



**Strategie und
Leadership für
Executives**



Strategie und Leadership für Executives

Management Programm in 2 Teilen für Führungskräfte mit langjähriger Berufserfahrung und Erfolgsausweis in der Führung von Unternehmen, Tochtergesellschaften, Divisionen, Geschäftsfeldern, bedeutenden Business Units, grossen Bereichen oder wichtigen Zentralfunktionen.

Konzept

Erfahrung als Führungskraft ist gut: Sie hilft, Chancen -früher als andere zu erkennen und Gefahren intuitiv wahrzunehmen. Sie bietet Halt bei schwierigen Entscheidungen. Sie gibt Glaubwürdigkeit und verleiht zusätzliche Autorität.

Erfahrung kann uns aber auch in die Irre führen. Nicht immer ist das, was in der Vergangenheit richtig war, auch zukunftstauglich. Die Erfolgsmuster aus der Vergangenheit haben die gefährliche Tendenz, sich zu Rezepten, zu Dogmen zu verhärten. Auf Erfahrung basierende Glaubensgrundsätze führen jedoch häufig dann zu Fehlentscheidungen, wenn sich die Gesetzmässigkeiten für Erfolg im Laufe der Zeit ändern.

Gerade Führungskräfte mit Erfahrung sollten daher immer wieder einmal ihr eigenes Wissen und ihre eigenen Erfolgsglaubenssätze in Frage stellen. Dies ist das Ziel dieses 2-teiligen, ganzheitlichen Top Management Programms.

Themenschwerpunkte

Teil 1: Strategisches Management im Wandel

Der erste Seminaranteil besteht aus einem 4-tägigen St. Galler Strategie-Seminar. Schritt für Schritt führen wir durch das aktuellste Strategie-Wissen und bieten die Möglichkeit, eigene Erfahrungen mit jenen der besten Unternehmen zu vergleichen.

Strategisches Management als Konzept

Einführung in die Grundphilosophie, Entwicklungsgeschichte, empirischen Erkenntnisse, Methoden und Praxisanwendungen des strategischen Managements:

- ▶ Strategie als Weichenstellung für die Zukunft
- ▶ Die wichtigsten strategischen Fragestellungen
- ▶ Der Prozess der Strategieerarbeitung und Strategieimplementierung; Der St. Galler Strategieansatz
- ▶ Strategisches Management in disruptiven Zeiten
- ▶ Strategisches Segmentieren in Geschäftsfelder als kritische Weichenstellung der zukünftigen Unternehmensentwicklung

Weitermachen wie bisher oder radikale Veränderung?

Andauernder Erfolg in der Vergangenheit macht blind für die Notwendigkeit zur Veränderung. Nichts ist bequemer, als auf bekannten Wegen mit bewährten Verhaltensweisen den Erfolg konservieren zu wollen. Und nichts stört diese Idylle mehr als vorausschauende Denker, die schwache Signale erfassen, um daraus eine zukünftige Krise abzuleiten. Weder Verdrängen noch Übertreiben sind die richtigen strategischen Verhaltensweisen. Bei der «Methode des Verdrängens» besteht die grosse Gefahr, dass nötige Anpassungen so lange hinausgeschoben werden, bis der in den Ergebnissen sichtbar gewordene Leidensdruck eine grundlegende Erneuerung erzwingt. Oft gilt dann: «Wenn strategische Fehlleistungen sich in den finanziellen Ergebnissen widerspiegeln, ist es für ein geordnetes Agieren zu spät.» Bei der Methode des Übertreibens versuchen Visionäre und «kreative Spinner» die Unternehmensleitung für die Dringlichkeit strategischer Weichenstellungen zu sensibilisieren. Wir plädieren für einen Mittelweg, der sowohl evolutionäre Entwicklung als auch radikalen Wandel zulässt. Wer sich rechtzeitig mit den Kernfragen der Zukunftssicherung beschäftigt, hat meist mehrere Optionen, mehrere «mögliche Zukünfte»:

- ▶ Wie werden erfolgversprechende strategische Optionen entwickelt?
- ▶ Welche strategischen Optionen gibt es, was sind deren Vor- und Nachteile sowie Implementierungsvoraussetzungen?
- ▶ Wie werden strategische Optionen bezüglich ihrer Erfolgsträchtigkeit und Realisierungschance bewertet?

Ehrgeizige Ziele, bestmögliche Strategien

Ist der Handlungsspielraum, aber auch der Veränderungsbedarf erkannt, so beginnt der Prozess der Erarbeitung der bestmöglichen Strategie. Meist gibt es viele Optionen. Nur eine einzige oder wenige in Kombination kommen in Frage. Das Entwickeln von Optionen, deren Bewertung und letztendlich die Formulierung der bestmöglichen Strategie sind keine Selbstläufer. Es geht um Unternehmenswert, Nutzen für Kunden, Arbeitsplätze. Mit einer einzigen zentralen Weichenstellung können Sie alles gewinnen oder alles verlieren. Führungskräfte sind verpflichtet, hier das beste und bewährteste Strategiewissen einfließen zu lassen. Das Resultat eines intensiven Diskussionsprozesses sind

- ▶ eine klare Weichenstellung für die nachfolgenden Führungsebenen
- ▶ ehrgeizige Ziele v.a. zu Marktposition, Kernkompetenzen, Wachstum und Rentabilität.

Strukturen und Prozesse

Strategische Veränderungen bedingen meist auch eine Anpassung der Organisationsstruktur und der Prozesse. Wie die «strategische Reorganisation» gemacht wird, zeigen wir anhand erfolgreicher Praxisbeispiele.

Teil 2: Erfolgsfaktor Führungskompetenz

Der zweite Seminarteil behandelt das Thema «Erfolgsfaktor Führungskompetenz». In 4 Seminartagen beschäftigen wir uns mit jenen Fragen, die dann auftauchen, wenn die Konzepte stehen. Kein Konzept realisiert sich von alleine. Es braucht Führung und Sozialkompetenz, um im Geschäftsalltag genau das zu bewirken, was als strategische Stossrichtung und ehrgeizige Zielvorgabe geplant war.

Sozialkompetenz für Führungskräfte

- ▶ Umsetzung von Strategien bedingt Sozialkompetenz
- ▶ Was Sozialkompetenz beinhaltet
- ▶ Das persönliche Leistungspotenzial
- ▶ Häufige Verhaltensmuster in Führungssituationen
- ▶ Die beeinflussbaren Faktoren der Persönlichkeit weiterentwickeln

Motivation für die Veränderung

- ▶ Gesetze der Motivationslehre kennen und anwenden
- ▶ Das Wertesystem des Unternehmens und seiner Führungsmannschaft mit dem persönlichen Wertesystem der Mitarbeiter abgleichen
- ▶ Techniken zur Energiegewinnung
- ▶ Empowerment
- ▶ Die Bedeutung der Intuition

Persönliche Stärken im Führungsprozess

- ▶ Ungenutzte Leistungsreserven erkennen und nutzen
- ▶ Die Macht der Gewohnheiten
- ▶ Motivation fördern und in Spitzenleistungen überführen
- ▶ Aus motivierten Mitarbeitern engagierte Leistungsträger machen

Konzentration auf Resultate

- ▶ Selbststeuerung und mentale Techniken
- ▶ Umgang mit Hektik und Stress, Arbeitseffektivität
- ▶ Richtiges Delegieren als Basis für die Konzentration auf das Wesentliche
- ▶ Coaching und Team-Management

Die Führungskraft als Kommunikator

- ▶ Stärke im Kommunizieren
- ▶ Mit rhetorischen Fähigkeiten überzeugen
- ▶ Gewinnende Kommunikation
- ▶ Mitarbeitergespräche
- ▶ Für gemeinsame Ziele begeistern



Teilnehmerstimmen

«Absolut Klasse. Hohes Niveau und komplexe Themen sehr eingänglich erklärt - und hoher Praxisnutzen! Einfach Klasse. Empfehle ich auf jeden Fall weiter!.»

«Meine Erwartungen sind erfüllt worden und der hohe mir vorab avisierte Standard ist ebenso erfüllt worden.»

«Das Seminar für angehende, strategische Entscheidungsträger. So stellt man die Zukunft seiner Firma sicher.»

«Hochkarätiger Input mit sehr ausgewogener Aufteilung in Theorie und Praxis.»

«Kompaktes Management-Seminar mit erstklassigen Referenten.»

«Sehr hohes Niveau der Dozenten und der Seminarinhalte gepaart mit sehr guten Beispielen aus der Praxis.»

«Ich bin begeistert und motiviert und fühle mich gewappnet für die Umsetzung im Business.»

«Aktuelles Wissen hochprofessionell und digital aufbereitet sowie durch kompetente Referenten, die ihr Geschäft verstehen, hervorragend vorgetragen. Das Programm stellt eine enorme Wissenserweiterung und Inspiration für meine neue Rolle als Business Unit Leiter dar.»

Seminardaten (2 × 4 Tage)

Sem.-Nr.		Ort	Datum
ML1134	1. Teil	Luzern	17. - 20.06.2024
	2. Teil	Brunnen	19. - 22.08.2024
ML1144	1. Teil	St. Gallen	26. - 29.08.2024
	2. Teil	St. Gallen	07. - 10.10.2024
ML1154	1. Teil	Luzern	11. - 14.11.2024
	2. Teil	Luzern	27. - 30.01.2025
ML1115	1. Teil	St. Gallen	20. - 23.01.2025
	2. Teil	Davos	17. - 20.03.2025
ML1125	1. Teil	Luzern	17. - 20.03.2025
	2. Teil	St. Gallen	30.06. - 03.07.2025
ML1135	1. Teil	Horn/St. Gallen	19. - 22.05.2025
	2. Teil	St. Gallen	30.06. - 03.07.2025

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

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/mls11

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



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 Seminarteile können nicht nachgeholt werden.

den. 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 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