



SGMI 
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN



Senior Executive Management-Seminar



Senior Executive Management-Seminar

Topmanagement-Seminar zu den zentralen Fragen zukunftsorientierter Unternehmensführung. Spitzenreferenten mit Erfolgsausweis in Praxis, Wissenschaft und Beratung. Speziell geeignet für CEOs, Executive Führungskräfte der obersten Ebene, Vorstände, Geschäftsführer, Unternehmer, Mitglieder der Geschäftsleitung, Senior Executive Manager sowie Führungskräfte, die für entsprechende Aufgaben und Funktionen vorgesehen sind.

Konzept

Vor dem Hintergrund eines stetigen und sich immer schneller drehenden Wandels muss die Vorstellung, strategische Erfolgspositionen zu besetzen, die dauerhaft rentable Marktpositionen sichern und die daraus längerfristig überdurchschnittliche Rentabilität erwarten lassen, relativiert und um neue Modelle und Management-Konzepte erweitert werden. Der Glaube, durch Kostensenkungsprogramme, Lean Management und Optimierung der Geschäftsprozesse bereits Management-Excellence zu erreichen, weicht zunehmend der Einsicht, dass damit bestenfalls ein Gleichziehen mit der Konkurrenz, aber keine echten Wettbewerbsvorteile geschaffen werden. Benchmarking genügt nicht mehr, gefragt sind vielmehr Geschäftsmodelle, die sich von der Konkurrenz abheben und damit Wettbewerbsvorteile verschaffen.

Selbstverständlich kann auf der operativen Ebene auf die obengenannten Konzepte und Methoden nicht verzichtet werden. Sie allein sind jedoch noch keine Antwort auf die zentralen Fragen erfolgreicher Unternehmensführung. Das Senior Executive Management-Seminar bezweckt, hier anzuknüpfen und die zentralen Themen zukunftsorientierter Unternehmensführung aus normativer und strategischer Sicht in konzentrierter Form aufzuzeigen

Themenschwerpunkte

Neue Geschäftsmodelle und Business Innovation

Strategisches Planen bedeutet, sich aktiv mit der Zukunftssicherung des Unternehmens zu beschäftigen. Strategische Führung soll die Ergebnisse dieses Denk- und Diskussionsprozesses in konkrete Konzepte und Aktionen auf allen Führungsebenen verwandeln. Strategisches Implementieren soll dann zu nachvollziehbaren Resultaten im Sinne dieser Zukunftssicherung führen. Soweit die Theorie. Und die Praxis? Dynamische, unberechenbare Märkte und sich rasant wandelnde Rahmenbedingungen erschweren zunehmend die Qualität und Quantifizierbarkeit der strategischen Planung. Gefragt sind deshalb flexible Geschäftsmodelle, die dem Wandel Rechnung tragen, gleichzeitig aber auch in der Lage sind, dem Unternehmen eine mittelfristige Zielorientierung zu geben.

Wachstumsstrategien im Lichte der Internationalisierung und des technologischen Wandels

In reifen Märkten wie in Europa oder in den USA wird es für Unternehmen, die sich einer Expansionsstrategie verschrieben haben, zunehmend schwierig, Wachstumsfelder zu besetzen und dem Unternehmen somit strategisch glaubhafte Zukunftsperspektiven zu geben. Die Internationalisierung der Märkte und neue technologische Errungenschaften stellen vor diesem Hintergrund eine willkommene Möglichkeit dar, neue Kundengruppen und Märkte zu erschliessen. Eine Marktentwicklungsstrategie soll aber wohl bedacht sein, viele Unternehmen sind bereits daran gescheitert. Was sind die Lehren aus solchen Misserfolgen und wie kann eine Erfolg versprechende Wachstumsstrategie entwickelt werden? Was sind dabei die Erfolgsfaktoren und wie können Chancen und Gefahren von Expansionsstrategien systematisch erfasst und beurteilt werden?

Neue Marketing-Ansätze und Marken-Kommunikation

Zwei Themenblöcke bestimmen diesen Seminarteil: der neue Konsument, der neue Kunde einerseits, neue Medien und daraus resultierende neue Vertriebskanäle und neue Marketing- und Verkaufsstrategien andererseits. Kaum ein Unternehmen kann es sich heute noch leisten, auf die systematische Erforschung der Kundenbedürfnisse, die Steuerung der Kundenzufriedenheit und die Weiterentwicklung der kundenorientierten Unternehmenskultur zu verzichten. «Customer focus» allein reicht jedoch nicht: Der immer anspruchsvollere Kunde muss zunehmend auch über innovative Vertriebskanäle ange-



sprochen oder bedient werden. Die Themenschwerpunkte dieses Seminartages sind:

- ▶ Der neue Konsument und Kunde
- ▶ Konsequenzen für die Marketing-Strategie
- ▶ Anspruchsvolle Markenführung
- ▶ Markenstrategie, Identität, Positionierung
- ▶ Best Practices im Marketing
- ▶ Innovations- und Serviceführerschaft
- ▶ Die Chancen der neuen Medien nutzen
- ▶ Trends im Online Marketing

Erfolg mit Leadership und Kommunikation

Eine wesentliche Führungsaufgabe in der modernen Informationsgesellschaft ist die Kommunikation nach innen wie auch nach aussen. Eine glaubwürdige Kommunikationsstrategie und ein in sich konsistentes Leadership-System von den normativen Leitgedanken bis hin zum Führungsverhalten in der operativen Strategieumsetzung zeugen von Kompetenz und Nachhaltigkeit in der Unternehmensführung.

- ▶ Werte, Normen und Verhaltensrichtlinien quer durch die Organisation vorleben und kommunizieren
- ▶ Die Kommunikationsaufgabe bei der Veränderung einer Unternehmenskultur und bei der Implementierung neuer Geschäftsmodelle

Modernes Finanzmanagement

Vom Topmanagement wird heute vermehrt verlangt, die Interessen der Aktionäre in Form steigender Aktienkurse und höherer Dividenden stärker zu berücksichtigen. Die finanzielle Führungsverantwortung greift hingegen weiter. Dazu gehört die Steuerung einer nachhaltigen Cash Flow Generierung auf Basis einer überzeugenden Strategie. Diese stellt ein langfristiges Gleichgewicht zwischen dem kontinuierlichen Investitionsbedarf und dessen Finanzierung durch selbst erarbeitete Mittel sicher. Gleichzeitig soll ein ausgewogenes und griffiges Zielsystem bei der Erfüllung von Liquiditäts-, Rentabilitäts- und Stabilitätsansprüchen als Basis jeglicher strategischer Entscheidung bereitgestellt werden. Im Zentrum dieses Seminarteils stehen die praxisnahe Vermittlung der zu diesen Fragestellungen passenden Konzepte und Methoden sowie das Aufzeigen der aktuellsten Trends im Finanzmanagement.

Seminarerdaten (4 Tage)

Sem.-Nr.	Ort	Datum
50124	Luzern	04. - 07.03.2024
50024	St. Gallen	10. - 13.06.2024
50224	Davos	02. - 05.09.2024
50324	St. Gallen	18. - 21.11.2024

Seminargebühr*: CHF 5900.- (zzgl. 8.1% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/gme01

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



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



Teilnehmerstimmen



«Vier Tage Austausch über wichtige Management-Themen in einer feinen Gruppe von CEO's aus verschiedenen Branchen bringen sehr wertvolle Inputs und Ideen, die man danach im Unternehmen umsetzen kann.»

«Die SGMI-Seminare – so auch dieses – sind stark praxisorientiert und haben einen auf aktive Manager fokussierten pragmatischen Ansatz. Viele der vermittelten Inhalte lassen sich umsetzen oder sind zumindest inspirativ. Als „Wiederholungstäterin“ kann ich die Seminare des SGMI weiterempfehlen.»

«Sehr gutes, dynamisches und interaktives Seminar in einer interessanten Gruppe. Professionelle Referenten, hoher Erfahrungs- und Einsatzwert. Inhalte gepaart mit praktischen Übungen – sehr effizient.»

«Sehr gutes und überaus praktisches Seminar. Ich habe viele wertvolle Hinweise für den Berufsalltag erhalten und mein Wissen wieder auf den letzten Stand gebracht.»

«Ich habe mit diesem Seminar eine sehr gute Wahl getroffen: Die Inhalte entsprachen meinen Vorstellungen, die Referenten waren erstklassig.»

«Pragmatisch, hohes Niveau, interessante Teilnehmer – einfach ein professionelles Seminar!»

«Hervorragendes Seminar, das neue Blickwinkel auf die Unternehmensführung zeigt und alle darin enthaltenen Facetten anspricht. Sehr lehrreich und praxisbezogen – von Anfang bis Ende spannend!»

«Eine positive Woche mit hervorragenden Referenten. Wissen auf den Punkt gebracht!»

«Sehr gutes Seminar, dicht an der Praxis, so dass man viel direkt umsetzen kann. Machen Sie weiter so!»

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 Diplombuchung 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 Anmeldealon 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