



SGMI 
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN



Advanced Management Programm



Advanced Management Programm

Achttägiges Management-Seminar in zwei Teilen zu den zentralen Themen erfolgreicher Unternehmensführung für Vorstände, Aufsichts- und Verwaltungsräte, Unternehmer, Geschäftsführende Gesellschafter, Mitglieder der Geschäftsleitung, Direktoren, Geschäftsführer, General Manager, Geschäftsbereich-Verantwortliche sowie Führungskräfte, die für solche Funktionen vorgesehen sind.

Konzept

Das Advanced Management Programm eignet sich speziell für Führungskräfte, die sich bewusst einmal aus dem Geschäftsalltag ausklinken wollen, um über die grundlegenden Fragen erfolgreicher Unternehmensentwicklung zu reflektieren. Sie lassen sich durch Top-Referenten die neuesten Management-Themen präsentieren, sehen dann Analogien zu ihrem eigenen Unternehmen; Assoziationen werden geweckt, Ideen für eigene Schwerpunktthemen angeregt. Ausreichend Zeit bleibt für den Erfahrungsaustausch untereinander sowie die Möglichkeit, die Referenten mit konkreten Problemstellungen aus dem eigenen beruflichen Umfeld zu konfrontieren.

Zuallererst beschäftigen wir uns mit der «Königsdisziplin» des Top Managements, dem strategischen Management. Erfahrungen aus über 200 Strategiprojekten fließen dabei ein. Anschliessend stehen Marketing aus Sicht des Total Customer Focus sowie finanzielle Führung im Zentrum. Als letztes werden die Themen Leadership und Change Management beleuchtet. Wir zeigen Ihnen dabei, welche Möglichkeiten Executives wirklich haben, um die Leistung an der Basis entscheidend zu beeinflussen und durch gutes Leadership die Resultate zu verbessern.

Zu Beginn des zweiten Teils zeigen wir anhand von Praxisfällen, wie Projekte zur Ergebnisverbesserung, Restrukturierung und Reorganisation angepackt werden. Mit den Programmpunkten Finanzmanagement, Unternehmensbewertung, Mergers & Acquisitions und Finanzierung beenden wir ein Programm, das Ihnen sicher wertvolle Impulse für die Praxis sowie interessante persönliche Kontakte und einen lebhaften Erfahrungsaustausch gebracht haben wird.

Themenschwerpunkte

Teil 1

Strategisches Management

Gute Strategien vereinen das Kreative und Visionäre mit dem realistisch Machbaren. Schlechte Strategien sind utopisch, unpräzise oder von den Mitarbeitern unverstanden, weil nicht kommunizierbar oder zu wenig hartnäckig kommuniziert. Wie werden präzise und kommunizierbare Strategien zur Zukunftssicherung, zur nachhaltigen Wertsteigerung und zur Sicherung der Beschäftigung entwickelt? Wie können strategische Konzepte die Anpassungsfähigkeit und Flexibilität - und damit auch die Krisenresistenz - von Unternehmen erhöhen?

- ▶ Der ganzheitliche Prozess der Strategieentwicklung
- ▶ Eruiierung des strategischen Handlungsbedarfes
- ▶ Die Chancen der digitalen Transformation nutzen
- ▶ Strategische Optionen prüfen und bewerten
- ▶ Strategien definieren, planen und implementieren

Total Customer Focus im Zentrum des Marketings

Total Customer Focus im Zentrum des Marketings Die Total Customer-Philosophie fordert, noch näher an den Kunden und seine Bedürfnisse zu kommen. Oft wissen wir aber viel zu wenig über unseren Kunden. Wir nutzen seine Potentiale deshalb ungenügend. Neue Ansätze in der Kundenansprache wie auch in der Nutzung der neuesten Kommunikationstechnologien stellen Erfolg versprechende Wege zur Stärkung der Marktposition dar.

- ▶ Auswirkungen neuer Informationstechnologien auf die Unternehmensführung
- ▶ Einsatz neuer Medien in der Kundenansprache und in der Kundenbindung
- ▶ Der Einfluss sich ändernder Verhaltensweisen im Einkaufs-, Bewertungs- und Empfehlungsprozess auf Marketing und Sales

Finanzielle Führung, Controlling

Dieser Seminarteil ist dem Thema finanzielle Führung und Controlling gewidmet. Mit einem vernünftigen Zeitaufwand soll eine gesunde finanzielle Entwicklung gesteuert werden können. Welche Instrumente dazu nötig sind und welche Anforderungen von Executives an das Controlling gestellt werden müssen, wird anhand praktischer Beispiele erläutert und diskutiert

Leadership & Change Management

Wer oben in der Hierarchie steht und Mitarbeiter zum Erfolg führen soll, weiss, wie schwer es ist, über mehrere Ebenen hindurch zu begeistern und zu bewegen. Umso wichtiger ist es, den vorhandenen Spielraum optimal auszunutzen und Spielregeln so zu beeinflussen, dass die erwartete Leistung mit hoher Wahrscheinlichkeit erreicht werden kann. Spitzenleistungen sind meist das Resultat hochmotivierter, ziel- und resultatorientiert geführter Teams und Mitarbeiter. Nötig sind daher viele Leader und nur wenige Verwalter.

Teil 2

Ergebnissteuerung in der Praxis

- ▶ Wege zur Ergebnisverbesserung
- ▶ Nutzen und Schaden des Shareholder Value-Konzeptes
- ▶ Rentabilitätsziele setzen und erreichen

Finanzmanagement

- ▶ Finanzmanagement als Teil der Führung
- ▶ Finanzwirtschaftliche Kennzahlensysteme
- ▶ Bewertungsverfahren mittels Discounted Cash Flow Methoden
- ▶ Ermittlung und Einsatz der Kapitalkosten
- ▶ Wertsteigerungskonzepte

Restrukturierung und Reorganisation

Kunden, Technologien, Wettbewerbssituationen und Rahmenbedingungen ändern sich. Wer erfolgreich überleben will, muss den Anpassungsprozess vorausschauend und aktiv gestalten. Hier liegt die grosse Chance einer wohlgedachten und überlegt durchgeführten Restrukturierung und Reorganisation. Wer sich dieser Herausforderung rechtzeitig stellt, hat alle Trümpfe in der Hand, das Unternehmen noch erfolgreicher zu positionieren, und ausreichend Mittel, um allfällige Härtefälle sozialverträglich abzufedern.

Unternehmensbewertung, Mergers & Acquisitions, Finanzierung

Unternehmen kaufen, Firmenteile verkaufen, Fusionen planen, über Finanzierungsstrategien entscheiden: All diese Transaktionen gehören zum Aufgabengebiet des obersten Managements. Renommierte Persönlichkeiten aus dem Finanzmanagement zeigen Ihnen, wie Unternehmen bewertet, gekauft oder verkauft werden, wie Management-Buy-outs oder Going Publics realisiert werden und moderne Finanzierungsinstrumente eingesetzt werden.

Englischsprachige Durchführungen

Seminar mit ähnlichen Inhalten in englischer Sprache.
Informationen und Daten: www.sgmi.ch/ens01

Deutschsprachige Durchführungen (2 × 4 Tage)

Sem.-Nr.	Ort	Datum
53124	1. Teil Hallwilersee	04. - 07.03.2024
	2. Teil St. Gallen	08. - 11.04.2024
53224	1. Teil Hallwilersee	04. - 07.03.2024
	2. Teil Horn/St. Gallen	16. - 19.09.2024
53324	1. Teil Davos	24. - 27.06.2024
	2. Teil Horn/St. Gallen	16. - 19.09.2024
53424	1. Teil Davos	24. - 27.06.2024
	2. Teil St. Gallen	25. - 28.11.2024
53524	1. Teil St. Gallen	28. - 31.10.2024
	2. Teil St. Gallen	25. - 28.11.2024
53624	1. Teil St. Gallen	28. - 31.10.2024
	2. Teil St. Gallen	31.03. - 03.04.2025

Seminargebühr*: CHF 9900.- (zzgl. 8.1% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/gme03

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



Corporate Programs: Auch als firmeninternes Programm (deutsch/englisch) buchbar.



Teilnehmerstimmen



«Die Kernelemente der strategischen Unternehmensführung und finanziellen Steuerung wurden zielgruppengerecht vermittelt. Sehr anschauliche Beispiele machten die relevantesten Aussagen sehr einprägsam. Als sehr positiv schätze ich zudem die enge Verzahnung mit der Realwirtschaft, statt die reine Vermittlung akademischer Grundlagen.»

«Sehr gut durchgeführtes Seminar in einer Art und Weise, die keine Langeweile aufkommen liess. Wenn es sich beruflich vereinbaren lässt, werde ich weitere Seminare am SGMI besuchen.»

«Ein Programm, das Theorie und Praxis auf ideale Weise verbindet. Grund dafür sind einerseits die Vortragenden, die ihr Know-How aus beiden Bereichen einbringen. Andererseits kommen die Teilnehmer aus den verschiedensten Branchen und Funktionen. Das bringt Vielfalt und Diskussionen aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Das Seminar war für mich eine fachliche und persönliche Bereicherung!»

«Meine Erwartungen wurden sogar übererfüllt. Danke!»

«Ein hervorragendes Programm mit Spitzenreferenten. Anspruchsvoll und hochspannend. Sehr empfehlenswert für jede Führungspersönlichkeit.»

Administration und Organisation

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Diplomen oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungs-Bausteins zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St.Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- ▶ die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- ▶ Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- ▶ das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht oder eine Zulassung zu einem Diplom nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminargebühr, Diplomgebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil (alle Seminar- und Diplomgebühren zzgl. 8.1% MWST). Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind. Mehrteilige Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminartage oder Seminaranteile können nicht

nachgeholt werden. Die Seminar-, Diplomgebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplomdurchführung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Unsere Seminarhotels bieten unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen an. Die Zimmerreservation übernimmt das SGMI Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an seminare@sgmi.ch zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag. Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldekarten

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung. Bitte senden Sie uns den Anmeldeatlon per Post, Fax oder E-Mail.

SGMI Management Institut
St. Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Internet www.sgmi.ch

E-Mail seminare@sgmi.ch

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum Name Vorname

Firma

Adresse/PLZ/Ort



Telefon

E-Mail

Branche

Funktion

Datum

Unterschrift