

High Potentials Leadership Programm

Die ganzheitliche Führung: Strategisch führen, finanziell führen, marktorientiert führen, Mitarbeitende führen.

Durchführungen

2026

Nr. HP3016	1. Durchführung 2026
1. Teil	2.–5. März 2026, Stuttgart
2. Teil	27.–30. April 2026, Köln
3. Teil	22.–25. Juni 2026, Bregenz
4. Teil	14.–16. September 2026, Berlin
Nr. HP3026	2. Durchführung 2026
1. Teil	22.–25. Juni 2026, St.Gallen
2. Teil	6.–9. Juli 2026, Bregenz
3. Teil	5.–8. Oktober 2026, Berlin
4. Teil	14.–16. Dezember 2026, Frankfurt
Nr. HP3036	3. Durchführung 2026
1. Teil	7.–10. September 2026, Bregenz
2. Teil	9.–12. November 2026, Bregenz
3. Teil	7.–10. Dezember 2026, St.Gallen
4. Teil	26.–28. April 2027, St.Gallen
Nr. HP3046	4. Durchführung 2026
1. Teil	5.–8. Oktober 2026, St.Gallen
2. Teil	9.–12. November 2026, Bregenz
3. Teil	7.–10. Dezember 2026, St.Gallen
4. Teil	26.–28. April 2027, St.Gallen

Dauer: 4 + 4 + 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/hp30

Zielgruppe (w/m)

1. Jüngere Manager:innen, Spezialist:innen und Funktionsverantwortliche im Alter von ca. 30 bis 48 Jahren
2. Nachwuchs-Manager:innen, die sich mit einem umfassenden, sehr praxisbezogenen Entwicklungsprogramm die Basis für den zukünftigen Karriereaufstieg erwerben wollen
3. High Potentials, die in Zukunft höhere Aufgaben übernehmen sollen
4. Besonders förderungswürdige Leistungsträger:innen

Aufbau

Teil 1: Strategie-Kompetenz (4 Tage)

Teil 2: Finanz-Kompetenz (3 Tage)

Teil 3: Marketing & Verkauf (4 Tage)

Teil 4: Führungs-Kompetenz (4 Tage)

Konzept

Das HPL-Programm ist die ideale Management Development-Massnahme und eine lohnende Investition in die Zukunft.

Themen

General Management und Strategie-Kompetenz: Zukunftssicherung

- Idee, Marktlücke, Marktanalyse
- Kundenbedürfnisse, Unmet Need- und Kundennutzen
- Strategie: Die Methodik des Strategischen Managements
- Der eigene Beitrag zur Strategie-Umsetzung
- Strategie
- Digitalisierung
- Optimale Struktur und Organisationsmodell
- Prozesse als Wettbewerbsvorteil
- Markterfolg
- Kernkompetenzen

Finanz-Kompetenz: Planung und Gestaltung finanzieller Resultate

- Kostenstruktur und Preisstrategie
- Erlösstruktur und Break-Even
- Investitionsplanung
- Kapitalbedarf und Finanzierung
- Gewinnpotential kennen und nutzen
- Finanzielle Ziele
- Führen mit Kennzahlen
- Unternehmenswert: Die Treiber

Marketing & Verkauf: Verkaufserfolge planen & bewirken

- Marketing-Konzept
- Produktmanagement
- Marken, Branding
- Verkaufskonzepte
- Vertriebskanal-Management
- E-Business
- Direktmarketing
- Digitalisierung von Marketing und Verkauf
- Online-Marketing, Online-Verkauf

Führungs-Kompetenz: Auftreten, wirken, motivieren, führen

- Selbstmanagement
- Auftreten, wirken
- Mitarbeiter führen
- Teams leiten
- Führungsstil
- Führungsverhalten
- Kommunikation
- Leadership
- Implementierung



Für englischsprachige Führungskräfte gibt es dieses Programm auch in Englisch: www.sgbs.com/ehp30

Für umfassende Führungs-Kompetenz

Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
  Weichen für die Zukunft frühzeitig richtig stellen Strategie, Struktur, Kultur	Finanz-Kompetenz: Planung und Gestaltung finanzieller Resultate   Planung, Budget, Führen mit Kennzahlen Finanzielle Resultate sicherstellen	  Wettbewerbsvorteile, Kundennutzen Kundennähe, Schlagkraft im Verkauf	  Persönlichkeit, Sozialkompetenz, Auftreten Führung, Führungsverhalten, Leadership
___ Idee, Marktlücke, Marktanalyse ___ Kundenbedürfnisse, Unmet Need- und Kundennutzen ___ Marktmodell ___ Strategie ___ Markterfolg ___ Kernkompetenzen ___ Strategisches Controlling	___ Kostenstruktur ___ Preisstrategie ___ Erlösstruktur ___ Breakeven Point ___ Investitionsplanung ___ Payback-Berechnungen ___ Kapitalbedarf ___ Gewinnpotenzial ___ Finanzielle Ziele: EBIT, ROCE, ROS ___ Aufzubauender Unternehmenswert	___ Marketing-Konzept ___ Produktmanagement ___ Marken, Branding ___ Verkaufskonzepte ___ Umsetzung am Markt ___ Vertriebskanal-Management ___ E-Business ___ Direktmarketing ___ Umsetzung am POS ___ Vertriebscontrolling	___ Selbstmanagement ___ Auftreten, wirken ___ Mitarbeiter führen ___ Gruppendynamik ___ Teams leiten ___ Führungsstil ___ Führungsverhalten ___ Führungsmethoden ___ Führungsinstrumente ___ Leadership ___ Implementierung

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

JP 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 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