SMP CUSTOM PROGRAMS St. Gallen

Firmenspezifische Weiterbildung Management Development Coaching



MANAGEMENT PROGRAMM ST. GALLEN



SMP CUSTOM PROGRAMS

FIRMENSPEZIFISCHE WEITERBILDUNG – INHOUSE

Im Rahmen der SMP Custom Programs stehen die gesamte Kompetenz und die langjährige Erfahrung des St. Galler Management Programms auch für firmenspezifische Projekte zur Verfügung.

Während sich Wissen an einzelne Führungskräfte an einem öffentlichen Seminar gut vermitteln lässt, gibt es in der Praxis doch viele Herausforderungen, die sich nur im Kontext des Unternehmens und gemeinsam mit Kollegen und Mitarbeitenden meistern lassen.

Gemeinsam mit Personalentwicklung und Human Resources Verantwortlichen unserer Kunden gestalten wir für jede Aufgabenstellung das optimale Programm und greifen dabei je nach Bedarfslage auf das volle Spektrum an Themengebieten und Vermittlungsformen zurück.

In unternehmensspezifischen Seminaren und Workshops vermitteln wir den Führungskräften die methodischen und konzeptionellen Kompetenzen, welche sie zur Erfüllung ihrer Aufgaben und Erreichung Ihrer Ziele benötigen.

Bei der Anwendung und Umsetzung dieser Kenntnisse begleiten sie unsere erfahrenen Dozenten und stehen als Berater, Coach oder neutraler Mediator zur Verfügung. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Organisations- und Kulturentwicklung, um die gewonnenen Erkenntnisse auch langfristig im Unternehmen zu verankern und den Führungskräften und Mitarbeitenden bei Bedarf zugänglich zu machen.

Ganz in der Tradition des ganzheitlichen St. Galler Management-Ansatzes steht für uns dabei stets der konkrete Umsetzungsnutzen im Mittelpunkt. Denn nur Wissen, das letztlich messbare Resultate generiert, besitzt auch einen wirtschaftlichen Wert.

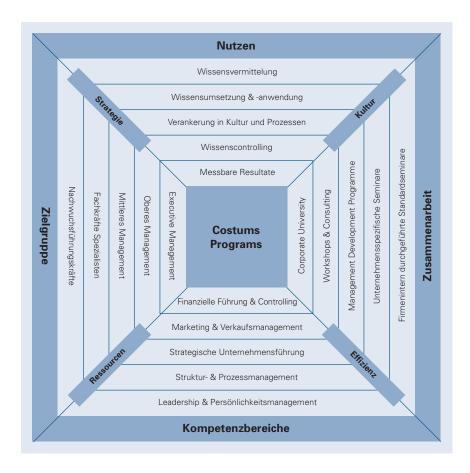
Gerne empfangen wir Sie in St. Gallen zu einem unverbindlichen Beratungsgespräch.

Telefon +41 71 244 55 55 inhouse@smp.ch www.smp.ch

7-1/

Prof. Dr. Bruno Krapf Präsident des Verwaltungsrates SMP Management Programm St. Gallen A. hauldi

Andreas Läubli Master of Arts der Universität St. Gallen CEMS Master of Science Programmleiter



SMP Custom Programs unterstützt die Erreichung der Unternehmensziele auf operativer und strategischer Ebene. Ausgangslage für die Planung und Durchführung von Inhouse-Weiterbildungsmassnahmen sind daher die Unternehmensstrategie sowie die operative Planung.

Auf dieser Basis gilt es, die wirksamste und wirtschaftlichste Form zur Entwicklung der notwendigen Managementkompetenzen zu definieren:

1. WELCHEN KOMPETENZ-BEREICH GILT ES ZU STÄRKEN?

In einigen Fällen genügt es, einzelne Themenschwerpunkte zu fokussieren und zum Beispiel ein Vertriebsteam in Fragen des Verkaufsmanagements, der Vertriebseffizienz, der Neukundengewinnung etc. zu trainieren. Häufig ist jedoch ein mehrere Kompetenzbereiche umfassendes General Management Programm sinnvoll.

2. WELCHE ZIELGRUPPE IST EINZUBEZIEHEN?

Wir bieten Ihnen für umfassende Corporate-Learning-Prozesse zielgruppenadäquate Gesamtkonzepte. Genauso können wir einzelne Ebenen des Managements fokussiert betreuen.

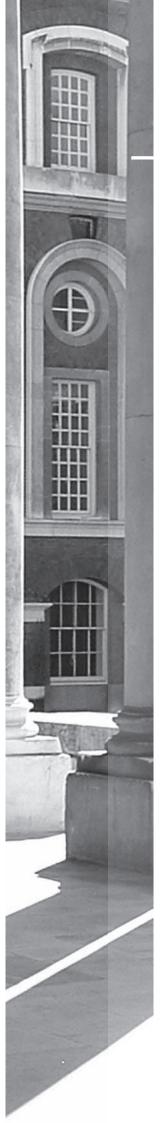
3. WELCHEN NUTZEN STREBEN SIE AN?

Geht es darum, die Teilnehmenden im Sinne der Wissensvermittlung mit dem notwendigen "Rüstzeug" zu versehen, oder wollen Sie einen Transformationsprozess im Unternehmen initiieren und steuern?

4. WELCHE FORM DER ZUSAMMENARBEIT FÜHRT ZUM ZIEL?

Das Mass an unternehmensspezifischer Anpassung der Inhalte sowie die Höhe des Umsetzungsgrades bestimmt letztlich die ideale Form der Zusammenarbeit.

Vom einfachen Seminar bis zur anspruchsvollen Corporate University stehen Ihnen professionellstes Management Development & Consulting zur Verfügung.



MANAGEMENT-ENTWICKLUNG AUF BASIS DES ST. GALLER MANAGEMENT-ANSATZES

Mit SMP Custom Programs ist der seit vielen Jahren in der Praxis bewährte ganzheitliche St. Galler Management-Ansatz auch für firmeninterne Weiterbildungsmassnahmen zugänglich. In enger Zusammenarbeit mit den Personalverantwortlichen unserer Auftraggeber erarbeiten wir spezifisch auf die Bedürfnisse des jeweiligen Partners zugeschnittene Weiterbildungskonzepte.

Das Spektrum reicht vom Seminar oder Workshop bis zu Realisierung von Corporate University-Projekten. Sämtliche Projekte können in Deutsch, Englisch, Französisch oder in weiteren Sprachen auf Anfrage durchgeführt werden.

1. SEMINARE

Sie können wahlweise auf bestehende Seminarkonzepte zurückgreifen oder ein auf die spezifischen Bedürfnisse Ihrer Führungskräfte angepasstes Programm planen und realisieren. Dabei steht Ihnen die gesamte Themenpalette des ganzheitlichen Managements offen. Diese umfasst unter anderem folgende Schwerpunkte:

- Corporate Governance
- Strategisches Management
- Struktur- und Prozessmanagement
- Change Mangement
- Marketing und Verkauf
- Mitarbeiterführung und Leadership
- Finanzielle Führung und Controlling

2. WORKSHOPS, BERATUNG

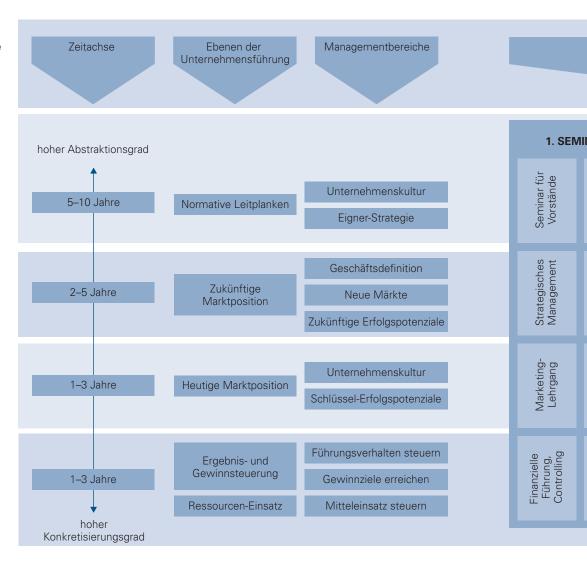
Beim Inhouse-Seminar steht die Wissensvermittlung im Vordergrund. Wissen muss jedoch in Resultate überführt werden. Dies muss durch jede Führungskraft und die einzelnen Teams individuell im Management-Alltag geschehen und setzt eine hohe Leistungsbereitschaft voraus. Gezielt eingesetzte Inhouse-Work-

shops fördern und unterstützen die Wissensanwendung im Sinne der Problemlösung in der Praxis.

Sie stellen damit eine Kombination von Wissensvermittlung und -Anwendung dar und erhöhen den Umsetzungserfolg Ihrer Inhouse-Seminare, indem die notwendigen Arbeitsinstrumente und Management-Tools für eigene Aufgabenstellungen angewandt werden.

3. MANAGEMENT DEVELOP-MENTPROGRAMME

Chancen und Risiken im
Marktumfeld führen oft zu
einem bedeutenden Anpassungs- und Veränderungsbedarf
im Unternehmen und damit zu
neuen Herausforderungen im
Management. Es ist der
Wettbewerb um die besten
Management-Ressourcen,
welcher über den Unterneh-



menserfolg entscheidet. Deshalb gilt es, die Management-Kompetenz von Führungskräften und High Potentials umfassend und kontinuierlich zu fördern. Im Rahmen des Management Development Programms, welches auf die firmenspezifischen Rahmenbedingungen zugeschnitten ist, geschieht dies in Form von Seminaren, Workshops, Projektarbeit und Coaching. Die Wahl und Intensität der einzelnen Module wird in Zusammenarbeit mit den Personalverantwortlichen Ihres Unternehmens datailliert abgestimmt.

(siehe Beispiel Seite 6)

4. CORPORATE UNIVERSITY

SMP hat weltweit mehrere Business Schools konzipiert, zur Markteinführung gebracht und zum Erfolg geführt. Ein einzigartiges Wissen, das wir Ihnen gerne zur Verfügung stellen, wenn es darum geht,

- als «Generalunternehmer für Management-Kompetenz»
 Ihre Corporate University oder Inhouse Academy zu konzipieren und zu realisieren,
- eine bestehende Akademie oder Corporate University anhand von best practices bezüglich Effizienz und Effektivität zu analysieren,

- Qualität zu steigern, Kosten zu senken oder das Bildungs-Controlling zu verbessern,
- Komplette Seminare und Lehrgänge bis hin zum firmenspezifischen Masterund Executive MBA-Programm zu konzipieren und durchzuführen.

Innerbetriebliche Management Weiterbildung (Themenbeispiele)

ARE	П	2. WORKSHOPS, BERATUNG		
Corporate Governance		Konzern- strategie	Wandel bewirken	
Business Innovations		ung der strategien	Change Management	
Teamführung		Entwicklung der Geschäftsstrategien	Change IV	
Prozess- management		Ergebnis- optimierung	Einzel-, Team- Coaching	

3. MANAGEMENT DEVE- LOPMENT PROGRAMME				
Kick-off Workshops	Mentoren- modelle			
	Projektarbeit			
Zielgruppenspezifische Seminarbausteine	E-Learning			
Zieļ	Kollegiales Gruppen- Coaching			

Kollegiales Gruppen- Coaching Entwicklung eines modularen Gesamtprogramms Branchen- und Unternehmensbezogene Management-Akademie	ENT DEVE- OGRAMME	4. CORPORATE UNIVERSITY		
Kollegiales Gruppen- Coaching Entwicklung eines modularen Gesamtprog	Mentoren- modelle		ramms	ent-Akademie
Kollegiales Gruppen- Coaching Entwicklung eines mod Branchen- und Unternehmensb	Projektarbeit	ı	ularen Gesamtprog	ezogene Managem
Kollegiales Gruppen- Coaching Entw	E-Learning		vicklung eines modu	d Unternehmensb
	Kollegiales Gruppen- Coaching	١	Entw	Branchen- un

BEISPIEL EINES INTEGRIERTEN MANAGEMENT DEVELOPMENT PROGRAMMS

1. SEMINARE

Die 2- bis 5-tägigen Seminarbausteine dienen der Wissensvermittlung. Inhalte und Ablauf werden auf Ihre firmenspezifischen Anforderungen zugeschnitten. Die ideale Teilnehmerzahl bewegt sich zwischen 8 und 20 Personen.

2. E-LEARNING

Mit der Option des "Blended Learning" kann die Wissensvermittlung parallell zu den Seminaren durch E-LearningModule ergänzt werden. So können auf effiziente Weise Wissenslücken gefüllt oder Vertiefungsakzente gesetzt werden.

3. PROJEKTARBEIT

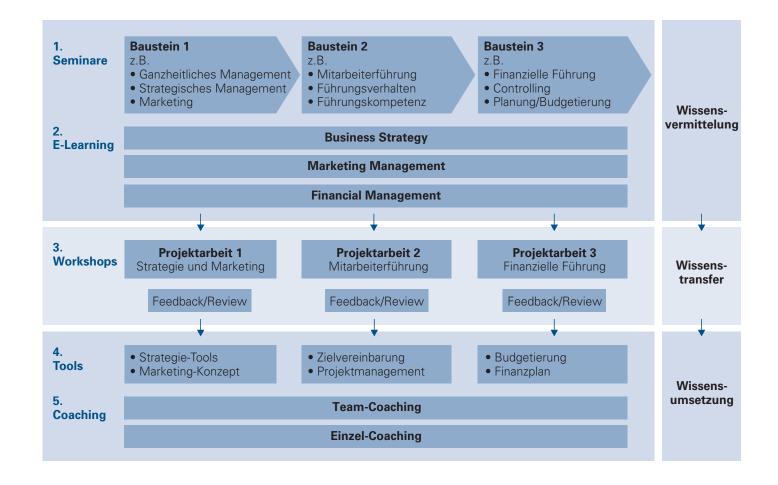
Das in den Seminaren vermittelte Wissen wird gezielt in firmeninterne, z.T. bereits laufende Projekte eingebaut. Die erlernten Inhalte finden Eingang in die tägliche Arbeit und begünstigen den Wissenstransfer in die Praxis.

4. TOOLS

Praxisorientierte Tools in Form von Checklisten, Analyse-instrumenten, Konzeptrastern usw. unterstützen den Umsetzungserfolg nachhaltig. Diese Arbeitsinstrumente werden den Teilnehmern elektronisch abgegeben.

5. COACHING

Die persönliche Umsetzungsbegleitung durch unsere erfahrenen Referenten unterstützt einzelne Mitarbeitende oder ganze Teams in der Anwendung der vermittelten Themeninhalte.



AUSGEWÄHLTE THEMENSCHWERPUNKTE (BEISPIEL)

GANZHEITLICHES MANAGEMENT

- Das System des Ganzheitlichen Mangements
- Probleme ganzheitlich erkennen und strukturieren
- Ursachen von Symptomen unterscheiden
- Normative Vorgaben gestalten

KONFLIKTMANAGEMENT

- Kommunikation / Gesprächsführung
- Umgang mit kritischen Gesprächssituationen
- Strategien der Konfliktbewältigung
- Kompromiss- und Eskalationsstrategien
- Methoden der Konfliktvermeidung

FÜHRUNGSVERHALTEN

- Leadership und persönlicher Führungsstil
- Führungsmethoden und Führungstechniken
- Soziale Kompetenz und Glaubwürdigkeit als Basis der direkten Führung
- Begeisterung auf andere übertragen

MARKETING & VERKAUF

- Die Logik des ganzheitlichen Marketing
- Die Bausteine eines erfolgsorientierten Marketing-Konzepts
- Das Verkaufskonzept Realisierung des Verkaufserfolgs am POS

TEAM BUILDING

- Teamentwicklung und Teamführung
- Anreiz- und Führungssysteme in Teams
- Potentiale in Teams erkennen, nutzen und fördern
- Leistung und Motivation

MITARBEITERFÜHRUNG

- Gestaltungsmerkmale moderner Führungskonzepte
- Führungskräfte Selektion und Entwicklung
- Führungssysteme aktiv gestalten
- Wirkungsvoll kommunizieren

STRATEGISCHES MANAGEMENT

- Strategien in Zeiten des Wandels
- Geschäftsfeldgliederung, Geschäftsmodell-Design
- Strategische Analysen und Optionen
- Strategieformulierung und Implementierung

FINANZIELLE FÜHRUNG

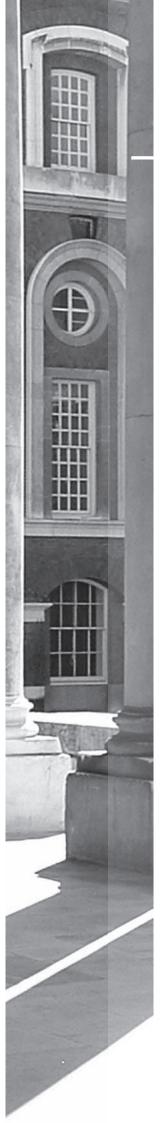
- Konzepte der finanziellen Führung
- Bausteine und Methoden des Finanzund Rechnungswesens
- Aussagekraft und Interpretation finanzieller Daten

CONTROLLING

- Führen mit Kennzahlen
- Management-Erfolgsrechnung
- Abweichungs- und Risikoanalysen
- Aufbau operativer und strategischer Controlling-Systeme

Gerne stehen wir Ihnen für ein unverbindliches Gespräch zur Verfügung

Telefon +41 71 244 55 55 inhouse@smp.ch www.smp.ch

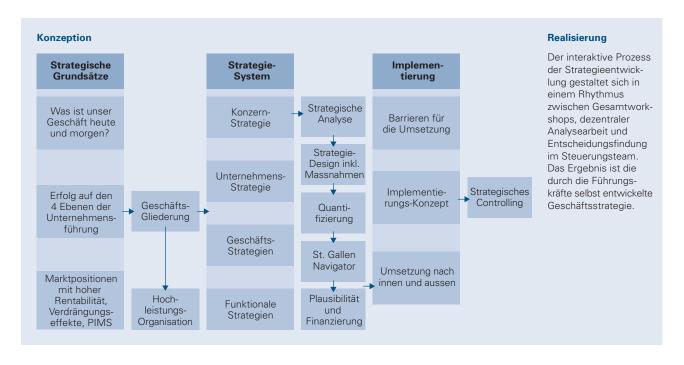


PROJEKTBEISPIELE

(AUSWAHL)

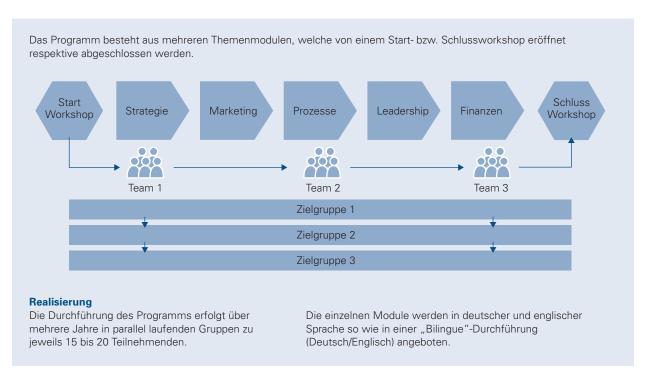
BEISPIEL 1: STRATEGIEENTWICKLUNGS-PROZESS 🐽





BEISPIEL 2: FÜHRUNGSKRÄFTE-ENTWICKLUNGSPROGRAMM 🕕



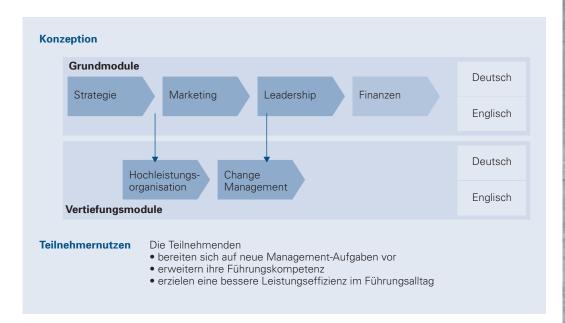


PROJEKTBEISPIELE

(AUSWAHL)

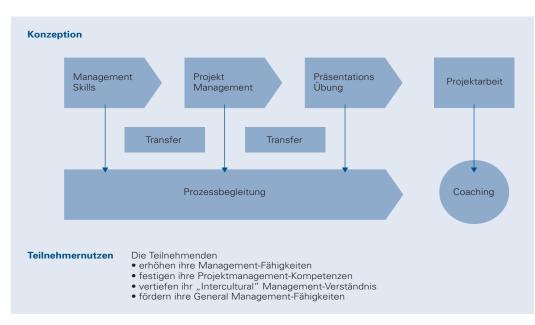
BEISPIEL 3: CORPORATE ACADEMY •





BEISPIEL 4: EXECUTIVE MANAGEMENT PROGRAMM •







STANDARDISIERTE INDIVIDUALITÄT

Bewährte Seminar- und Workshop-Programme zur individuellen Durchführung für firmenspezifische Zielgruppen

GENERAL MANAGEMENT PROGRAMM (1)



ZIELSETZUNG

Führungsaufgaben im mittleren bis oberen Management verlangen vermehrt ein solides Basiswissen in Fragen des General Managements. Im Rahmen eines insgesamt 22-tägigen internen Weiterbildungsprogramms sollen Führungskräfte und Spezialisten über einen Zeitraum von ca. eineinhalb Jahren in die Lage versetzt werden

- in Fragen der Unternehmensund Mitarbeiterführung ganzeitlich zu denken und handeln,
- ihre persönliche Management-Kompetenz und Führungsleistung zu erhöhen
- einen wesentlichen Beitrag zum Gesamterfolg des Unternehmens zu leisten.

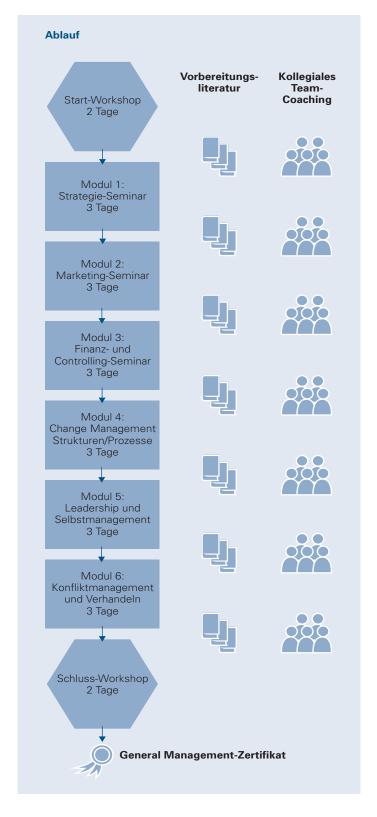
KONZEPT

Das General Management Programm umfasst 6 Seminarmodule von insgesamt 18 Tagen, umrahmt von einem Startund Schlussworkshop von je 2 Tagen Dauer.

In den Zwischenphasen findet im Selbststudium eine gezielte Vorbereitung auf das jeweilige Folgemodul statt. Der Transfer in die eigene Führungspraxis wird durch das Prinzip des Kollegialen Teamcoachings (KTC) in Form von Lerngruppen und Erfahrungsaustausch unterstützt.

TEILNEHMENDE

Mittlere bis obere Management-Stufe, Team- und Projektleiter, Stabsmitarbeiter mit wesentlichem Einfluss auf das operative Geschäft, Business Unit-Leiter, Budget- und Ergebnisverantwortliche.



THEMENSCHWERPUNKTE

Start-Workshop

- Überblick zum Gesamtprogramm
- Bildung der Lerngruppen,
 Methodische Inputs
- Einführung in den Ganzheitlichen St.Galler Management-Ansatz

Modul 1: Strategische Unternehmensführung

- Aktuelle Entwicklungen und Trends im Marktumfeld
- Ableitung des strategischen Handlungsbedarfs
- Grundlagen des Strategischen Managements
- Die Strategischen Basisanalysen
- Segmentierung der Strategischen Geschäftsfelder
- Strategieformulierung
- Strategie-Umsetzung,
- St.Galler Implementierungsbarometer

Modul 2: Marketing

- Von der Strategie zum Markterfolg
- Die Bausteine eines Marketing-Konzepts
- Preis-/Leistungsposition
- Vermarktungsstärke/Bedürfnisintensität
- Die Kraft der Marke
- Methoden des modernen Marketing-Managements

Modul 3: Finanzielle Führung und Controlling

- Finanzwirtschaftliche Aspekte im Management
- Bilanz-, Gewinn-/Verlust-Rechnung richtig verstehen und interpretieren
- Kennzahlenanalysen kompakt und klar
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung als Basis für unternehmerische Entscheidungen
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

Modul 4:

Strukturen und Prozesse

- Gestaltungskriterien für effiziente Geschäftsprozesse
- Change Management: Business Process Reengineering
- Den Wandel kommunizieren und begleiten
- Aktives Veränderungsmanagement aus Sicht der
- Mitarbeiterführung
- Umgang mit Widerstand und Ängsten

Modul 5: Leadership und Selbstmanagement

- Entwicklung eines persönlichen Führungsstils
- Teambildung und Teamführung
- Motivation und Zielvereinbarung
- Kommunikation und Gesprächsführung
- Selbstmanagement:
 Verbesserung der eigenen
 Arbeits- und Führungsleistung, Stressbewältigung

Modul 6: Konfliktmanagement und Verhandeln

- Wie Konflikte entstehen
- Konstruktiver Umgang mit Konflikten führt zur
- Problemlösungs-Innovation
- Den eigenen Standpunkt verhandeln, Konsenskultur entwickeln

Schluss-Workshop

- Ideenverdichtung:
 Gruppenweiser Transfer der Wissensinhalte auf das eigene Arbeitsumfeld
- Präsentation der Ergebnisse an Vorgesetzte und die Geschäftsleitung

Haben Sie Interesse an der Durchführung dieses Programms? Wir freuen uns auf Ihren Anruf: Telefon +41 71 244 55 55



VERTRIEBSTRAINING •



ZIELSETZUNG

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieses firmeninternen Seminars vertiefen und trainie-

- Methoden und Instrumente des modernen Vertriebsmanagements
- das Führen erfolgreicher Verkaufsgespräche
- das Führen effektiver Vertriebsteams
- die Steuerung des Vertriebserfolgs

KONZEPT

Eine leistungsfähige Vertriebsmannschaft ist zweifellos einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens, um im internationalen Wettbewerbsumfeld bestehen zu können. Denn was nützen detaillierte strategische Pläne oder ausgefeilte Marketing-Konzepte,

wenn sie vom Vertrieb nicht im Markt in die Tat umgesetzt werden können? Das 2 mal 4-tägige Vertriebstraining schafft die Voraussetzungen für eine effektivere Leistung im Vertrieb und vertieft jene Aspekte der Vertriebsaktivitäten, welche weit über den blossen «Verkauf» eines Produktes oder einer Dienstleistung hinaus gehen.

TEILNEHMERINNEN UND **TEILNEHMER**

Vertriebsmitarbeiter/-innen mit oder ohne Führungsverantwortung, Key Account Manager, Projektleiter mit Vertriebsaufgaben, vertriebsorientierte Führungskräfte.

THEMENSCHWERPUNKTE, TFII 1

- Megatrends im Verkaufsmanagement
- Ganzheitliches Vertriebsmanagement
- Vertriebsstrategie und Vertriebskonzept
- Die Umsetzung der Business Mission und der Unternehmensstrategie im Vertrieb
- Das Analyse-Instrumentarium des Vertriebs-Managers
- Vertriebsplanung und Marktbearbeitungsstrategien
- Neukundengewinnung und Akquisition
- Kundenabwanderung verhindern, Kampf um Marktanteile
- Einflussfaktoren zur besseren Nutzung des Kundenpotenzials

THEMENSCHWERPUNKTE, TFII 2

- Kommunikation im Vertrieb
- Gesprächsführung und Verhandeln beim Kunden
- Kundengespräche zu einem erfolgreichen Abschluss bringen
- Teambildung und Teamführung im Vertrieb
- Das eigene Führungsverhalten erkennen und optimieren
- Überzeugen durch Resultate
- Leistungsmessung im Vertrieb auf Ebene Team und Individuum
- Die Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer erhalten Arbeitsinstrumente und Checklisten zur Steigerung des persönlichen Vertriebserfolgs in der Praxis.

TEAMLEADER-PROGRAMM •



ZIFI SETZUNG UND KONZEPT

Führungsqualifikation ist nicht angeboren. Zwar gibt es Menschen, welche sich aufgrund ihres Naturells besser für Führungsaufgaben eignen als andere. Aber auch für diese gilt: Gute Mitarbeiter- und Teamführung ist ein «Handwerk», welches wie andere Berufe auch, eine fundierte Aus- bzw. Weiterbildung voraussetzt. In 5 Tagen werden die zentralen Aspekte der teamorientierten Mitarbeiterführung in praxisbezogener Form vermittelt und trainiert. Besonders wichtig ist dabei die Bearbeitung teilnehmerspezifischer Problemstellungen und somit der Wissenstransfer in den eigenen Führungsalltag.

TEILNEHMERINNEN UND TEILNEHMER

- Team- und Projektleiter/ -innen mit oder ohne disziplinarischer Vorgesetztenfunktion
- Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb, Produktion, Logistik und anderen operativen Einheiten
- Spezialisten aus Stabsfunktionen, welche Mitarbeiter führen und/oder Projekte leiten
- Führungskräfte der unteren bis mittleren Management-Stufe
- Personen, welche sich auf eine neue Führungsaufgabe gezielt vorbereiten wollen

THEMENSCHWERPUNKTE

Grundlagen der Teamführung

- Die wesentlichen Grundsätze zwischenmenschlicher Kommunikation
- Kommunikationsverhalten im Team: Gründe für erfolgreiche und misslungene Kommunikation
- Denk- und arbeitsweise der Kooperation, des Teams und der Gruppe
- Voraussetzungen effektiver Teamarbeit, Merkmale eines Teams, Gruppendynamik und Förderung von Teameffektivität

Teambildung und Teamführung

- Die personell richtige Zusammensetzung von Teams
- Teamdynamik steuern und in die gewünschten Bahnen lenken

- Unterschiedliche Führungsstile, motivierende Rahmenbedingungen
- Erfolgsfaktoren für Teamleader

Teamerfolg

- Resultat- und Output-Optimierung
- Anreizsysteme und Entlöhnunasmodelle
- In Konfliktsituationen den Durchbruch schaffen
- «Teamspirit» aufbauen für Höchstleistungen
- Methoden und Tools zur erfolgreichen Arbeit im Team

FINANZSEMINAR FÜR EXECUTIVES 🛨

ZIELSETZUNG

Das Seminar verleiht den Mitgliedern des oberen und obersten Managements zusätzliche Kompetenz in Fragen der nachhaltigen Wertsteigerung, der Steuerung und Beurteilung des Unternehmens im finanzwirtschaftlichen Bereich. In 2 × 2 Seminartagen werden die theoretischen Hintergründe vermittelt sowie die praktische Anwendung der Konzepte auf konkrete Problemstellungen im Unternehmen in den Mittelpunkt gestellt.

KONZEPT

Ein solides Praxiswissen im Bereich des Finanzmanagements gehört zum unverzichtbaren Gut einer erfolgreichen Executive-Führungskraft. Die ständige Weiterentwicklung dieses Wissens- und Anwendungsgebietes macht eine kontinuierliche Auseinandersetzung mit den neuen Erkenntnissen und Methoden des «Finance & Controlling» erforderlich.

THEMENSCHWERPUNKTE, TEIL 1

- Grundverständnis der Zusammenhänge im Finanzmanagement
- Analyse und Interpretation von Jahresabschlüssen: Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung
- Steuerungsfaktoren für Gewinn, Rentabilität und Cash Flow
- Wertorientiertes Management: Ermittlung des «Value Spread», Benchmarking
- Moderne Finanzierungskonzepte, Corporate Finance

- Richtiger Umgang mit Banken, Finanzanalysten und Investoren
- Das Unternehmenscockpit für die Executive-Führungskraft

THEMENSCHWERPUNKTE, TEIL 2

- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Modernes Kostenmanagement
- Planung, Budgetierung als finanzielle Eckdaten eines Business Plans
- Controlling als eine der bedeutendsten Führungsaufgaben
- Aktives Ergebnis- und Gewinnmanagement
- Unternehmensbewertung, Mergers & Acquisitions
- Due Diligence-Prüfung in der Praxis

STRATEGIEENTWICKLUNGS-PROGRAMM



ZIELSETZUNG

Ein Team, bestehend aus 8-15 Schlüsselführungskräften und Know-how-Trägern Ihres Unternehmens, entwickelt mittels intensivem Wissenstransfer und gezieltem Coaching durch einen unserer erfahrenen Spezialisten, die Strategie für den eigenen Konzern, das Unternehmen oder einen Geschäftsbereich. Ausgangslage für dieses umsetzungsorientierte Programm bildet ein 3-tägiges Strategie-Seminar. Anhand des 5-Phasen-Modells zur Strategie-Entwicklung werden den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Philosophie, Methodik und Tools zur Erarbeitung der Strategie vermittelt. Danach folgen 4 eintägige Strategie-Workshops, verteilt über ca. 3 Monate.

INHALT UND ABLAUF

Phase 0: Vorgaben

Klärung der strategischen Leitplanken und Zielvorgaben aus Sicht des Topmanagements.

Phase 1: Identität und Vision

Was ist unser Geschäft heute? Was wollen wir in 3–5 Jahren sein? Definition des Rollenverständnisses und der Business Mission.

Phase 2: Gesamtanalyse

Analyse der Kundenbedürfnisse und technologischer Entwicklungen. Wie gestaltet sich das Wettbewerbsverhalten, wie das politische Umfeld?

Phase 3: Segmentierung

Strukturierung der Strategischen Geschäftsfelder und Geschäftseinheiten anhand des «Morphologischen Kastens». Fokussierung der attraktiven Marktsegmente.

Phase 3a: Detailanalysen

Analyse der Marktattraktivität und der relativen Wettbewerbsposition pro Strategischem Geschäftsfeld. Ermittlung der kritischen Erfolgfaktoren.

Phase 3b: Marktstellung

Ableitung der Strategischen Stossrichtung pro Geschäftsfeld. Überlegungen zum Mittelund Ressourcen-Einsatz.

Phase 3c: Strategieformulierung

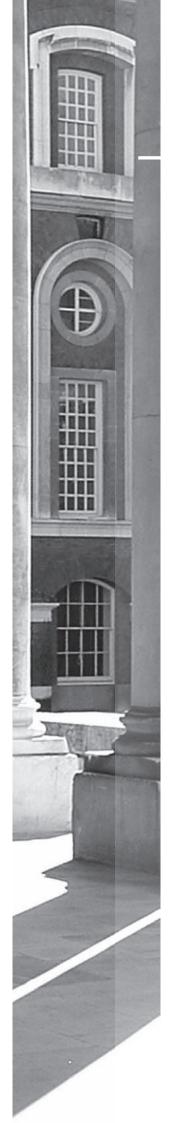
Formulierung der Strategischen Stossrichtung, der Ziele, Mittel und Massnahmen. Planung der quantitativen Eckwerte.

Phase 4: Gesamtstrategie

Konsolidierung der Segment-Strategien. Plausibilitätsprüfung, Funktionale Strategie-Planung.

Phase 5: Implementierung

Strategisches Controlling und Strategie-Reviews zur Umsetzung



SOMMER-/WINTER-AKADEMIE

KONZEPT

Erfolgreiche Unternehmen legen Wert darauf, Nachwuchsleute mit hervorragendem Schulabschluss und somit besten fachlichen Qualifikationen zu rekrutieren und einzustellen. Viele dieser "High Potentials" machen auch im praktischen Unternehmensalltag durch exzellente Leistungen und Resultate auf sich aufmerksam. Nur ist damit noch nicht gesichert, dass diese Arbeitskräfte automatisch auch gute Managerinnen und Manager sind. Management ist ein Beruf, der erlernt sein will. Erfolg im Management beruht weder alleine auf dem angeborenen Talent Hochbegabter, noch stellt er sich durch genügend Fleiss und Arbeit ganz von alleine ein. Vielmehr ist er das Ergebnis eines konzentrierten und zielgerichteten Entwicklungsprozesses und von der intensiven Auseinandersetzung mit den Themen der Unternehmensund Mitarbeiterführung.

Mit der Sommer-/Winter-Akademie legen Sie für Ihre Nachwuchsführungskräfte den Grundstein für eine erfolgreiche Management-Tätigkeit. Das Ausbildungsprogramm dauert 2 Wochen (inklusive das Wochenende zwischen den beiden Seminar-Wochen) und führt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in kompakter Form durch die wesentlichen Themen des Ganzheitlichen Managements. Die konzeptionelle Basis dazu bildet der vielfach bewährte und ebenso praxiserprobte St.Galler Management-Ansatz.

TEILNEHMERINNEN UND TEILNEHMER

- Nachwuchsführungskräfte mit 3-5 Jahren Berufserfahrung
- Jüngere Führungskräfte mit erster Führungserfahrung
- High Potentials, welche gezielt auf zukünftige Führungsaufgaben vorbereitet werden sollen
- Techniker, Ingenieure, Juristen, Naturwissenschafter, Betriebswirtschafter und andere Berufsleute, die mit Managementaufgaben betraut sind oder zukünftig betraut werden sollen

METHODIK

Die Arbeitsweise im Seminar ist geprägt von interaktiver Wissensvermittlung, Lehrgespräch, Fallstudienarbeit in Gruppen, Präsentation und Feedback. Die Inhalte können im gewünschten Mass auf das branchen- und unternehmensspezifische Umfeld ausgerichtet werden.

THEMENSCHWERPUNKTE Grundsätze der Unternehmensführung

- Ganzheitlicher St.Galler Management-Ansatz
- Die einzelnen Management-Disziplinen und ihre Verknüpfungen
- Die Anorderungen an die Nachwuchsführungskraft im Management-Alltag

Mittel- und langfristige Unternehmensführung

- Unternehmenskultur, Unternehmenspolitik
- Strategisches Management zur Zukunftssicherung
- Die Phasen der Strategie-Entwicklung
- Geschäftsfeldgliederung und Portfolio-Management
- Strategie-Umsetzung: Transformation der Unternehmensziele auf Teams und einzelne Mitarbeitende

Strukturen und Prozesse

- Die Schritte zur Hochleistungsorganisation
- Das Funktionieren von Aufbau- und Ablauforganisation
- Kundenorientierte Prozessgestaltung
- Erfolg durch "Business Excellence"

Marketing Management

- Marketing und Markterfolg
- Kommunikation im Markt
- Die Bauteine eines Marke-

ting-Konzepts

- Erfolgreiche Marketing-Strategien
- Marketing am "Point of Sale (POS)", Werbung/PR

Mitarbeiter- und Teamführung

- Kommunikation und Gesprächsführung
- Zielvereinbarung und Leistungsmessung
- Entwicklung eines persönlichen Führungsstils
- Unterschiedliche Führungssituationen erfolgreich meistern

Outdoor-Programm (Wochenende)

- Übungen zum Teambuilding und zur Teamführung im freien Gelände
- Leadership live erleben, Persönlichkeitsstrukturen erkennen
- Feedback und Auswertungsgespräche

Leadership und Change Management

- Umgang mit Wandel und Veränderung
- Impulse für Innovation und Entwicklung im Führungsalltag

Finanzielle Führung und Controlling

- Bilanz- und Gewinn-/Verlustrechnung richtig lesen und verstehen
- Die Bedeutung und Beeinflussbarkeit des Cash Flow
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

COACHING CENTER ST. GALLEN

DURCH WISSEN ZU RESULTATEN

Mit dem Coaching Center St. Gallen bieten wir unseren Kunden Hilfe zur Selbsthilfe. Wir unterstützen Sie dabei, das an SMP Seminaren gewonnene Wissen direkt in messbare Resultate zu überführen. Unsicherheiten im Umgang mit neuen Methoden und Tools werden so vermindert und Fehler bei der ersten Anwendung vermieden.

Je nachdem, welche Coaching-Option der Kunde wählt, ist es sogar möglich, die neuen Konzepte auf das eigene Team und in den eigenen Verantwortungsbereich zu übertragen. So lassen sich Resultate erzielen, die weit über den individuellen Seminarbesuch hinausgehen und die normalerweise nur mit weit aufwendigeren Beratungsund Schulungsprojekten erreicht werden können.

DIE 4 COACHING-OPTIONEN

Sie einen Tag unter vier Au-

gen, um besonders Wichti-

ges individuell zu vertiefen.

Die Coaching-Option lösen

In St. Gallen, Zürich oder in

Das SMP Seminar soll Ihnen

helfen, ein wichtiges Projekt

in Ihrem Unternehmen vor-

zubereiten. Sie nutzen die

Option, um Projekte mit

einem Start-Workshop in

Gang zu setzen, moderiert

durch unseren Dozenten/

Berater.

EINZEL-COACHING



MENTAL-OPTION



Sie besuchen zuerst ein SMP Sie wollen sich mental auf Seminar. Danach vereinbaren eine Spitzenleistung vorbereiten. Zusätzlich zum SMP Seminar buchen Sie einen Tag mit unserem Mental-Trainer. Nach Methoden, die im Sie somit für sich selbst ein. Hochleistungssport angewendet werden, findet dann die optimale Vorbereitung statt.

PROJEKT-OPTION

Ihrer Nähe.



INHOUSE-OPTION



Sie besuchen zuerst das SMP Seminar und vertiefen danach das Wesentliche im Rahmen eines Inhouse-Seminartags mit dem Dozenten und Ihrem Team. So profitieren auch Ihre Mitarbeitenden oder Kollegen von aktuellem Management-Wissen.

Detaillierte Angaben zu allen Programmen des Coaching Center St. Gallen finden Sie im Internet unter

www.cc-stgallen.ch



COACHING CENTER ST. GALLEN

Telefon +41 71 244 55 55 Telefax +41 71 244 55 56

cc@smp.ch



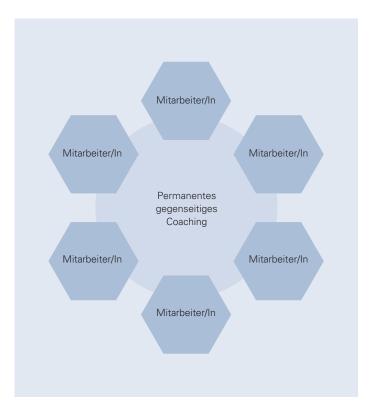
COACHING CIRCLE

AUSGANGSLAGE

Das Wort «Team» zählt zu den in der Managementliteratur der vergangenen Jahre am meisten benutzten Wörtern. Dessen ungeachtet sieht die unternehmerische Wirklichkeit oft anders aus.

Im normalen Tagesablauf dominiert automatisch die Konzentration auf die eigenen Ziele, allenfalls ergänzt durch die Konzentration auf die Ziele des Kunden, wenn es sich um eine Verkaufsaufgabe handelt und wenn der Verkäufer sein Handwerk versteht.

Es findet also eine gewisse Entfremdung vom Unternehmen und von den anderen Menschen im Unternehmen statt. Wir sprechen hier vom «Dilemma der Teambildung». Die Mitarbeitenden kreisen quasi als «Satelliten» um das Unternehmen, in einer eigenen «Umlaufbahn» ohne Berührungspunkte mit dem Unternehmen und den andern «Satelliten». Zugegebenermassen ein extremes Bild, das in seinen Grundzügen aber vielerorts zu finden und auch nicht einfach zu beheben ist. Auch bei den wichtigen und notwendigen Weiterbildungsmassnahmen in der gewohnten Seminarform wollen die Teilnehmer vor allem Lösungen für Ihre individuellen Fragen und Problemstellungen. Diese Massnahmen können folglich das Dilemma der Teambildung nicht lösen. Wir sprechen deshalb in diesem Zusammenhang zusätzlich vom «Dilemma der Weiterentwicklung».



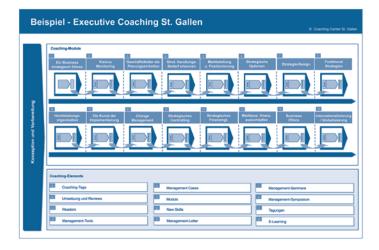


Der Coaching Circle bietet die Lösung, die beide Dilemmas klärt:

Veränderungen im Markt erzeugen einen steigenden Druck, laufend besser zu werden. Nachdem Prozesse, Strukturen, ja sogar Strategien immer ähnlicher und dadurch austauschbarer werden, kann eine nachhaltige Leistungssteigerung nur noch über die in einem Unternehmen tätigen Menschen geschehen. Dabei zählen nicht die Ergebnisse einzelner, sondern die gemeinsamen. Für diese Leistungssteigerung ist die Weitergabe von Know-how zwischen den Leistungsträgern im Unternehmen von grosser Wichtigkeit. Der Teamgedanke, der dabei entsteht, trägt wiederum ergänzend zur angestrebten Leistungssteigerung bei.

Der Coaching Circle dient dazu, Teams weiter nach vorne zu bringen, um die Erfolgsstories von einem zum anderen weiterzugeben. Durch den Coaching Circle wird aber auch die Erreichung grösserer, individueller Erfolge entscheidend unterstützt. Ganz nebenbei entsteht dabei echte, individuelle Personalentwicklung «on the job» und eine Aufwertung der Mitarbeitenden als Wissensträger.

EXECUTIVE COACHING



Executive Coaching ist die wohl intensivste und effektivste Form der persönlichen Weiterbildung. Im 1:1 Direktkontakt zwischen Experte und Teilnehmer werden die für Sie aktuellen Fragstellungen aus den Bereichen

- Strategie, Prozess, Struktur
- Marketing & Verkauf/Vertrieb
- Finance & Controlling
- Leadership & Persönlichkeitsentwicklung

zielorientiert aufgearbeitet. Sie erhalten die Möglichkeit, wichtige unternehmerische Herausforderungen mit einem anerkannten Top-Spezialisten zu besprechen.

Executive Coaching richtet sich an alle Führungskräfte, die in konzentrierter Form an konkreten Fragestellungen arbeiten und sich persönlich höchst effektiv weiterentwickeln wollen – möglicherweise nach bereits erfolgtem Seminarbesuch.

KONZEPT

Als Führungskraft sind Sie permanent gefordert, den Erfolg des Unternehmens, in dem Sie tätig sind, zu steigern und das Unternehmen weiter zu bringen. Genauso haben Sie das Bedürfnis, sich selber ebenfalls permanent zu steigern und gezielt weiter zu entwickeln.

Executive Coaching bietet
Ihnen die Möglichkeit, innert
kürzester Zeit Antworten auf
brennende unternehmerische
Fragen zu erarbeiten, basierend
auf neusten Erkenntnissen der
St. Galler Forschung, umgesetzt von anerkannten Experten. Sie verfügen über einen
adäquaten Gesprächspartner,
ein «Sounding board» auf
höchstem Niveau.

ABLAUF

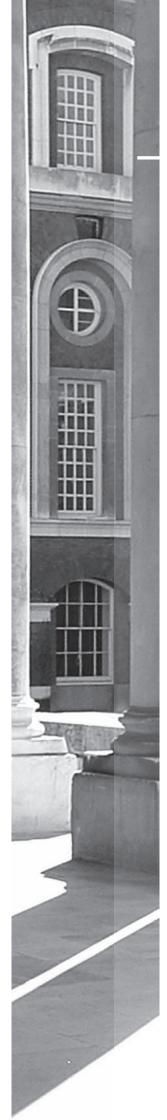
Sie besprechen Zielsetzung und Themenbereiche mit unserem Spezialisten, der auf Basis der definierten Parameter ein individuelles Coaching-Programm für Sie erstellt. In der Regel umfasst eine Coachingeinheit einen halben Tag. Aus logistischen Gründen können mehrere Einheiten kombiniert werden. Wichtig sind auch die Themen, die Sie zwischen den Modulen erarbeiten resp. umsetzen und mit Ihrem Experten im folgenden Modul wieder besprechen.

Der ganze Coaching Prozess steht immer im Zeichen der konsequenten persönlichen Zielerreichung. Ziele, Wissen, Persönlichkeit und Verhalten des Teilnehmers werden in Übereinstimmung gebracht.

NUTZEN

Die Nachhaltigkeit des Executive Coaching Programms in Bezug auf die individuelle Leistungssteigerung ist unerreicht:

- schnell erfolgswirksam
- ein Maximum an Praxisnähe
- langfristig wirksam
- individuell und persönlich
- lösungsorientiert
- hoher langfristiger Nutzen für Unternehmen und Individuum



REFERENZEN

(AUSZUG)

Das SMP Management Programm St. Gallen ist seit Jahren zuverlässiger Partner führender Unternehmen im Bereich der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften und des Management Developments:

ABB Schweiz AG
Schweiz

Aesculap SA
Frankreich

Audi AG

Deutschland

AVIS Autovermietung

Deutschland **BERICAP**Ungarn

BMH Claudius Peters GmbH Finnland

BMW AGDeutschland

Boehringer Ingelheim Pharma Deutschland

Bristol-Myers SuqibbGrossbritannien

Bulthaupt GmbH & Co. KGDeutschland

Calida Ungarn GmbH Ungarn

Carcoustics International GmbHDeutschland

Clariant GmbH
Deutschland

Coutts & Co.
Grossbritannien
Credit Suisse

Schweiz **Daimler TSS GmbH**Deutschland

Datev eGDeutschland

DEKRA e.V.Deutschland

Deutsche Bahn AG Deutschland

Deutsche Telekom AGDeutschland

Die Schweizerische Post Schweiz

Dräger Medical AG
Deutschland
ENBW AG

Deutschland

Ernst & Young GmbH

Deutschland

Esprit Europe GmbH
Deutschland

Geberit International GmbHDeutschland

Goldwell
Deutschland
Greiner

Österreich
Henkel AG

Deutschland

HypoVereinsbank AGDeutschland

IBM
Deutschland
KPMG AG

Deutschland

Lufthansa Systems AG

Deutschland

Mercer Deutschland

Mercer Deutschland GmbH
Deutschland

MicrosoftDeutschland

Minolta Österreich

Deutschland

MTU Aero Engines GmbH

Moritz Klink GmbH & Co. KG

Österreich

MVV Energie AG

Deutschland

Nestlé Schweiz Novartis AG

Schweiz

Peugeot Deutschland GmbH

Pirelli Deutschland GmbH
Deutschland

Postbank AGDeutschland

Deutschland

Praktiker GmbH
Deutschland
Ringier AG
Schweiz

RWE AGDeutschland

Robert Bosch GmbH
Deutschland

SAP AG
Deutschland
SBB AG

Schweiz **Sefar AG**Frankreich

Shell International Gas Ltd.

Deutschland

SIEMENS AG
Deutschland
Sony Music
Deutschland

Stabilus GmbH
Deutschland

SV Versicherung Deutschland

Schenck Process GmbH

Deutschland

Swarovski
Liechtenstein

Swisscom AG Schweiz Tchiho GmhH

Deutschland

Thomas Cook AG
Deutschland
T-Systems
Deutschland

UBS AG Schweiz

UTA Telekom AG Österreich Vodafone Deutschland Volkswagen AG

Deutschland

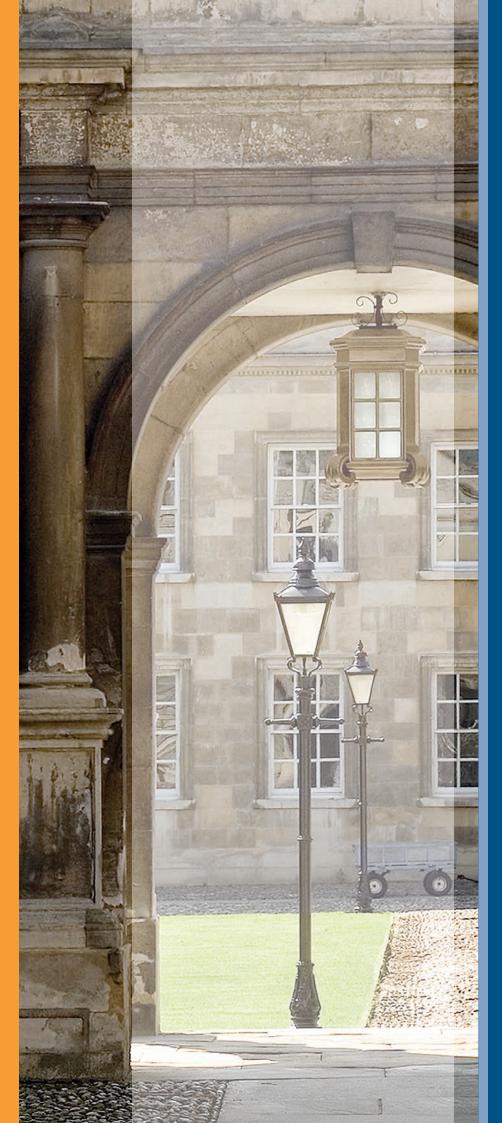
Zech Management GmbH
Deutschland

UNVERBINDLICHE PROJEKTANFRAGE

Name
Vorname
Firma
Strasse
PLZ
Ort
Telefon
Telefax
E-Mail
BITTE ERSTELLEN SIE UNVERBINDLICH EIN ANGEBOT FÜR FOLGENDES INHOUSE PROGRAMM: Projektitel
Themenschwerpunkt
Zielgruppe
Anzahl Teilnehmer
Gewünschter Umfang (Anzahl Tage)
Durchführungsort
Gewünschter Starttermin
Besonderes

Bitte senden oder faxen Sie dieses Formular an:

SMP Management Programm St. Gallen Schönbüelpark 10 CH-9016 St. Gallen Telefon +41 71 244 55 55 Telefax +41 71 244 55 56 inhouse@smp.ch www.smp.ch



SMP Management Programm St. Gallen

Schönbüelpark 10 CH-9016 St. Gallen

Telefon +41 71 244 55 55 Telefax +41 71 244 55 56 inhouse@smp.ch www.smp.ch

SMP

MANAGEMENT PROGRAMM ST. GALLEN