorteilen verbindet. KI als wertvolles Instrument zur Steigerung der Vertriebsleistung wird dabei gezielt in Sales Strategy, CRM, Pipeline Management, Forecasting und Performance-Steuerung integriert. Zudem gilt es, Vertriebsteams im souveränen Umgang mit KI-Tools und datengetriebener Vertriebssteuerung zu schulen. Das Programm besteht aus 4 Tagen Strategischem Verkaufs- und Vertriebsmanagement sowie 3 Tagen Strategischem Sales Leadership.

Themen

Sales Strategy und Priorisierung

- Vertriebsstrategie aus Unternehmensstrategie ableiten
- Wachstumsfelder, Zielmärkte und Prioritäten definieren
- Ehrgeizige Ziele in wirkungsvolle Initiativen übersetzen

Kundennutzen und Differenzierung

- Kundensegmente nach Potenzial und Wertbeitrag steuern
- Value Proposition und Kundennutzen schärfen
- Differenzierung, Relevanz und Zahlungsbereitschaft erhöhen

Vertriebskanal-Strategie

- Vertriebskanäle, Rollen und Ressourcen optimal gestalten
- Key Account Management und Neukundengewinnung ausrichten
- Omnichannel- und Partnervertrieb wirksam integrieren

Sales Excellence & Leistungssteuerung

- Verkaufsprozesse, Pipeline und Forecasts professionalisieren
- KPIs, Zielsysteme und Performance Dialoge etablieren
- Produktivität, Abschlusskraft und Margenqualität steigern

Digital Sales, CRM & Datenbasis

- CRM, Daten und KI als Führungsinstrumente nutzen
- Kundenpotenziale datenbasiert erkennen und priorisieren
- Sales Automation und digitale Touchpoints intelligent einsetzen

Strategisches Leadership in Verkauf und Vertrieb

- Die Rolle des Sales Directors wirksam ausfüllen
- Vertriebsführung zwischen Strategie, Druck und Motivation
- Klarheit, Verantwortlichkeit und Umsetzungsstärke schaffen

Hochleistungsteams aufbauen und führen

- Verkaufsleiter, Key Account Manager und Teams entwickeln
- Coaching, Feedback und Talentmanagement systematisch nutzen
- Leistungsstandards, Kultur und Commitment verankern

Transformation & Executive Impact

- Veränderungen in Vertrieb und Markt erfolgreich führen
- Marketing, Sales und Service auf gemeinsame Ziele ausrichten
- Als Sales Leader Wirkung in Geschäftsleitung und Markt erzielen

Strategic Sales – die grossen Herausforderungen

Durchführungen

2027

Nr. TA1817 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 12. – 15. April 2027, Berlin
- 2. Teil 5. – 6. Juli 2027, St.Gallen

Nr. TA1827 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. TA1837 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 8. – 11. November 2027, Köln
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

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/ta18

Zielgruppe (w/m)

- Sales Directors
- Marketing Directors
- Business Development Directors
- Leiter Vertrieb, Leiter Marketing
- Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer

Konzept

Das Programm zeigt, welche wichtigen Aufgaben Sales Directors, Marketing Directors und Vertriebsverantwortliche bedeutender Unternehmen heute bewältigen müssen, um Wachstum nachhaltig abzusichern. Im Fokus stehen die wirksame Ausrichtung von Sales und Marketing, der produktive Einsatz von KI, höhere Verkäuferproduktivität, Omnichannel-Steuerung, präzisere Segmentierung, stärkere Führung sowie die erfolgreiche Verankerung von Transformation im Vertrieb. Wie Vertriebsorganisationen leistungsfähiger, kundenwirksamer und zukunftssicher aufgestellt werden.

Teil 1: Strategisches Sales Management, 4 Tage

Teil 2: Vertiefung auf die für Ihr Unternehmen und ihre Führungsrolle besonders wichtigen Themen. 2 Tage.

Themen

KI und Digitalisierung als Wachstumstreiber

- KI zur Steigerung von Vertriebseffizienz und Verkaufsleistung nutzen
- Verkaufsprozesse automatisieren und Produktivität erhöhen
- Datenbasierte Vertriebssteuerung und Predictive Sales

Strategische Neukundengewinnung und Markterschliessung

- Neue Kundengruppen und Marktpotenziale identifizieren
- Moderne Lead-Generierung und Omnichannel-Vertrieb
- Wachstumsmärkte frühzeitig erkennen und nutzen
- Vertriebssysteme für nachhaltiges Neukundengeschäft entwickeln

Das veränderte Kaufverhalten erfolgreich managen

- Die Customer Journey der Zukunft verstehen
- Digitale und persönliche Verkaufskanäle optimal kombinieren
- Kundenbedürfnisse früher erkennen und gezielt adressieren
- Vom Produktverkauf zur kundenorientierten Lösungsberatung

Hochleistungsorganisation Vertrieb entwickeln

- Vertriebsorganisationen strategisch ausrichten
- Verkaufsteams zu Spitzenleistungen führen
- Vertriebskultur, Motivation und Umsetzungsstärke

Preismanagement und Ertrags-sicherung

- Preis- und Margendruck erfolgreich begegnen
- Nutzenargumentation statt Preisdiskussion
- Profitabilität von Kunden und Kundensegmenten

Beitrag zu Business Development leisten

- Disruptive Veränderungen und neue Wettbewerber früh erkennen
- Auswirkungen von KI und Digitalisierung auf Geschäftsmodelle beurteilen
- Chancen neuer Vertriebs- und Plattformmodelle nutzen
- Die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Vertriebs sichern

Strategisches Verkaufsmanagement

Durchführungen

2026

Nr. 44326 **3. Durchführung 2026**
5. – 8. Oktober 2026
Berlin

Nr. 44426 **4. Durchführung 2026**
7. – 10. Dezember 2026
St.Gallen

2027

Nr. 44127 **1. Durchführung 2027**
15. – 18. März 2027
München

Nr. 44227 **2. Durchführung 2027**
14. – 17. Juni 2027
Zürich

Nr. 44327 **3. Durchführung 2027**
25. – 28. Oktober 2027
Horn/St.Gallen

Nr. 44427 **4. Durchführung 2027**
22. – 25. November 2027
St.Gallen

Dauer: 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 5500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/44

Zielgruppe (w/m)

1. Executives mit Verantwortung für Markterfolg
2. Verkaufsleiter, Vertriebsleiter
3. Marketing-Spezialisten
4. Key Account Manager
5. Profit Center-Verantwortliche

Konzept

Das Seminar vermittelt die Schlüsselprinzipien und die zentralen Elemente erfolgreichen Verkaufs- und Vertriebsmanagements:

- Welche strategischen und konzeptionellen Voraussetzungen sind zu schaffen, um im Verkauf heute und morgen erfolgreich sein zu können?
- Wie wird aus einer Geschäftsstrategie ein effektives Verkaufskonzept entwickelt? Welche geeigneten Verkaufsprozesse führen zum Erfolg im Markt?
- Welchen Effekt haben Digitalisierung und Industrie 4.0, Künstliche Intelligenz und technologische Innovation?

Themen

Geschäfts- und Marketingstrategie

- Strategische Leitplanken im Verkauf
- Definition des relevanten Marktes
- Verkaufsprozesse effektiv gestalten, Kundensegmentierung
- Erfassen von Kundenbedürfnissen: Digitale Innovationsideen
- Geschäfts- und Marketingstrategie als Vorgaben für Verkaufserfolg

Verkaufsstrategie, Verkaufskonzept

- Zielvorgaben bzgl. Umsatz, Ergebnis, Marktanteil, Kundenzufriedenheit
- Portfoliogestützte Produkt-/Marktstrategien und Absatzkanäle
- Entscheidungen zu Qualitäts-, Kommunikations-, Preis-Strategie und Vermarktungspolitik

Maximale Kundenorientierung

- Wachstumsfördernde Kunden-Segmentierung
- Schlüsselkunden definieren
- Ein überzeugendes Key Account Konzept entwickeln und realisieren
- Einzigartige Vorteile für spezielle Kunden
- Best Practices im Beziehungsmanagement

Vertriebskanal-Management

- Wenn traditionelle Vertriebskanäle an Wirkung verlieren
- Wenn die Vertriebskanäle «verstopft» sind
- Von der Notwendigkeit, innovativ zu verkaufen
- Strategisch richtig verkaufen beginnt beim Aufbau neuer Vertriebskanäle

Vertriebsführung und Sales Coaching

- Führungssysteme im Vertrieb
- Motivation und Incentivierung leistungsorientierter Teams
- Umgang mit Low Performern und Erfolgsdruck

Digitalisierung & moderne Sales Tools

- Integration digitaler Systeme zur Effizienzsteigerung und Skalierung
- Einsatz von CRM-Systemen und Sales Analytics
 - Automatisierung im Vertriebsprozess (Lead-Scoring, Funnels)
 - Digitale Kundenerlebnisse: Video-Sales, Self-Service-Plattformen
 - Datengetriebene Vertriebsentscheidungen (z. B. Predictive Sales)

Seminar: Verkauf und Künstliche Intelligenz

KI gezielt nutzen für mehr Umsatz, bessere Kundenansprache und effizientere Vertriebsprozesse

Durchführungen

2027

Nr. TA7917 **1. Durchführung 2027**
5. – 6. Juli 2027
St.Gallen

Nr. TA7927 **2. Durchführung 2027**
22. – 23. November 2027
St.Gallen

Dauer: 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 3300.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta79

Zielgruppe (w/m)

- Vertriebsleiter, Sales Directors, Leiter Key Account Management
- Business Development Manager
- Geschäftsführer aus dem Mittelstand
- Führungskräfte, die den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb strategisch und operativ vorantreiben wollen.

Konzept

Das zweitägige Seminar der St. Gallen Business School zeigt, wie Unternehmen Künstliche Intelligenz entlang der gesamten Vertriebslogik einsetzen können: von Wachstumsstrategie, Planung und Forecast über Vertriebsstrategie und Verkaufsprozesse bis hin zu Key Account Management, Inside Sales und Service. Die Teilnehmenden lernen konkrete Use Cases kennen, bewerten deren Potenzial für das eigene Unternehmen und entwickeln Ansatzpunkte für eine wirksame Umsetzung: KI-gestützte Lead-Generierung und Lead-Qualifizierung, datenbasierte Pipeline-Prognosen, Next-Best-Action-Modelle, personalisierte E-Mails und Angebote, automatisierte CRM-Einträge, Chatbots und Sales Agents, Vertrags- und Angebotsanalysen sowie KI-basiertes Sales-Coaching. Dabei geht es nicht um Technik um der Technik willen, sondern um die Frage, wie KI den Vertrieb schneller, präziser, kundenorientierter und ergebnisstärker macht.

Nach dem Seminar können die Teilnehmenden beurteilen, welche KI-Anwendungen im eigenen Vertrieb den größten Wertbeitrag leisten. Sie verstehen, wie KI die Vertriebsstrategie, den Verkaufs-

prozess und die operative Steuerung unterstützt. Sie erhalten konkrete Ansätze, um Effizienz, Abschlussquote, Forecast-Qualität und Kundenrelevanz zu verbessern. Zudem entwickeln sie ein klares Bild davon, welche organisatorischen, prozessualen und kulturellen Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz von KI im Vertrieb notwendig sind.

Themen

KI als Hebel für Wachstums- und Vertriebsstrategie

Wo KI im Vertrieb den größten Beitrag leisten kann: bei Markt- und Kundenanalysen, Forecasts, Ressourcenplanung, Identifikation attraktiver Potenziale nach Accounts, Produkten und Märkten.

Lead-Generierung und Lead-Qualität

Wie KI bessere Leads identifiziert, Scoring-Modelle verbessert, Zielgruppen präziser segmentiert und Buying Teams sichtbar macht.

Forecast, Prognosen und Vertriebscontrolling

Wie KI Forecasts stabilisiert, operative Pipeline-Prognosen verbessern und Abweichungen frühzeitig erkennen lässt.

Personalisierte Kundenansprache

Wie KI unterstützt bei individualisierten E-Mails, Angeboten, Follow-ups und Gesprächsvorbereitungen. Cross-Selling-

und Upselling-Potenziale erkennen und in eine relevante Kundenkommunikation überführen.

Automatisierung im Vertriebsprozess

Wie KI Routineaufgaben im Vertrieb, CRM-Einträge, Terminsetzungen, Dokumentation, Angebotserstellung, Rechnungsprozesse und Freigaben effizienter gestalten kann.

Conversational AI: Chatbots und Sales Agents

Wie Chatbots und KI-basierte Telefon- oder Text-Agenten Leads qualifizieren, Erstgespräche führen, Kundenanfragen beantworten und Termine vereinbaren.

Angebots-, Dokumenten- und Vertragsanalyse

Wie KI Ausschreibungen, Preisblätter, Angebote und Verträge analysiert, KPIs extrahiert Risiken erkennt und Zusammenfassungen erstellt und damit Vorbereitung, Nachbereitung und Entscheidungsprozesse im Vertrieb deutlich beschleunigt.

KI-basiertes Sales-Coaching

Wie KI Verkaufsgespräche analysiert, Hinweise zu Argumentation, Einwandbehandlung und Abschlussorientierung gibt und Trainingsimpulse für Vertriebsteams gibt.

Strategisches Sales Leadership

Durchführungen

2027

Nr. TA1917 **1. Durchführung 2027**
6.–8. Juli 2027
Zürich

Nr. TA1927 **2. Durchführung 2027**
8.–10. Dezember 2027
Zürich

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und
Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta19

Zielgruppe (w/m)

- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter Heads of Sales, Regional Sales Manager
- Business Unit Leaders
- Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung
- erfahrene Führungskräfte, die Sales Leadership auf Top-Niveau weiterentwickeln und Strategischen Verkauf durch wirksame Führung absichern wollen.

Konzept

Gute Führung braucht es überall, ganz speziell aber im Verkauf und Vertrieb. Wo anspruchsvolle Ziele, hohe Dynamik und permanenter Ergebnisdruck aufeinander treffen, entscheidet nicht allein die Verkaufskompetenz. Zusätzlich braucht es auch die Qualität der Führung. Dieses Seminar richtet den Fokus konsequent auf die Management- und Leadership-Aufgaben im Vertrieb: Orientierung geben, Leistung ermöglichen, KI nutzen, Verantwortung einfordern, Menschen entwickeln und Umsetzung absichern. Sales Leadership erlaubt es, Führungsstärke dort zu zeigen, wo Resultate entstehen: im Alltag, im Team. Strategisches Sales Leadership zeigt zusätzlich zur täglichen Führungsaufgabe, welche konzeptionellen und gestalterischen Aufgaben es gibt, um die Rahmenbedingungen für den Erfolg im Sales optimal auszugestalten.

Themen

Strategische Verantwortung und Führungsrolle im Vertrieb

- Führungsauftrag zwischen Resultat-, Kunden- und Mitarbeiterorientierung

- Präsenz, Autorität und Glaubwürdigkeit gezielt stärken
- Verantwortung übernehmen und Orientierung vermitteln

Sales Leadership: Leistung und Verhalten

- Erwartungen klar formulieren und verbindlich machen
- Führung mit Haltung, Stringenz und Verlässlichkeit prägen
- Konsequenz zeigen, ohne Energie im Team zu verlieren

Performance wirksam steuern

- Vertriebsleistung aktiv führen statt nur kontrollieren
- Ziel- und Resultatorientierung im Geschäftsalltag verankern

Menschen entwickeln, Teams stärker machen

- Unterschiedliche Leistungsprofile gezielt führen
- Potenziale erkennen und systematisch entfalten
- Leistungsträger fordern, fördern und binden
- Aus Einzelkämpfern ein starkes Team formen

Coaching als Kern wirksamer Führung

- Coaching im Führungsalltag konsequent verankern

- Verhalten durch Reflexion und Präzision verbessern
- Lern- und Entwicklungsprozesse aktiv beschleunigen

Schwierige Führungssituationen souverän meistern

- Zielverfehlungen klar und professionell ansprechen
- Widerstände früh erkennen und wirksam führen
- Anspruchsvolle Gespräche sicher und ruhig gestalten
- Unter Druck Stabilität und Fokus bewahren

Kultur, Verantwortung und Zusammenarbeit

- Verantwortung auf allen Ebenen sichtbar machen
- Vertrauenskultur mit Leistungsanspruch verbinden
- Strategischen Verkauf kulturell verankern

Sales Leadership mit nachhaltiger Wirkung

- Führungswirksamkeit messbar und sichtbar machen
- Eigene Leadership-Muster reflektieren und schärfen

Vertriebsmitarbeiter durch KI unterstützen: Neue Kunden akquirieren

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Das Besondere an den ZAP-Seminaren: Optimaler Transfer-
nutzen durch Anwendung und Vertiefungs-Seminar

Durchführungen

2026

Nr. ACT9446 4. Durchführung 2026

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 23. – 24. November 2026, St.Gallen

2027

Nr. ACT9417 1. Durchführung 2027

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen

Nr. ACT9427 2. Durchführung 2027

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 13. – 14. September 2027, St.Gallen

Nr. ACT9437 3. Durchführung 2027

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Dauer: 1 Tag Vorbereitung*
2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

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/act94

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter,
die verstehen wollen, wie moderne
KI-Tools gezielt im Akquisitionsprozess
eingesetzt werden können, um den
Umsatz zu steigern und neue Märkte
zu erschliessen.

Konzept

Wie kommen Sie mit KI schneller zu
neuen Kunden? In einem hart umkämpf-
ten Markt entscheidet Schnelligkeit. Wer
die richtigen Kunden zuerst erreicht, ge-
winnt. Mit Künstlicher Intelligenz können
Vertriebsmitarbeiter heute gezielter, effi-
zienter und erfolgreicher neue Kunden
finden als je zuvor. In diesem praxisna-
hen Seminar erfahren Sie:

- Wie KI innerhalb von Minuten die
besten Zielkunden identifiziert
- Wo Sie relevante Markt- und
Kauf-Signale entdecken, bevor der
Wettbewerb reagiert
- Wie Sie Leadlisten automatisch
erstellen und qualifizieren
- Welche Tools sich sofort in Ihren
Vertriebsalltag integrieren lassen

Die Teilnehmer lernen, wie Künstliche
Intelligenz den Vertrieb nicht ersetzt,
sondern als strategischer Partner agiert.
Im Fokus stehen Methoden und Tools,
um qualifizierte Leads zu identifizieren,
Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erken-
nen und Kontaktaufnahmeprozesse zu
automatisieren. Ihr Nutzen:

- Mehr Umsatzpotenzial in kürzerer
Zeit
- Wettbewerbsvorteil durch voraus-
schauende Marktbeobachtung
- Praxisbeispiele, die Sie sofort
umsetzen können

Themen

Grundlagen der KI im Vertrieb

- Was KI heute leisten kann – und was
(noch) nicht
- Unterschiede zwischen klassischen
CRM-Systemen und KI-gestützten
Lösungen

Neue Kunden finden mit KI

- Datenquellen und Datenqualität:
Woher kommen die Informationen?
- Predictive Analytics: Zielkunden iden-
tifizieren, bevor der Wettbewerb es
tut
- Social Listening: Relevante Signale im
Markt erkennen

Neukundenakquisition mit KI

- Wie kann die Neukunden-Akquisition
bei richtigem Einsatz der KI entschei-
dend verbessert werden?
- Wie findet man dank KI attraktive
neue Kunden?
- Wie lassen sich viele KPI's des Ver-
kaufsmanagements dank KI deutlich
verbessern?

Praxisnahe Anwendungsbeispiele

- Automatisierte Lead-Scoring-Modelle
- Chatbots für die Erstansprache
- KI-gestützte Marktsegmentierung

Ethik & Datenschutz

- DSGVO-konforme Nutzung von Kun-
dendaten
- Transparenz gegenüber Interessenten
und Kunden

Interaktive Übung

- Live-Demo: Von der Zieldefinition bis
zur fertigen Liste potentieller Neu-
kunden
- Diskussion: Wie lassen sich diese
Methoden im eigenen Unternehmen
umsetzen?

Neue Verkaufsmodelle dank KI und Digitalisierung

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

Das Besondere an den ZAP-Seminaren: Optimaler Transfer-nutzen durch Anwendung und Vertiefungs-Seminar

Durchführungen

2026

Nr. ACT1346 4. Durchführung 2026

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 9. – 12. November 2026, Luzern |
| 2. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 3. Teil | 9. – 12. November 2026, Luzern |

2027

Nr. ACT1317 1. Durchführung 2027

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 12. – 15. April 2027, Berlin |
| 2. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 3. Teil | 17. – 18. Mai 2027, St.Gallen |

Nr. ACT1327 2. Durchführung 2027

- | | |
|---------|---|
| 1. Teil | 30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen |
| 2. Teil | Zurück am Arbeitsplatz,
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll |
| 3. Teil | 22. – 23. November 2027, St.Gallen |

Dauer: 4 Tage Seminar
1 Tag Anwendung*
2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

Seminargebühr:** CHF 7 900.-

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/act13

Zielgruppe (w/m)

- Verkaufsleiter im B2B und B2C
- C-Level Executives aus Sales, Vertrieb, Verkauf
- Marketingleiter

Konzept

Das Seminar zeigt, wie KI und Digitalisierung völlig neue Verkaufskonzepte ermöglichen. Die Teilnehmenden lernen, innovative Vertriebsmodelle zu entwickeln, datengetriebene Entscheidungen zu treffen und den Einsatz von KI-gestützten Tools strategisch zu planen. Praxisbeispiele zeigen, wie Unternehmen Umsatz, Kundenbindung und Marktdurchdringung steigern. Interaktive Sessions und Case Studies verdeutlichen, wie digitale Kanäle optimal genutzt und klassische Strukturen erfolgreich transformiert werden. Ziel ist es, sofort umsetzbare Konzepte zu entwickeln, um im Wettbewerb zu gewinnen.

Themen

Fragen, welche das Seminar beantwortet

Wie KI und Digitalisierung neue Verkaufskonzepte ermöglichen. Welche Modelle steigern Umsatz und Effizienz? Wie lassen sich Vertriebsprozesse automatisieren? Welche Strategien sichern Vorsprung im digitalen Wettbewerb?

Markterfolg dank optimiertem Verkauf

- ___ Verkauf und Vertrieb als Erfolgsfaktor
- ___ Verkaufsstärke als Basis für Wettbewerbsfähigkeit
- ___ Neue Verkaufsmodelle als Ergänzung oder Ersatz bestehender

Trends im digitalen Vertrieb

- ___ Marktveränderungen durch KI
- ___ Neue Digitale Verkaufskonzepte
- ___ Verschiebung zu Omni-Channel
- ___ Plattformökonomie im B2B
- ___ Best Practices aus Vorreitermärkten

Digitale Verkaufskonzepte entwickeln

- ___ Ideenfindung mit KI
- ___ Zielgruppenanalyse neu gedacht
- ___ Digitale Kanäle priorisieren
- ___ Testen & Skalieren von Konzepten
- ___ Erfolgsmetriken definieren

Kundendaten strategisch nutzen

- ___ Predictive Analytics anwenden
- ___ Personalisierte Angebote
- ___ Datenschutz und Compliance

Automatisierung im Vertrieb

- ___ Chatbots & virtuelle Assistenten
- ___ Lead-Scoring mit KI
- ___ Digitale Verkaufskonzepte umsetzen
- ___ Automatisierte Angebotsprozesse
- ___ Workflow-Optimierung

KI-gestützte Preisstrategien

- ___ Dynamische Preisfindung
- ___ Wettbewerbspreise analysieren
- ___ Kundenwert-basierte Preise
- ___ Rabattstrategien automatisieren
- ___ Absatzprognosen nutzen

Content & Storytelling

- ___ Content für Digitale Verkaufskonzepte
- ___ Automatisierte Content-Erstellung
- ___ Video & interaktive Formate
- ___ Social Selling Taktiken
- ___ Influencer im B2B

Implementierung & Change Management

- ___ Digitale Verkaufskonzepte einführen
- ___ Schulung & Befähigung des Teams
- ___ Widerstände überwinden

Weitere Angebote – Strategisches Verkaufsmanagement, Strategisches Marketing

Strategisches Vertriebsmanagement mit KI



Vertrieb neu denken – mit KI zum Markterfolg
Potenziale erkennen, Prozesse automatisieren, Wirkung steigern.

Zielgruppe: Vertriebs-, Verkaufs- und Marketingleiter, Business Development, Key Account Mgmt., Verantwortliche für KI im Vertrieb

Dauer: 4 + 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/av53

KI und Strategisches Verkaufsmanagement



KI entlang der ganzen Vertriebskette nutzen
Von der Leadgenerierung bis zum Forecasting: Wachstum beschleunigen.

Zielgruppe: Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren, Geschäftsführer, Business Development, Führungskräfte mit Umsatzverantwortung

Dauer: 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma28

KI und Key Account Management



Schlüsselkunden mit KI-Power entwickeln
Kundenpotenziale früher erkennen, Risiken sichtbar machen.

Zielgruppe: Executives, Verkaufs- und Vertriebsleiter, Key Account Manager, Führungskräfte mit Verantwortung für strategische Kunden

Dauer: 2 + 1 Tage www.sgbs.ch/ma21

Executive Sales Leadership und KI im Verkaufsmanagement



Verkauf führen im Zeitalter der KI
Teams mitnehmen, Chancen der KI nutzen, Wachstum sichern.

Zielgruppe: Executives, Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren, Führungskräfte mit Umsatzverantwortung

Dauer: 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/ma25

Neue Verkaufsmodelle dank KI und Digitalisierung



Wie verkauft man morgen?
Digitale Kanäle nutzen, Vertriebsmodelle neu denken, sofort umsetzen.

Zielgruppe: Verkaufsleiter B2B und B2C, C-Level Executives aus Sales und Vertrieb, Marketingleiter

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act13

Wettbewerbsstrategien und effektives Marketing



Wo gewinnt man den Wettbewerb?
Wettbewerbsposition und Profitabilität sichern und ausbauen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Marketing-Verantwortliche, Spezialisten aus Marketing, Verkauf, Vertrieb und Kundenmanagement

Dauer: 4 + 1 + 2 Tage www.sgbs.ch/act73

Strategisches Marketing Management



Märkte gestalten, statt nur reagieren
Positionierung, Wachstum und Markterfolg aus einem Guss.

Zielgruppe: Führungskräfte mit Marktverantwortung, Marketing, Produktmanagement, Verkauf, Vertrieb, Key Account Management

Dauer: 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/act87

St. Galler Digital Marketing Programm



Digital wachsen – mit KI und Strategie
Neue Kunden und Märkte im digitalen Wettbewerb gewinnen.

Zielgruppe: Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb und Business Development, Unternehmer:innen, Executives, Key Account Manager

Dauer: 4 + 2 + 2 Tage www.sgbs.ch/ta74

St. Galler Produktmanager:in-Programm



Verantwortung für Produkte
Den Erfolg für Produkte und Produktlinien gezielt optimieren.

Zielgruppe: Produktmanager:innen, Führungs- und Fachkräfte, die sich für das PM qualifizieren wollen

Dauer: 4 + 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/46



Management-Programme nach Führungsfunktion

Top Manager Programme

- CEO- & Geschäftsleitungs-Lehrgang
- St. Galler CEO- & Geschäftsführungs- Programm
- St. Galler Geschäftsführer:in Programm
- St. Galler CEO- & Geschäftsführer-Programm für KMU und Mittelstand
- St. Galler Unternehmer Programm
- St. Galler KMU Geschäftsführer Programm
- St. Galler Verwaltungsrats-Programm
- St. Galler Aufsichtsrats-Programm
- St. Gallen Sales Directors Programm
- St. Galler Finanzleiter und CFO Programm
- St. Galler Unternehmensführungs-Programm für Vorstände & GL-Mitglieder

Führungskräfte und Spezialisten

- Management Weiterbildung für Projektmanager w/m
- St. Galler Projektleiter/in Programm
- St. Galler Unternehmensberater Programm
- St. Galler Qualitätsmanager Programm
- Management Lehrgang für Produktmanager mit Ergebnisverantwortung
- St. Galler Management Programm für Betriebsräte

Executive Manager Programme

- St. Galler HR Manager Programm
- St. Galler Personalleiter- & Personalmanager Programm
- St. Galler Management Programm für Controller
- Key Account Manager Weiterbildung
- St. Gallen Senior Executive Programm
- St. Galler Einkaufs-Manager Programm
- St. Galler Vertriebsleiter & Sales Manager Programm
- St. Galler Betriebsleiter & COO Programm
- St. Galler Business Development Manager Programm
- St. Galler Marketing Manager Programm
- St. Galler Produktions- & Werksleiter Programm
- St. Galler Business Unit Manager Programm

Jung-Manager, Fachkräfte

- Management Weiterbildung für Team- & Gruppenleiter
- St. Galler Junior Business School
- Unternehmensführung für Führungskräfte und Spezialisten
- St. Galler Nachwuchsprogramm
- St. Galler Jungunternehmer/in-Schule

www.sgbs.ch/ks

Management Programme nach Führungspositionen

St. Galler Finanzleiter und CFO Programm



Vom Zahlenhüter zum strategischen Partner?
Finanzielle Führung, die Chancen nutzt und Risiken wirksam begrenzt.

Zielgruppe: CFO, Finanzleiter, Leiter Controlling, kaufmännische Leiter, Geschäftsführer mit finanzieller Ergebnisverantwortung

Dauer: 3 + 4 + 4 Tage www.sgbs.ch/ks17

St. Galler Vertriebsleiter & Sales Manager Programm



Mehr Abschlusskraft, mehr Marge im Vertrieb?
Verkauf strategisch ausrichten, Teams führen, KI im Vertrieb nutzen.

Zielgruppe: Vertriebs- und Verkaufsleiter, Heads of Sales, Key Account Manager, Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung

Dauer: 4 + 3 + 2 Tage www.sgbs.ch/ks25

St. Galler HR Manager Programm



HR als Treiber der Transformation?
Strategie, Leadership und Kultur wirksam aus HR-Sicht gestalten.

Zielgruppe: Partner, Verantwortliche Talentmanagement und Leadership Development

Dauer: 4 + 4 + 2 Tage www.sgbs.ch/ks18

St. Galler Personalleiter & Personalmanager Programm



Führung für die Arbeitswelt mit KI?
Talente entwickeln, Führungskultur stärken – mit Coaching umsetzen.

Zielgruppe: Personalleitende, HR Business Partner, Verantwortliche People & Culture, Talent Management, Führungskräfte

Dauer: 4 + 2 + 1 Tage www.sgbs.ch/ks21

St. Galler Einkaufs-Manager Programm



Vom Kostenoptimierer zum Werttreiber?
Beschaffung strategisch führen, verhandeln und Wertbeitrag steigern.

Zielgruppe: Einkaufsleiter, strategische Einkäufer, Category Manager, Supply-Chain-Verantwortliche

Dauer: 4 + 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/ks16

Management Lehrgang für Produktmanager mit Ergebnisverantwortung



Produkte mit Ergebnisverantwortung führen?
Produktstrategie, Verkauf und Führung für messbare Resultate verbinden.

Zielgruppe: Produktmanager, Product Line und Business Unit Manager, Category und Portfolio Manager mit Produktverantwortung

Dauer: 4 + 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/ks10

St. Gallen Business Development Manager Programm



Wo entsteht das Geschäft von morgen?
Zukunftsmärkte erkennen, Geschäftsideen entwickeln und profitabel umsetzen.

Zielgruppe: Business Development und Innovations-Manager, Verantwortliche für neue Märkte, Geschäftsmodelle und Wachstum

Dauer: 4 + 2 + 4 Tage www.sgbs.ch/ks13

St. Galler Betriebsleiter und COO Programm



Strategie in operative Exzellenz übersetzen?
Produktivität, Qualität und Lieferfähigkeit auch im Wandel sichern.

Zielgruppe: Betriebsleiter, COO, Werks-, Standort- und Produktionsleiter, Leiter Operations, Supply Chain, Logistik, Technik

Dauer: 4 + 2 + 2 Tage www.sgbs.ch/ks14

St. Galler Qualitätsmanager Programm



Qualität: mehr als nur normgerecht?
Qualität strategisch, kundenwirksam und überzeugend verankern.

Zielgruppe: Qualitätsmanager, Qualitätsleiter, QMB, Verantwortliche für Prozess-, Risiko-, Audit- und Compliance-Management

Dauer: 3 + 4 + 3 Tage www.sgbs.ch/ks23



Vorbereitung auf Management Positionen

Management ist ein Beruf mit hoher Verantwortung. Er sollte erlernt werden. Die St. Galler Management Schools bereiten auf anspruchsvolle Management-Positionen vor. Mit Abschlusszertifikat.

Mit den «St.Galler Manamegent Schools» bieten wir die Möglichkeit, diese und weitere berufsbegleitenden Studiengänge zu absolvieren:

- St. Galler Aufsichtsrats- & Verwaltungsrats-School
- St. Galler CEO-School
- St. Galler Geschäftsführer:in-School
- St. Galler General Manager:in-School
- St. Galler Bereichsleiter:in-School
- St. Galler Abteilungsleiter:in-School
- St. Galler Teamleiter:in-School

Wie anmelden?

Anmeldung via Internet:

Unter sgbs.ch/schools oder Klick auf farbigen Balken am unteren Ende der Programmbeschreibung.

Anmeldung per Mail:

Mit Nummer und Name des Programms, Vor- und Nachnamen sowie Firma.

Anmeldung per Telefon:

+41 71 225 40 80

Zulassungsbedingungen:

Siehe jeweilige Beschreibung der Zielgruppe.

Wie informieren?

Gerne beraten wir Sie persönlich:

Schreiben Sie uns, wenn Sie an einer der St. Galler Management Schools interessiert sind und fragen Sie nach einem Beratungsgespräch. Wir vereinbaren dann einen Termin und suchen für Sie das bestpassende Programm.

St. Gallen Schools im Überblick

School

Qualifizierung für

Management Schools für Kontrollorgane w/m

Gesellschafter- & Aktionärs-School	Aktive Rolle als Eignerin oder Eigner
AR- und VR-School Mandat	als AR oder VR

Vorbereitung auf Positionen der 1. und 2. Führungsebene w/m

CEO-School	eine Position als CEO
GL/Vorstands-School	Vorständ:in oder Mitglied der Geschäftsleitung
Geschäftsführer-School	eine Funktion als Geschäftsführer:in
Top Executive School	Für den Aufstieg in hohe Führungspositionen
Sales Director School	Funktion Verkaufsdirektor oder Verkaufsleiter

Vorbereitung auf Positionen im Mittleren Management w/m

General Manager-School	eine General Management-Funktion
Bereichsleiter-School	heutige oder zukünftige Bereichsleiter:innen
Projektmanager-School	Projektmanager:in eines wichtigen Projekts
Abteilungsleiter-School	eine Abteilung zu führen

Für Spezialisten und nachrückendes Management w/m

Teamleiter-School	als Teamleiter:in erfolgreich sein
Assistenz-School	Assistent:in der Geschäftsleitung
Produktmanager-School	eine Funktion im Produktmanagement

siehe: sgbs.ch/schools

St. Galler Aufsichts- und Verwaltungsrats-School



Qualifizierung für ein AR- & VR-Mandat Die St. Galler School für Aufsichts- und Verwaltungsräte

Zielgruppe: Verantwortliche aus Kontrollorganen von Unternehmen und Organisationen

Fokus: Management-Kompetenz für Aufsichts- und Verwaltungsräte w/m

Dauer: 12 - 36 Monate. 28 Seminartage plus AR- resp. VR-Coaching

Nutzen: Normative Leitplanken vorgeben. Strategien bewilligen. Über neue Geschäftsmodelle entscheiden; Leadership- und Führungsgrundsätze vorgeben; über das Finanzmanagement, Wachstum und Wertsteigerung wachen.

Gebühr: CHF 39'000.- zzgl. Mwst; Euro zum Tageskurs

Konzeption

Dies ist ein St. Galler Programm für Persönlichkeiten, die nicht selbst als CEO, Vorstand oder Mitglied der Geschäftsleitung Teil des Managements sind, sondern als Kontrollorgan die Geschicke des Unternehmens überwachen sollen. Sie lernen, die Kontrollaufgabe aus einer ganzheitlichen, umfassenden Management Perspektive auszuüben. Sie lernen, die Konzepte und Strategien des Managements zu hinterfragen und Chancen und Risiken zu bewerten.

Zum Seminar: sgbs.ch/sch12

St. Galler CEO-School



Führungskräfte, die sich für eine CEO-Rolle qualifizieren wollen

CEO's sind für nachhaltige Resultate verantwortlich. Sie setzen Ziele, geben Richtung, prägen Werte und Kultur. Sie entwickeln Motivation, bauen Kernkompetenzen. Mit ihrem Management Team erbringen Sie überdurchschnittliche Leistungen. Zu den Leader-Qualitäten gehört der gekonnte Umgang mit Eignern, Vorstandskollegen, Mitarbeitenden und der Öffentlichkeit. Sie verstehen es, rentable Marktpositionen auch im harten Wettbewerbsumfeld aufzubauen und zu sichern. Dazu lancieren sie Innovation und neue Geschäftsmodelle, schaffen damit neue Gewinnpotentiale in den Märkten der Zukunft. CEO's kennen die Bedeutung von Strukturen und Prozessen und verstehen es, die Produktivität immer wieder zu optimieren. Sie nutzen die Möglichkeit der finanziellen Führung und des Controllings. Das Resultat dieses «winning spirit» sind hoher Customer Value, steigende Rentabilität, nachhaltige Entwicklung des Unternehmenswerts sowie leistungsstarke und motivierte Mitarbeiter:innen.

Absolvent:innen der St. Galler CEO-Schule qualifizieren sich für eine Position als CEO, Vorstand oder für die oberste Management-Ebene.

Zulassung: min. 5 Jahre Praxis als Führungskraft mit Ergebnisverantwortung

Gebühr: CHF 35'000.- zzgl. Mwst; Euro zum Tageskurs

Details: sgbs.ch/sch10

Mitglied der Geschäftsleitung/ des Vorstands werden



Qualifizierung für eine Position im obersten Management

Als Mitglied der Geschäftsleitung oder des Vorstands wird man Teil eines Teams, das für das Wohlergehen der Gesamtunternehmung zuständig ist. Meist teilen sich die GL-Mitglieder (resp. Vorstände) die Verantwortung für Funktionsbereiche oder Geschäftsfelder. Mit der Konsequenz, dass zusätzlich zur Verantwortung für die Gesamtunternehmung auch ein «Revierdenken» für den eigenen Bereich entsteht. Wer als Mitglied der Geschäftsleitung erfolgreich sein will, muss das Gesamtsteuern und seinen Teilbereich optimieren; muss Unternehmens- und Bereichsstrategie in Übereinstimmung bringen; muss die Interessen des eigenen Bereichs im Geschäftsleitungsgremium durchsetzen können. Dies alles erfordert fachliche Kompetenz und persönliche Souveränität in Themen wie Strategie, Marketing, Finanzen, Performance, Prozessen, Strukturen, Controlling; Persönliche Kompetenzen in Themen wie Leadership, Krisenmanagement, Führungsverhalten, Umgang mit Konflikten, Motivation, Umsetzungsstärke.

Sie qualifizieren sich für die Übernahme einer Funktion als Mitglied der Geschäftsleitung resp. des Vorstands einer Unternehmung oder Institution.

Zulassung: min. 5 Jahre Praxis als Führungskraft mit Ergebnisverantwortung

Gebühr: CHF 34'900.- zzgl. MwSt; Euro zum Tageskurs

Anmelden: sgbs.ch/sch11

St. Galler Geschäftsführer:in-School



Vorbereitung auf eine Funktion als Geschäftsführer:in

Wer Geschäftsführer:in werden will, sucht die Verantwortung für Ergebnisse. Operativ wie strategisch. Ihnen obliegt es, einen entscheidenden Beitrag an das Erreichen der Unternehmensziele beizusteuern. Im Rahmen der operativen Ebene tragen sie Führungs-, Umsatz- und Ergebnisverantwortung. Budgetvereinbarung, laufende Ergebnisdiskussion mit Mitarbeitenden, aber auch aktive Kundenbetreuung und Akquisition grosser Kunden oder Aufträge gehören zu dieser Funktion. Auf der strategischen Ebene engagieren sie sich für die Sicherung des Kerngeschäfts, für den Ausbau der Marktanteile, das Gewinnen neuer Kunden und für die Expansion in neue Zielgruppen, geografische Märkte und zusätzliche Vertriebskanäle. Sie schaffen neue Geschäftspotenziale dank Business Development. Sie schaffen und erschliessen neue Märkte. Dies alles unter Beachtung der Ergebnis- und Rentabilitätsziele und mit einem motivierenden, modernen Gesetzen der Führungslehre entsprechenden Leader-Verhalten.

Absolvent:innen der St. Galler Geschäftsführer:in-Schule erwerben eine hochkarätige Qualifikation für den Beruf als Geschäftsführer:in.

Zulassung: min. 5 Jahre Praxis, min 2 als Führungskraft mit Ergebnisverantwortung

Gebühr: CHF 33'000.- zzgl. Mwst; Euro zum Tageskurs

Details: sgbs.ch/sch14

St. Galler
General Manager:in-School



Bereitet auf eine Funktion im General Management vor

Eine Funktion mit General Management Verantwortung setzt ein ganzheitliches Management-Wissen voraus. Zusätzlich zu den bereits vorhandenen Fähigkeiten als Spezialist:in wird ein profundes Wissen über das Funktionieren einer Organisation benötigt. Die Gesetzmässigkeiten für professionelles Management müssen in das Entscheidungsverhalten einfließen. Moderne Management-Instrumente müssen zum «Handwerkszeug» des General-Managers und der General-Managerin werden. Fachliche Lücken sind zu schliessen: Der Ingenieur erkennt die Möglichkeit des Marketings. Die Biologin lernt, landesspezifische Strategien und Verkaufskonzepte zu beurteilen. Der Verkaufsleiter versteht die Zusammenhänge zwischen Marktanteilen, Umsatzwachstum, Kapitalintensität und Rentabilität. Und alle zusammen erkennen, was nötig ist, um Veränderungen effektiv durchzusetzen, Menschen in eine bestimmte Richtung zu führen und gemeinsam im Team erstklassige Resultate zu erreichen.

Das Zertifikat belegt, dass Sie eine hochkarätige Qualifikation für den Beruf des General Managers/der General Managerin erarbeitet haben.

Zulassung: Min. 4 Jahre Berufserfahrung in Linie, Stab oder Projektmanagement

Gebühr: CHF 26'900.– zzgl. MwSt; Euro zum Tageskurs

Anmelden: sgbs.ch/sch20

St. Galler
Bereichsleiter:in-School



Die St. Galler Schule für heutige oder zukünftige Bereichsleiter:innen

Wer mit der Leitung eines Bereichs beauftragt wird, übernimmt eine bedeutende Funktion: Bereichsmanager:innen sind besonders gefordert: Als Spezialisten und Fachverantwortliche optimieren sie ihr Spezialgebiet, als Generalisten denken sie prozessorientiert und ermöglichen die Umsetzung der von der Geschäftsleitung vorgegebenen Strategien. Wirkungsvolle Bereichsleiter:innen integrieren ihren Bereich in das gesamte Wirkungsgefüge. Wo nötig und im Gesamtinteresse, verstehen sie es jedoch, sich bei Kollegen und Verantwortlichen für ihren Bereich durchzusetzen. Sie optimieren laufend Produktivität und Kosten; steuern die Zufriedenheit der internen und externen Kunden; bauen neue Mitarbeitende auf und führen situativ, mit Freiraum oder straffer Kontrolle. Ihre unternehmerische Grundhaltung prägt das Rollenverständnis: Sie sind es, die aus Konzepten und Plänen konkrete Resultate werden lassen. Sie sind am Ort des Geschehens, wo es darauf ankommt, Fähigkeiten und Wettbewerbsvorteile in Produktivität und Kundennutzen zu überführen.

Für Abteilungsleiter:innen und Führungskräfte, die sich für den Karriereschritt zum/zur Bereichsleiter:in qualifizieren wollen.

Zulassung: Min. 3 Jahre Leitung einer Abteilung, Funktion oder eines wichtigen Projekts

Gebühr: CHF 23'900.– zzgl. MwSt; Euro zum Tageskurs

Anmelden: sgbs.ch/sch22

St. Gallen
Produktmanager School



Die School für Produktmanager w/m
Qualifizierung für die Aufgabe als Produktmanagerin resp. Produktmanager

Zielgruppe: Führungskräfte, Spezialist:innen und Nachwuchs-PM's.

Fokus: Das Produktmanagement als Schnittstelle zwischen Unternehmen und Markt

Dauer: 9 – 18 Monate berufsbegleitend, 17 Präsenztage, zusätzlich Wissensanwendung anhand von St. Gallen Tools

Nutzen: Sie lernen Erfolgsfaktoren, Methoden und Instrumente des professionellen Produktmanagements und erwerben eine hochkarätige Qualifikation für den Beruf des/der Produktmanager:in.

Gebühr: CHF 19900.– zzgl. MwSt; Euro zum Tageskurs

Konzeption
Dauerhafte Markterfolge eines Unternehmens sind immer auch das Resultat eines gekonnten Produktmanagements. Dazu gehören eine systematische Marktbeobachtung genauso wie die Überführung von Ideen in erfolgreiche Produkte, Markt-Positionierung, frühzeitige Vermarktung und eine Profitsteuerung von Anfang an. Zusätzlich aber braucht es Kompetenzen. In der Kommunikation: Überzeugungskraft gegenüber internen Stellen, dem Vertrieb und Kunden.

Anmelden: sgbs.ch/sch60

St. Gallen
Projektmanager School w/m



Ganzheitliches Projektmanagement
Kompetenzen für Projektverantwortliche, Erfolg als Projekt-Entrepreneur

Zielgruppe: Leistungsträger aus allen Bereichen, die Verantwortung für Projekte bereits tragen oder dafür ausgebildet werden sollen.

Fokus: Business Kompetenz, Auftreten, Verhandeln, Finanzielle Kompetenz, Kunden- und Marktmanagement

Dauer: 20 Seminartage in 6 Teilen

Nutzen: Nach dem erfolgreichen Abschluss erhalten Sie das Zertifikat der SGBS. Sie belegen damit, eine hochkarätige Qualifikation für den Beruf des Projekt-Managers resp. der Projekt-Managerin erarbeitet zu haben.

Gebühr: CHF 22'900.– zzgl. MwSt; Euro zum Tageskurs

Konzeption
Projektleitende brauchen Netzwerke, Mentoren, Promotoren. Sie müssen führen ohne Macht. Dazu benötigen sie eine hohe emotionale Intelligenz. So können sie, losgelöst von Hierarchie und Linie, zeigen, was in ihnen steckt. Sie können beweisen, dass sie zu grösseren Taten fähig sind. Allerdings: Sie brauchen Wissen und Können. Beides vermitteln wir an der St. Galler Projektmanager School.

Anmelden: sgbs.ch/sch24

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

Okt. 2026

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. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

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

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkzeuge 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



Die einzigartige SGBS Weiterbildungssuche

Finden, was Sie suchen: Filtern nach Thema, Zielgruppe, Durchführungsdetails, ...
Zeitbedarf 30 Sekunden → Übersicht mit Direktlink

1 | Thema auswählen

2 | Zielgruppe festlegen

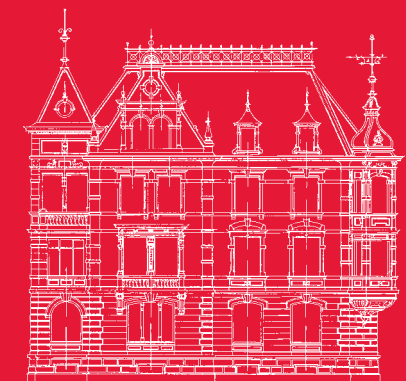
3 | Durchführungsdetails

4 | Auswahl aufrufen

Hier finde ich die beste Management Weiterbildung

- In 30 Sekunden
- Selektioniert nach Thema, Zielgruppe, Dauer, Sprache, Zertifikatstyp u.a.
- Mit Merkliste
- Mit Kurzbeschreibung der Programme
- Mit Direktlink zur Detailbeschreibung
- Mit der Möglichkeit, die Auswahl intern zu versenden oder telefonische Beratung anzufordern

sgbs.ch/suse



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

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



Im Rahmen der Herstellung dieses Druckproduktes wurde ein finanzieller Beitrag an das Klimaschutzprojekt „Solar“ geleistet.

