

Suche nach neuen Geschäftsfeldern mit KI

Durchführungen

2027

Nr. TA7217	1. Durchführung 2027
1. Teil	22. – 25. Feb. 2027, Horn/St.Gallen
2. Teil	21. – 24. Juni 2027, Zürich
Nr. TA7227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Rottach-Egern
2. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Bregenz
Nr. TA7237	3. Durchführung 2027
1. Teil	27. – 30. September 2027, Luzern
2. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz
Nr. TA7247	4. Durchführung 2027
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart
2. Teil	31. Jan. – 3. Feb. 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/ta72

Zielgruppe (w/m)

1. Mitglieder der Geschäftsleitung und Unternehmensführung
2. Unternehmerinnen und Unternehmer
3. Leitende aus Strategie, Business Development und Innovation
4. Verantwortliche für neue Geschäftsmodelle und neues Wachstum

Nutzen

- Sie lernen, systematisch neue Geschäftsfelder jenseits des bestehenden Marktes zu identifizieren.
- Sie verstehen, wie KI als strategisches Werkzeug für Innovation und Business Development eingesetzt werden kann.
- Sie entwickeln konkrete Ansätze für neue Geschäftsmodelle und Wachstumsoptionen.
- Sie lernen, Schritt für Schritt die bestmögliche Strategie für Ihr Unternehmen und Ihre Geschäftsfelder zu erarbeiten

Konzept

Wachstum entsteht durch Innovation. Doch in vielen Branchen sind die Möglichkeiten, im bestehenden Geschäft substanzielle Innovationen zu realisieren, begrenzt. Märkte sind gesättigt, Wettbewerb und Preisdruck nehmen zu, Margen sinken. Unternehmen müssen deshalb neue Geschäftsfelder erschliessen – jenseits ihres bisherigen Marktes, aber auf Basis ihrer vorhandenen Kompetenzen, Technologien und Stärken. Künstliche Intelligenz eröffnet hier völlig neue Möglichkeiten. Sie kann dabei helfen, Märkte neu zu denken, bislang übersehene Kundenprobleme zu identifizieren und innovative Geschäftsmodelle systematisch zu entwickeln. KI wird zum Sparringspartner für strategische Kreativität: Sie erweitert Perspektiven, strukturiert Ideenräume und unterstützt Führungskräfte dabei, neue Wachstumfelder schneller und fundierter zu erkennen. In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, wie sie menschliche Erfahrung, Marktkenntnis und strategisches Denken mit den Analyse- und Kreativfähigkeiten der KI kombinieren. Schritt für Schritt wird gezeigt, wie Unternehmen ihre eigene Identität und Kompetenzbasis neu interpretieren, potenzielle Geschäftsfelder identifizieren und daraus tragfähige neue Geschäftsmodelle entwickeln können. Ziel ist es, aus bestehenden Stärken neue Wachstumsoptionen zu erschliessen – strukturiert, systematisch und mit Unterstützung modernster KI-Werkzeuge.

Themen

Wachstum durch neue Geschäftsfelder

- Grenzen von Innovation im bestehenden Geschäft
- Strategische Logik neuer Märkte und Geschäftsmodelle

Das Unternehmen neu denken

- Kompetenzen, Technologien und Stärken als Ausgangspunkt
- Erweiterung der strategischen Unternehmensidentität

Kundenprobleme neu definieren

- Verborgene Bedürfnisse und ungelöste Probleme erkennen
- Neue Perspektiven auf Märkte und Anwendungen

KI als strategischer Kreativpartner

- Wie KI systematisch zur Ideengenerierung eingesetzt wird
- Kombination von menschlicher Expertise und KI-Analysen

Entwicklung neuer Geschäftsideen

- Methoden zur strukturierten Exploration neuer Geschäftsfelder
- Ableitung konkreter Geschäftsmodelle aus strategischen Optionen

Themen

Bewertung und Priorisierung neuer Geschäftsmöglichkeiten

- Attraktivität, Realisierbarkeit und strategische Passung
- Vom Ideenraum zur umsetzbaren Wachstumsstrategie

Strategie-Audit

- Welche Chancen müssen wir als Unternehmen unbedingt nutzen?
- Wie entwickelt sich unser heutiges Kerngeschäft und was tun, um es erfolgreich zu verteidigen?
- Was werden unsere besten Geschäfte in Zukunft sein?
- Welche Transformation müssen wir gehen, um vom heute in eine erfolgreiche Zukunft zu kommen?

Strategie-Entwicklung

- Wie können wir das beste Wissen, die kreativsten Ideen und die höchste Motivation in unsere Strategiearbeit einbauen?
- Wie nutzen wir KI, um schneller und besser zu Analyseerkenntnissen, zu Strategischen Optionen und zur bestmöglichen Strategie zu gelangen?

Wie KI für das Innovationsmanagement genutzt wird

- Wie bleiben wir in einer Welt, die sich ständig ändert, flexibel, schnell, unabhängig und anpassungsfähig?
- Welche neuen Geschäftsfelder passen strategisch am besten zu den Kompetenzen unseres Unternehmens?
- Wie kann ich die in der Vorbereitung auf das Coaching entwickelten Ideen systematisch weiterentwickeln und konkretisieren?
- Welche Markt- oder Kundenprobleme eignen sich besonders für neue Geschäftsmodelle?
- Wie kann KI konkret in unserem Unternehmen zur Entwicklung neuer Geschäftsideen eingesetzt werden?
- Wie erkenne ich, ob ein identifiziertes Geschäftsfeld wirklich attraktives Wachstumspotenzial bietet?
- Wie priorisiere ich mehrere mögliche neue Geschäftsideen strategisch richtig?
- Wie kann ich aus einer Idee ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickeln?
- Welche ersten Schritte sind sinnvoll, um ein neues Geschäftsfeld zu testen oder zu pilotieren?

- Wie kann ich das Management oder die Organisation für neue Geschäftsfelder gewinnen?
- Wie lassen sich bestehende Kompetenzen und Technologien für neue Märkte nutzen?
- Welche Risiken entstehen bei neuen Geschäftsfeldern – und wie lassen sie sich reduzieren?
- Wie integriere ich neue Geschäftsmodelle strategisch in das bestehende Unternehmen?

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

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

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

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

Unterschrift

GA 2027

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

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

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

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

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

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

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

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

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

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

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

Umbuchung, Verschiebung

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

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

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

Annullations, Rücktritt, Stornierung

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

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

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

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

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

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

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

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

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

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

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

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb