

Neue Märkte mit KI frühzeitig erkennen

Durchführungen

2027

Nr. TA7017	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. Februar 2027, München
2. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
Nr. TA7027	2. Durchführung 2027
1. Teil	26. – 29. April 2027, Luzern
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
Nr. TA7037	3. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, St.Gallen
2. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
Nr. TA7047	4. Durchführung 2027
1. Teil	20. – 23. September 2027, Berlin
2. Teil	30. Nov. – 3. 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/ta70

Zielgruppe (w/m)

Das Programm richtet sich an Entscheider, Executives, Führungskräfte und Spezialisten, die in den Prozess der Neugeschäft-Entwicklung eingebunden sind und für das Geschäft der Zukunft wichtige Beiträge zu erbringen haben.

Aufbau

Teil 1: Strategisches Management mit Einsatz von KI.

Teil 2: Business Development, Neugeschäft und Digitalisierung.

Konzept

Neue Märkte entstehen dort, wo technologische Disruption, veränderte Kundenbedürfnisse und innovative Geschäftsmodelle zusammentreffen. Wer diese Dynamiken frühzeitig erkennt, sichert sich strategische Vorteile, attraktive Margen und nachhaltiges Wachstum. Dieses hochkarätige Programm verbindet Strategisches Management, Business Development, KI, Digitalisierung und konsequente Unternehmensentwicklung zu einem integrierten Ansatz. Teil 1 ist ein 4-tägiges Strategie-Seminar. Wir zeigen, wie KI das Strategische Management verändert und wie bessere Strategien in kürzerer Zeit präziser und wirkungsvoller entwickelt werden. Im Teil 2 zeigen wir, wie KI und Business Development für das Geschäft der Zukunft genutzt werden. Dies alles mit dem Ziel, neue Märkte frühzeitig zu erkennen und den zeitlichen Vorsprung im Innovationsmanagement zu nutzen.

Themen

Teil 1:

Strategische Analysen mit KI

- Markt-, Branchen- und Wettbewerbsanalysen, unterstützt durch Künstliche Intelligenz
- Handlungsbedarf zur Verteidigung des Kerngeschäfts ermitteln

Empirische Gesetzmässigkeiten aus der Strategielehre

- Welche bewährten Gesetzmässigkeiten haben Ihre Gültigkeit verloren?
- Welche neuen Erfahrungen müssen einbezogen werden, um Erfolg versprechende Strategien zu finden?

Strategische Optionen für eine veränderte Welt

- Wie unterstützt KI beim Finden von Strategischen Optionen für das Unternehmen, seine Geschäftsfelder und Organisationseinheiten?
- Wie muss Strategisches Management neu ausgerichtet werden, um mit der Veränderungsdynamik mithalten zu können?

Konsequenzen für die Strategische Unternehmensentwicklung

- Neue Märkte systematisch identifizieren
- Geschäftsmodelle skalierbar gestalten
- Wettbewerbsvorteile ausbauen
- Wachstumsprogramme definieren

Teil 2:

Disruption: Gefährdung oder Chance?

- Neue Geschäftsmodelle als Bedrohung und Chance zugleich
- Geschwindigkeit der Verdrängung
- Substitutionsrisiken bewerten

Dynamik neuer Märkte

- Technologische Treiber
- Plattform- und Skaleneffekte
- Kapitalintensität prüfen
- Eintrittsbarrieren bewerten

Innovation

- First-Mover-Vorteile sichern
- Neue Wertschöpfung definieren
- Innovationsfelder priorisieren
- Geschäftsmodell transformieren

Digitalisierung von Vertrieb und Kunde

- Customer Journey digitalisieren
- Plattformstrategien entwickeln
- Omnichannel-Vertrieb steuern
- CRM strategisch verankern

Wachstum und Transformation

- Digitale Roadmaps entwickeln
- Organisation neu ausrichten
- Performance messbar steigern
- Change professionell führen

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

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

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

Unterschrift

GA 2027

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung www.sgbs.ch/hotel

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

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

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

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

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

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

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

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

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

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

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

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

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb