MASTER & DIPLOME

St. Gallen

Executive MBA
Master Programme
General Management-Diplome
Management-Diplome
Management-Zertifikate

berufsbegleitend

SMP

MANAGEMENT PROGRAMM
ST. GALLEN

SMP Management Programm St. Gallen

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

“Höchste Weisheiten sind belanglose Daten, wenn man sie nicht zur Grundlage von Handlungen und Verhaltensweisen macht.”

Peter F. Drucker

SMP

MANAGEMENT PROGRAMM
ST. GALLEN

INHALTSVERZEICHNIS

4 Programmaufbau
6 Übersicht
8 Daten 2024

11 EMBA, MASTER PROGRAMME

12 Executive MBA (EMBA)
14 SMP Executive Master Programme St. Gallen
20 SMP Master of Management St. Gallen

23 GENERAL MANAGEMENT-DIPLOME

25 Geschäftsführer- und CEO-Diplom SMP St. Gallen
26 General Management-Diplom SMP St. Gallen
27 Junior Management-Diplom SMP St. Gallen

29 MANAGEMENT-DIPLOME

32 Marketing Management-Diplom SMP St. Gallen
33 Sales Management-Diplom SMP St. Gallen
34 Finanz-Diplom SMP St. Gallen
35 Controlling-Diplom SMP St. Gallen

37 MANAGEMENT-ZERTIFIKATE

39 Strategie-Zertifikat SMP St. Gallen
40 Marketing-Zertifikat SMP St. Gallen
41 Sales Management-Zertifikat SMP St. Gallen
42 Finanz-und Controlling-Zertifikat SMP St. Gallen
43 Leadership-Zertifikat SMP St. Gallen

45 SMP ALUMNI

48 Administration und Organisation
49 Anmeldekarten

Weitere Information und Beratung unter:

SMP Management Programm St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
seminare@smp.ch
www.smp.ch

SMP MASTER-, DIPLOM-, ZERTIFIKATS-PROGRAMME
PROGRAMMAUFBAU

Engagierten Führungs- und Fachkräften, die gezielt eine praxisorientierte Weiterbildung suchen, die über den reinen Seminarbesuch hinausgeht, bietet SMP ein umfassendes Sortiment an ganzheitlichen Diplom- und Masterprogrammen.

Das Angebot reicht dabei vom Management-Zertifikat, bestehend aus Präsenzseminar und Projektarbeit, bis hin zum voll akkreditierten akademischen MBA-Programm von mindestens 2 Jahren Dauer.

Alle Programme nutzen die seit vielen Jahren bewährten Seminare und ergänzen diese gezielt durch flexible Studienmodule zur Vertiefung und Anwendung der gewonnenen Erkenntnisse. So entstehen Studiengänge, die aktuellste Theorien und Konzepte mit höchstem Praxisbezug vereinen.

MODULARER AUFBAU

Alle Master- und Diplomprogramme von SMP sind modular aufgebaut und können entsprechend individuell zusammengestellt werden (vergleichbar mit dem ECTS Credit-System).

Die im Rahmen eines bestimmten Programmes zu erbringenden Leistungsbestandteile (Präsenzseminar, Workshop, Fernstudium, Diplom- oder Projektarbeit, etc.) können so spezifisch auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Studenten massgeschneidert werden.

Dies ermöglicht es den Studierenden, den Studienablauf weitgehend frei zu gestalten. Bereits erbrachte Leistungen eines Studiengangs der unteren Stufen können ggf. später an ein umfassenderes Programm angerechnet werden und müssen dort nicht nochmals erbracht werden. Ein persönlicher Bildungsweg lässt sich so auch langfristig strategisch planen und überschneidungsfrei gestalten.

ANRECHNUNG VON LEISTUNGEN

Die für jeden Diplomabschluss nötigen Credits sind nicht fest mit einem bestimmten Studiengang verbunden, sondern können auch vorab durch den Besuch z. B. eines einzelnen Seminars erworben und später auf ein Diplomprogramm angerechnet werden. Bereits besuchte Seminare können so auch nachträglich jederzeit in ein Master- oder Diplomprogramm integriert werden.

Ob und in welchem Ausmass eine bereits erbrachte Leistung anrechenbar ist, wird im Einzelfall geprüft. Leistungen, die den im Studienplan vorgesehenen Modulen exakt entsprechen, können in der Regel voll angerechnet werden. Andere Leistungen werden mit dem Anteil angerechnet, der thematisch mit dem Standardprogramm des Studiengangs übereinstimmt.

UPGRADE
vom Seminar zum Diplom

Ein Beispiel: Ein Teilnehmer, der bereits das St. Galler Junior Management Programm besucht hat, kann dieses auf den Studiengang zum SMP Master of Management voll anrechnen, da das Seminar exakt den ersten 3 Präsenzmodulen des Diplomprogramms entspricht. Will er stattdessen den Abschluss zum Sales Management-Diplom SMP St. Gallen erwerben, so ist lediglich eine Anrechnung von 4 Seminartagen im Rahmen des Basisprogramms möglich.

Unsere Studienleitung informiert Sie jederzeit gerne, in welchem Umfang und an welche Studiengänge eine Anrechnung der von Ihnen bereits erbrachten Leistungen möglich ist, und erstellt Ihnen einen unverbindlichen Studienplan für das für Sie optimale Programm.

AKADEMISCHE PROGRAMME 24–36 Monate	▪ Doctor of Business Administration (DBA) ▪ Executive MBA (EMBA)
EXECUTIVE MASTER PROGRAMME 18–24 Monate	SMP Executive Master of: ▪ General Management ▪ Leadership ▪ Marketing ▪ Finance ▪ SMP Master of Management St. Gallen
GENERAL MANAGEMENT-DIPLOME 6–12 Monate	▪ Geschäftsführer- und CEO-Diplom SMP St. Gallen ▪ General Management-Diplom SMP St. Gallen ▪ Junior Management-Diplom SMP St. Gallen
MANAGEMENT-DIPLOME 6–12 Monate	▪ Marketing Management-Diplom SMP St. Gallen ▪ Sales Management-Diplom SMP St. Gallen ▪ Finanz-Diplom SMP St. Gallen ▪ Controlling-Diplom SMP St. Gallen
MANAGEMENT-ZERTIFIKATE 3–9 Monate	▪ Strategie-Zertifikat SMP St. Gallen ▪ Marketing-Zertifikat SMP St. Gallen ▪ Sales Management-Zertifikat SMP St. Gallen ▪ Finanz-und Controlling-Zertifikat SMP St. Gallen ▪ Leadership-Zertifikat SMP St. Gallen

Seminare, Workshops	Fernstudium, E-Learning	Diplomarbeit, Projektarbeit,	Kolloquium

Anrechnung bereits besuchter SMP-Seminare an Master-, Diplom-, Zertifikats-Programme möglich

MASTER-, DIPLOM-, ZERTIFIKATS-PROGRAMME
ÜBERSICHT

EXECUTIVE MBA (MBA)

Seite 14

Dieser akademische Studiengang von 24 bis 36 Monaten Dauer richtet sich an obere und oberste Führungskräfte, die gezielt einen international anerkannten Abschluss erwerben möchten, um ihr persönliches Profil abzurunden. Mindestens 5 Jahre Führungserfahrung in verantwortlicher Position und ein abgeschlossenes Hochschulstudium (Bachelor equivalent) sind Zulassungsvoraussetzung.

Das Programm kombiniert den ganzheitlichen St. Galler Management-Ansatz mit der aktuellen Erkenntnissen der akademischen Management-Lehre und vermittelt so das umfassende Verständnis, welches Führungskräfte in international vernetzten Unternehmen heute benötigen.

Insgesamt 32 Präsenztage gepaart mit Selbststudium und Fallstudien bieten einen perfekten Mix aus neuestem Wissen und praktischer Anwendung der Konzepte und Methoden in der Praxis.

EXECUTIVE MASTER PROGRAMME

Seite 16

Diese praxisorientierten Master Programme richten sich als Alternative zum MBA an erfahrene Führungskräfte, die ihre Effektivität und Fachkompetenz gezielt steigern wollen, bei denen ein akademischer Grad im Lebenslauf aber nicht oberste Priorität hat.

SMP MASTER OF MANAGEMENT

Seite 22

Dieses intensive Programm bietet aufstrebenden Führungskräften, Spezialisten, Technikern und Juristen ohne betriebswirtschaftliches Studium die Möglichkeit, in 12–18 Monaten berufsbegleitend einen wertvollen Abschluss zu allen zentralen Themen der modernen Managementlehre zu erwerben.

GENERAL MANAGEMENT-DIPLOME

Seite 24

Auf 3 Hierarchiestufen bieten diese ganzheitlichen Diplom-Lehrgänge engagierten Führungs- und Fachkräften die Möglichkeit, sich effektiv und kompakt auf neue Aufgaben und Herausforderungen vorzubereiten. Die Präsenzseminare sind dabei stets abgestimmt auf die Bedürfnisse der entsprechenden Zielgruppe. Wo junge Führungs- und Fachkräfte primär neue Kenntnisse erwerben möchten, gilt es für erfahrene Manager eher, vorhandenes Wissen im Austausch mit anderen Executives zu hinterfragen und auf den neuesten Stand zu bringen.

Die abschliessende Diplomarbeit, die zu einem Thema aus der eigenen Praxis zu verfassen ist, bietet die perfekte Plattform, um sich frühzeitig in einen neuen Aufgabenbereich einzuarbeiten und nicht nur gegenüber dem Prüfungsausschuss sondern auch im eigenen Unternehmen zu zeigen, dass man bereit ist, sich neuen Herausforderungen zu stellen.

MANAGEMENT- DIPLOME

Seite 30

Wer sich in seinem Fachbereich für höhere Aufgaben empfehlen möchte, der ist gut beraten, sein Kompetenz und Eignung durch eine Weiterbildung mit Diplomabschluss zu belegen.

Im Gegensatz zu den General Management-Diplomen setzen die Management-Diplome nicht auf Breite sondern auf Tiefe. Zu einem engen Themenkreis wird, aufbauend auf den bereits vorhandenen Kenntnissen der Teilnehmer, gezielt neuestes Wissen zum entsprechenden Fachbereich vermittelt und im Rahmen von 2×2 Workshoptagen aktiv trainiert.

Auch hier gilt es abschliessend, den eigenen Lernerfolg durch eine Diplomarbeit zu belegen, welche am Kolloquium gegenüber kritischen Fragen zu verteidigen ist.

MANAGEMENT-ZERTIFIKATE

Seite 38

Diese Programme richten sich an Führungs- und Fachkräfte, die sich zeitlich nicht in der Lage sehen, einen Studiengang zu besuchen, aber trotzdem einen Leistungsnachweis erwerben möchten, der über den reinen Seminarbesuch hinausgeht.

Jedes Zertifikat besteht aus einem Präsenzseminar und einer anschliessenden Projektarbeit mit Präsentation in St. Gallen zum entsprechenden Themenkreis.

Durch die Projektarbeit belegen die Teilnehmer, dass sie in der Lage sind, die im Seminar vermittelten Inhalte selbständig auf konkrete Aufgabenstellungen aus der Praxis anzuwenden.

MASTER-, DIPLOM-, ZERTIFIKATS-PROGRAMME
ÜBERSICHT

	Seminartage	Fernstudium	Workshoptage	E-Learning	Diplom-, Projektarbeit	Kolloquium	Dauer (Mt)	Studiengebühr (CHF)*
Executive MBA (EMBA)	32	ja	–	–	–	–	24–36	39900.–
SMP Executive Master of General Management St. Gallen	4×4	ja	2×2	1 Modul	ja	ja	18–24	29900.–
SMP Executive Master of Marketing St. Gallen	4×4	ja	2×2	1 Modul	ja	ja	18–24	29900.–
SMP Executive Master of Leadership St. Gallen	4×4	ja	2×2	1 Modul	ja	ja	18–24	29900.–
SMP Executive Master of Finance St. Gallen	4×4	ja	2×2	1 Modul	ja	ja	18–24	29900.–
SMP Master of Management St. Gallen	4×4	ja	–	–	ja	ja	12–18	23900.–
Geschäftsführer- und CEO-Diplom SMP St. Gallen	3×4	–	–	–	ja	ja	6–12	17900.–
General Management-Diplom SMP St. Gallen	3×4	–	–	–	ja	ja	6–12	16900.–
Junior Management-Diplom SMP St. Gallen	3×4	–	–	–	ja	ja	6–12	14900.–
Marketing Management-Diplom SMP St. Gallen	8	–	2×2	–	ja	ja	6–12	14900.–
Sales Management-Diplom SMP St. Gallen	8	–	2×2	–	ja	ja	6–12	14900.–
Finanz-Diplom SMP St. Gallen	8	–	2×2	–	ja	ja	6–12	14900.–
Controlling-Diplom SMP St. Gallen	8	–	2×2	–	ja	ja	6–12	14900.–
Strategie-Zertifikat SMP St. Gallen	4	–	–	–	ja	ja	3–9	7900.–
Marketing-Zertifikat SMP St. Gallen	4	–	–	–	ja	ja	3–9	7500.–
Sales Management-Zertifikat SMP St. Gallen	4	–	–	–	ja	ja	3–9	7500.–
Finanz- und Controlling-Zertifikat SMP St. Gallen	4	–	–	–	ja	ja	3–9	7500.–
Leadership-Zertifikat SMP St. Gallen	4	–	–	–	ja	ja	3–9	7500.–

*zzgl. 8.1% MWST. Abhängig vom aktuellen Tageskurs, Rechnungstellung in EUR möglich.

MASTER-, DIPLOM-, ZERTIFIKATS-PROGRAMME
DATEN 2024

EXECUTIVE MBA

Executive MBA Seite 12

Studienbeginn: jederzeit möglich

Dauer: 24–36 Monate

Studiengebühr: CHF 39900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

EXECUTIVE MASTER PROGRAMME

SMP Executive Master of General Management St. Gallen Seite 16

Studienbeginn: jederzeit möglich

Dauer: 18–24 Monate

Studiengebühr: CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

SMP Executive Master of Marketing St. Gallen Seite 17

Studienbeginn: jederzeit möglich

Dauer: 18–24 Monate

Studiengebühr: CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

SMP Executive Master of Finance St. Gallen Seite 18

Studienbeginn: jederzeit möglich

Dauer: 18–24 Monate

Studiengebühr: CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

SMP Executive Master of Leadership St. Gallen Seite 19

Studienbeginn: jederzeit möglich

Dauer: 18–24 Monate

Studiengebühr: CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

MASTER PROGRAMME

SMP Master of Management St. Gallen Seite 20

Studienbeginn: jederzeit möglich

Dauer: 12–18 Monate

Studiengebühr: CHF 23900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

GENERAL MANAGEMENT-DIPLOME

Geschäftsführer- und CEO-Diplom SMP St. Gallen Seite 25

Studienbeginn: 04.03.2024
10.06.2024
02.09.2024
18.11.2024

Dauer: 6–12 Monate

Studiengebühr: CHF 17900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

General Management-Diplom SMP St. Gallen Seite 26

Studienbeginn: 22.01.2024
04.03.2024
17.06.2024
26.08.2024
11.11.2024

Dauer: 6–12 Monate

Studiengebühr: CHF 16900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Junior Management-Diplom SMP St. Gallen Seite 27

Studienbeginn: 15.01.2024
11.03.2024
22.04.2024
02.09.2024
04.11.2024

Dauer: 6–12 Monate

Studiengebühr: CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

FACH- UND SPEZIALISTEN-DIPLOME

Marketing Management-Diplom SMP St. Gallen Seite 32

Studienbeginn: 15.01.2024
11.03.2024
22.04.2024
02.09.2024
04.11.2024

Dauer: 6–12 Monate

Studiengebühr: CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Sales Management-Diplom SMP St. Gallen Seite 33

Studienbeginn: 15.01.2024
11.03.2024
22.04.2024
02.09.2024
04.11.2024

Dauer: 6–12 Monate

Studiengebühr: CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Finanz-Diplom SMP St. Gallen

Seite 34

Studienbeginn:	15.01.2024 11.03.2024 22.04.2024 02.09.2024 04.11.2024
Dauer:	6–12 Monate
Studiengebühr:	CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Controlling-Diplom SMP St. Gallen

Seite 35

Studienbeginn:	15.01.2024 11.03.2024 22.04.202 02.09.2024 04.11.2024
Dauer:	6–12 Monate
Studiengebühr:	CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

MANAGEMENT-ZERTIFIKATE

Strategie-Zertifikat SMP St. Gallen

Seite 39

Studienbeginn:	22.01.2024 04.03.2024 17.04.2024 17.06.2024 26.08.2024
Dauer:	3–9 Monate
Studiengebühr:	CHF 7900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Marketing-Zertifikat SMP St. Gallen

Seite 40

Studienbeginn:	22.01.2024 08.04.2024 25.11.2024
Dauer:	3–9 Monate
Studiengebühr:	CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Sales Management-Zertifikat SMP St. Gallen

Seite 41

Studienbeginn:	10.06.2024 11.11.2024
Dauer:	3–9 Monate
Studiengebühr:	CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Finanz-und Controlling-Zertifikat SMP St. Gallen

Seite 42

Studienbeginn:	15.01.2024 08.04.2024 17.06.2024 19.08.2024 23.09.2024 04.11.2024
Dauer:	3–9 Monate
Studiengebühr:	CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Leadership-Zertifikat SMP St. Gallen

Seite 43

Studienbeginn:	22.01.2024 11.03.2024 22.04.2024 01.07.2024 09.09.2024 14.10.2024 18.11.2024
Dauer:	3–9 Monate
Studiengebühr:	CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

INFORMATION UND BERATUNG

Gerne erläutern wir Ihnen die Vorzüge der SMP Studienprogramme oder beraten Sie bei der Auswahl des für Sie optimalen Studienlehrgangs.

Andreas Läubli, dipl. Wirtschaftspädagoge
Master of Arts der Universität St. Gallen
CEMS Master of Science
Programmdirektor
+41 71 244 55 55
a.laeubli@smp.ch

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

TEILNEHMERSTIMMEN

SMP EXECUTIVE MASTER OF GENERAL MANAGEMENT ST. GALLEN

Auf meiner Suche nach einer umfassenden Management-Weiterbildung, die auch von einer Führungskraft in verantwortlicher Position realistisch berufsbegleitend absolviert werden kann, stiess ich auf den SMP Executive Master of General Management. Bereits nach dem Besuch der ersten Seminarmodule war ich überzeugt, damit die richtige Wahl getroffen zu haben. Der grosse Erfahrungsschatz der Dozenten, die immer eine klare Verbindung zwischen den theoretischen Konzepten und sehr konkreten Beispielen aus der Praxis herstellen konnten, half mir sehr dabei, wieder in die Rolle eines «Studierenden» zu schlüpfen. Durch die stets positive Seminaratmosphäre und die überschaubaren Gruppengrössen konnte ich eigene Erfahrungen sehr gut einbringen.

Auch das Fernstudium, vor dem ich vorab zugegebenermassen etwas Respekt hatte, war äusserst anwendungsorientiert aufgebaut und ich konnte zahlreiche Methoden und Instrumente bereits während des Studiums für meine eigene berufliche Praxis anwenden.

Die Erstellung der Projektarbeit bedeutete zwar eine erhebliche Zusatzbelastung, doch da ich ein Thema aus der eigenen Praxis wählen konnte, entstand daraus auch ein sehr konkreter Nutzen für das Unternehmen und auch für mich persönlich. Ich nehme viele wichtige Inputs aus dem Studium mit und freue mich jetzt darauf, die neuen Kenntnisse in der Praxis effektiv anzuwenden.

Dr. Ing. Johann Beiersdorfer
Audi AG

GESCHÄFTSFÜHRER- UND CEO-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Im Rahmen der Vorbereitung auf die Übernahme einer Top-Management-Position in unserem Unternehmen war im Rahmen der Personalentwicklung auch ein General Management Seminar vorgesehen. Ich habe mich bei den in Frage kommenden Alternativen für das « Geschäftsführer- und CEO-Diplom St. Gallen» des SMP Management Programm St. Gallen entschieden, da es gegenüber den betrachteten Alternativen einen Abschluss in Form einer Diplomarbeit vorsieht: Gerade weil die umfangreiche, praxisorientierte Erfahrung häufig entgegengesetzte Anforderungen als die Durchführung einer themenorientierten Diplomarbeit stellt, schien mir dieser Perspektivwechsel sehr reizvoll.

Rückblickend war es die richtige Entscheidung: Die Kombination aus fundierter Wissensvermittlung, praxisgerechten Übungen und umfangreicher Literatur bzw. Literaturhinweisen übertraf meine Erwartungen. Darüber hinaus war die Zusammensetzung der Teilnehmer branchenübergreifend und daher der gemeinsame Austausch während der Seminare sehr fruchtbar. Die abschließende Diplomarbeit rief eigene und im Alltag wenig genutzte Ressourcen zur vertieften Betrachtung einer praxis-orientierten Problemstellung ab.

Kurzum: Eine tolle Erfahrung mit vielfältigem Nutzen für die Praxis. Unserer Personalentwicklung und einigen Kollegen habe ich SMP sehr gerne empfohlen.

Hans Gennen
Leitung Geschäftsfeld Umwelt
CURRENTA GmbH & Co OHG

MASTER PROGRAMME

12 Executive MBA (EMBA)
14 Executive Master Programme
16 SMP Executive Master of General Management St. Gallen
17 SMP Executive Master of Marketing St. Gallen
18 SMP Executive Master of Finance St. Gallen
19 SMP Executive Master of Leadership St. Gallen
20 SMP Master of Management St. Gallen

EXECUTIVE MBA (EMBA)

KONZEPT

Dieses praxisorientierte EMBA Programm bietet erfahrenen Führungskräften die Möglichkeit, ihr Wissen auf den neuesten Stand zu bringen und dies durch den momentan international am höchsten bewerteten akademischen Grad zu belegen.

ZULASSUNG

Das Executive MBA-Programm können Kandidaten absolvieren, die folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Qualifizierte Management- und Führungserfahrung von mindestens fünf Jahren.
- Universitätsabschluss, Abschluss an einer Fachhochschule oder anderer gleichwertiger Abschluss mindestens der Bachelor-Stufe.
- Für Kandidaten ohne Universitäts- oder Fachhochschulabschluss wird die Zulassung im Rahmen einer «Sur-Dossier-Aufnahme» durch die Zulassungskommission der Kalaidos University of Applied Sciences geprüft.

AUFBAU

Das Programm, angeboten in Zusammenarbeit mit unseren Partnern, kombiniert unsere praxisorientierten Seminare nach dem ganzheitlichen St. Galler Management-Ansatz mit den heutigen wissenschaftlichen Erkenntnissen. Modular aufgebaut und in mehrere Lernelemente unterteilt.

ABLAUF & THEMENSCHWERPUNKTE

Das berufsbegleitende Executive MBA-Programm dauert zwei Jahre und ist in vier Studiensemester aufgeteilt:

Bewerbung, Zulassung, Studiengespräch

Nach Eingang der kompletten Bewerbungsunterlagen und Prüfung durch die Zulassungskommission werden die Kandidatinnen und Kandidaten zu einem Eintrittsgespräch eingeladen. Im Verlauf des Gesprächs wird der individuelle Studienplan für das Executive MBA Programm konzipiert. Der im Eintrittsgespräch definierte Studienplan beinhaltet die zeitliche und die inhaltliche Planung des gesamten Executive MBA-Programms. In Ausnahmefällen kann der Studienplan nach bereits erfolgtem Studienbeginn angepasst werden.

Einreichen der Bewerbungsunterlagen

Entscheid über die Zulassung zum Executive MBA

Eintrittsgespräch und Erstellung des Studienplanes

1. und 2. Semester: Basisstudium (30 ECTS)

Lernmodul 1 (6 ECTS)	**Lernmodul 2** (6 ECTS)	**Lernmodul 3** (6 ECTS)	**Lernmodul 4** (6 ECTS)	**Lernmodul 5** (6 ECTS)
Strategisches Management	Marketing Management	Finanz-management	Leadership & Führung	Vertiefungs-Seminar
Fernstudium 'Unternehmens-führung & Strategie'	Fernstudium 'Marketing & Ver-kaufsmanagement'	Fernstudium 'Finanzen & Controlling'	Fernstudium 'Führung & Leadership'	Fernstudium 'St. Galler Wissens-Bausteine'

Studium der fachspezifischen und modulübergreifenden Literatur

Erarbeitung von praxisorientierten Fallstudien mit Zwischenqualifikation

3. Semester: CAS Certificate of Advanced Studies (15 ECTS)

Selbststudium & themenvertiefende Seminare (9 Präsenztage)

Fallstudie mit Präsentation

4. Semester: MAS Master of Advanced Studies (15 ECTS)

Vorbereitungs-Workshops Master-Thesis (3 Präsenztage)

Verfassen der Master-Thesis

Verleihung des Executive MBA-Titels

ECTS: European Credit Transfer and Accumulation System

Präsenzseminare
Die Präsenzseminare dienen der Vertiefung der wichtigsten Themenkreise und bieten den Studierenden die Möglichkeit, auch spezifische Aspekte aus der eigenen Praxis in den Studienablauf zu integrieren. Sämtliche Seminare werden von hochkarätigen Dozenten geleitet, die neben ihrer akademischen Karriere auch über umfangreiche Erfahrung in der Praxis verfügen.

Semester 1 und 2
Basisstudium im Umfang von fünf Lernmodulen bestehend aus Präsenzseminar, Fern- und Literaturstudium sowie abschliessender Transferaufgabe durch eine praxisorientierte Fallstudie.

Semester 3
Certificate of Advanced Studies (CAS) mit Fernstudium, neun Präsenztagen und einer Fallstudie (Seminararbeit) mit anschliessender Präsentation.

Semester 4
Master of Advanced Studies (MAS) mit Besuch von drei vorbereitenden Workshop-Tagen und der Verfassung einer Master-Thesis.

ANRECHNUNG

Hat ein Teilnehmer vor Beginn des Studiums bereits Seminare bei SMP absolviert, so können diese auf den EMBA angerechnet werden, sofern sie thematisch einem oder mehreren der im Studienplan vorgesehenen Präsenzseminare entsprechen.

PARTNER

SGMI Management Institut St. Gallen
Als eine der renommiertesten, international tätigen Business Schools aus dem deutschsprachigen Raum steht das SGMI Management Institut St. Gallen für anspruchsvolle Weiterbildung im praxisorientierten Management auf der Basis des St. Galler Management-Ansatzes. Die SMP Management Programm St. Gallen ist eine Institution der SGMI Management Institut St. Gallen AG.

Kalaidos University of Applied Sciences
Die Kalaidos University of Applied Sciences ist eine der grössten Anbieterinnen von Executive MBA-Programmen in der Schweiz. Mehr als 6'000 Führungskräfte und Spezialisten haben bereits von der grossen Erfahrung als anerkannte und akkreditierte Hochschule in der Förderung und Entwicklung von Professionals profitiert.

DATEN & DAUER

Der Beginn der ersten beiden Semester ist jederzeit gemäss individuellen Studienplan möglich. Die Semester 3 und 4 beginnen jeweils im April oder im Oktober.

Das gesamte Programm dauert minimal zwei Jahre und kann auf maximal vier Jahre gestreckt werden.

AKKREDITIERUNG

Die Studienangebote der SGMI Management Institut St. Gallen AG führen durch die Zusammenarbeit mit Kalaidos zum Executive MBA und damit zur staatlichen Anerkennung sowie zur international gültigen AAQ-Akkreditierung (Swiss Agency of Accreditation and Quality Assurance). Die staatliche und die internationale Anerkennung eines Executive MBA-Abschlusses steht dafür, dass das Studienprogramm höchsten Qualitäts- und Reputationsansprüchen im Bereich der Executive Education genügt.

Mit dem Abschluss des Executive MBA-Programms erhalten die Absolventinnen und Absolventen das Recht, den Executive MBA-Titel der staatlich anerkannten und eidgenössisch akkreditierten Kalaidos University of Applied Sciences zu tragen.

STUDIENGEBÜHR

CHF 39900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich.

Gerne beraten wir Sie im Rahmen eines unverbindlichen Studiengesprächs.

SMP
Management Programm St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
seminare@smp.ch
www.smp.ch

EXECUTIVE MASTER PROGRAMME
ÜBERSICHT

	SMP Executive Master St. Gallen			
Abschluss-module	Master Thesis und Kolloquium			
	E-Learning			
Selbststudium	Themenspezifisches Literaturstudium und Business Case			
Präsenz-veranstaltungen	Master Workshop 1		Master Workshop 2	
	Seminar 1	Seminar 2	Seminar 3	Seminar 4

KONZEPT

Die Executive Master Programme von SMP St. Gallen in den Fachbereichen General Management, Marketing, Finance und Leadership richten sich an erfahrene Führungskräfte, die sich gezielt auf eine Funktion im oberen und obersten Management vorbereiten möchten.

In einem Programm von 18 bis 24 Monaten Dauer kombinieren sie alle Formen moderner Weiterbildung zu anspruchsvollen und ausgewogenen Programmen, welche gleichzeitig ein Höchstmass an Flexibilität bieten.

ZULASSUNG

Zielgruppe für die Executive Master Programme sind erfahrene Führungskräfte mit mindestens 5 Jahren Führungserfahrung in verantwortlicher Position.

Nach Eingang Ihrer Bewerbungsunterlagen inkl. aktuellem Lebenslauf wird im Rahmen eines Eintrittsgesprächs in St. Gallen Ihre Zulassung zum Studium geprüft und ggf. Ihr individueller Studienplan erstellt. Es besteht kein Anspruch auf Zulassung zum Studium.

PROGRAMMAUFBAU

Präsenzseminare

Die Teilnehmenden besuchen 4 Präsenzseminare zu den wichtigsten Themengebieten ihrer jeweiligen Studienrichtung. An diesen insgesamt 16 Seminartagen erwerben sie nicht nur neuestes Management-Wissen, sondern trainieren auch dessen Anwendung anhand realer Problemstellungen aus der eigenen Praxis.

Die Präsenzseminare bilden die Grundlage der Master Programme und helfen den Kandidaten dabei, sich bei Literatur- und Fernstudium auf die wesentlichen Fragestellungen zu fokussieren.

Fernstudium

Im Fernstudium bearbeiten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer praxisorientierte Lehrunterlagen und neueste Literatur zu allen zentralen Themengebieten der modernen Managementlehre. Als Leistungsnachweis dienen insgesamt 4 Business Cases, welche im Studienverlauf zu lösen und einzureichen sind. Die dort erzielten Bewertungen dienen als persönliche Bestätigung des individuellen Lernfortschritts.

Ziel ist es, allfällige Defizite frühzeitig aufzudecken, um rechtzeitig entsprechend reagieren zu können.

E-Learning

Während eines Monats nehmen die Master-Kandidaten am webbasierten Fernstudium in englischer Sprache teil.

Dieses international ausgerichtete Programm vermittelt die neuesten Erkenntnisse der angelsächsischen Managementlehre und wird von hochkarätigen Professoren aus den USA und St. Gallen geleitet. Die Präsenzveranstaltungen sind dabei so auf Randzeiten gelegt, dass auch beruflich stark gebundene Führungskräfte in der Regel problemlos teilnehmen können.

Master-Workshops
Diese beiden Workshops von jeweils 2 Tagen Dauer dienen der Vertiefung der in den Präsenzseminaren und im Fernstudium vermittelten Inhalte.

Dabei nutzen die Teilnehmer bereits während des Studiengangs die neu erlernten Konzepte und Methoden zur Bewältigung aktueller Problemstellungen aus der eigenen Praxis.

Diplomarbeit
Der Wert neuen Wissens zeigt sich immer erst in der konkreten Anwendung auf reale Problemstellungen. Streng nach dieser Maxime müssen auch die Executive Master-Kandidaten im Rahmen einer 50- bis 80-seitigen Diplomarbeit belegen, dass sie in der Lage sind, die vermittelten Konzepte und Methoden erfolgreich anzuwenden.

Das Thema der Arbeit kann dabei aus der eigenen Praxis gewählt werden, um so einen direkten Erkenntnisgewinn für das eigene Unternehmen zu generieren und die interne Anerkennung der eigenen Weiterbildung zu stärken.

Kolloquium
Zum Abschluss des Diplomprogramms präsentieren die Teilnehmer die wichtigsten Punkte ihrer Projektarbeit im Rahmen aines eintägigen Kolloquiums in St. Gallen und stellen sich den kritischen Fragen der Prüfungskommission.

STUDIENBEGINN/ STUDIENDAUER

Der Studienbeginn kann weitgehend individuell festgelegt werden. Für den Besuch der Präsenzseminare stehen jährlich jeweils mehrere Termine zur Verfügung, so dass Studienpläne auch nachträglich flexibel an neue Anforderungen angepasst werden können.

Die Regelstudiendauer beträgt zwischen 18 und 24 Monaten und kann bei Bedarf auf max. 36 Monate verlängert werden. Eine Verlängerung auf über 36 Monate kann nur in begründeten Ausnahmefällen (z. B. Krankheit) erfolgen, und bedarf eines schriftlichen Gesuchs.

Zeitbudget
Die zeitliche Belastung der Teilnehmenden im Rahmen des Fernstudiums und bei der Bearbeitung der Business Cases liegt bei ca. 10 Stunden pro Woche.

Präsenzseminare und Workshops werden in Blöcken von 4 Tagen in Vollzeit absolviert.

ANMELDUNG UND STUDIENABLAUF

Interessenten, die sich um die Teilnahme an einem Master Programm bewerben möchten, senden zunächst Ihre Bewerbung inkl. Kurzlebenslauf an diplome@smp.ch. Sind die formalen Voraussetzungen für eine Zulassung erfüllt, wird der individuelle Studienplan des Interessenten mit einem unserer Studienberater erstellt.

Da für jedes Seminarmodul jeweils mehrere Termine zur Auswahl stehen, können hier individuelle Bedürfnisse in der Regel weitestgehend berücksichtigt werden. Die Termine der unterschiedlichen Module können flexibel kombiniert werden und erlauben eine sehr freie Gestaltung des Studienablaufs. Auch das Fernstudium kann flexibel an die individuellen Rahmenbedingungen jedes Teilnehmers angepasst werden, so dass sich die damit verbundene Zusatzbelastung zeitlich gut mit den Erfordernissen des beruflichen Umfelds koordinieren lässt.
Eine nachträgliche Anpassung des Studienplans an neue Gegebenheiten ist in der Regel problemlos möglich, solange dadurch die maximale Studiendauer nicht überschritten wird.

Nach erfolgter Anmeldung erhält der Teilnehmer die Unterlagen des Fernstudiums und kann sich so gezielt und frühzeitig auf die entsprechenden Präsenzmodule vorbereiten.

SMP EXECUTIVE MASTER OF GENERAL MANAGEMENT ST. GALLEN

Umfassendes Master-Programm für erfahrene Führungskräfte mit mindestens 5 Jahren Führungserfahrung, die bereits in General Management Verantwortung stehen oder in absehbarer Zukunft eine entsprechende Position anstreben.

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 14–15.

THEMENSCHWERPUNKTE

Strategisches Management für Executives

Dieses Modul vermittelt Führungskräften mit umfassender Verantwortung die zentralen Aspekte des strategischen Managements. Es bietet einen Einblick in die Logik der verschiedenen Strategie-Ansätze und zeigt, wie ein Strategieprojekt gestaltet und strukturiert werden muss, um es letztlich erfolgreich in messbaren Erfolg überführen zu können.

Leadership für Executives

Dieser Studienabschnitt bietet erfahrenen Führungskräften mit langjähriger Erfahrung die Möglichkeit, das eigene Führungsverhalten vor dem Hintergrund moderner Führungskonzepte zu spiegeln und wertvolle Impulse für das eigene Verhalten abzuleiten. Neben der Wissensvermittlung steht dabei vor allem die aktive Anwendung der Konzepte im Rahmen praxisnaher Übungen und Rollenspiele im Vordergrund.

Finanzmanagement für Executives

Dieses Modul behandelt die wichtigsten Aspekte der finanziellen Führung und Steuerung aus Sicht der Executive Führungskraft. Behandelt werden neben den klassischen Instrumenten wie Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlensystemen vor allem auch die Querverbindungen zu strategischen Entscheidungen und deren finanziellen Auswirkungen.

Marketing für Executives

In diesem Studienabschnitt befassen sich die Teilnehmer mit den wichtigsten Fragen des strategischen Marketings. Die Ausrichtung der Leistungen nach Kundenbedürfnissen, die eigene Positionierung im Markt sowie die wichtigsten Analyseinstrumente des modernen Marketings sind dabei zentrale Themen.

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Die beiden Vertiefungs-Workshops bieten den Teilnehmern die Möglichkeit, individuell besonders relevante Fragestellungen im kleinen Kreis vertieft zu behandeln.

Strategie-Workshop

Die wichtigsten Instrumente und Tools des strategischen Managements werden vertieft und mittels Business Cases auf konkrete Problemstellungen aus der Praxis angewendet.

Finance-Workshop

Der richtige Umgang mit den Instrumenten der finanziellen Steuerung, wird im Rahmen von Fallstudien trainiert.

PROGRAMMCODE

EM001

STUDIENBEGINN

Jederzeit möglich gemäss individuellem Studienplan.

STUDIENGEBÜHR

CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Abhängig vom aktuellen Tageskurs, Rechnungstellung in Euro möglich.

Detaillierte Informationen zu diesem Studiengang erhalten Sie im Internet unter www.smp.ch/EM001 oder im Rahmen eines unverbindlichen Beratungsgesprächs unter Tel. +41 71 244 55 55.

Gerne erstellen wir Ihnen unverbindlich einen auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Studienplan.

SMP EXECUTIVE MASTER OF MARKETING ST. GALLEN

Masterprogramm für erfahrene Führungskräfte mit mindestens 5 Jahren Erfahrung in Marketing oder Vertrieb, die ein umfassendes und praxisorientiertes Studium suchen, welches neben dem operativem Marketing auch gezielt die strategischen Aspekte marktorientierter Führung behandelt.

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 14–15.

THEMENSCHWERPUNKTE

Seminarmodul Marketing

- Die wichtigsten Marketing-Analysen
- Die Bausteine eines ganzheitlichen Marketing-Konzepts
- Corporate Brand Management: Positionierung und Markenführung
- Erfolg am Verkaufspunkt: Die Umsetzung der Konzepte im Marketing-Mix
- Planung und Budgetierung im Marketing
- Aktive Marktbearbeitung: Verkaufsförderung und Verkaufsunterstützung
- Multi-Channel-Marketing

Verkaufs- und Vertriebsmanagement

- Verkaufs- und Vertriebs-Strategien
- Aktives Management der Vertriebskanäle
- Gestaltung der Verkaufsprozesse und Verkaufssteuerung
- Key Account Management
- Steuerungsinstrumente in Vertrieb und Aussendienst
- Instrumente eines modernen Verkaufs-Controllings

Strategisches Management

- Vorgehen bei der Gestaltung von Strategieprojekten
- Die wichtigsten strategischen Analysen
- Strategische Optionen und Strategieformulierung
- Strategien richtig kommunizieren und erfolgreich umsetzen
- Externe Kommunikation der eigenen Position gegenüber Öffentlichkeit und Medien

Leadership für Executives

- Führungsmethoden und Führungsinstrumente
- Die eigene Rolle im Unternehmen bewusst gestalten
- Der optimale Führungsstil für die eigene Persönlichkeit
- Situative Führung – Anpassungsfähigkeit als Schlüssel zum Erfolg
- Change Management – Führen in Zeiten von Wandel und Unsicherheit

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Die beiden Vertiefungs-Workshops bieten den Teilnehmern die Möglichkeit, individuell besonders relevante Fragestellungen im kleinen Kreis vertieft zu behandeln.

Workshop Marketing und Verkauf

Die wichtigsten Tools und Analysen im Marketing werden vertieft und im Rahmen von Fallstudien auf konkrete Problemstellungen aus der Praxis angewendet. Ausserdem werden neue Themen und Erkenntnisse aus der Marktforschung und zur Kundenbindung vermittelt und diskutiert.

PROGRAMMCODE

EM002

STUDIENBEGINN

Jederzeit möglich gemäss individuellem Studienplan.

STUDIENGEBÜHR

CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Abhängig vom aktuellen Tageskurs, Rechnungstellung in Euro möglich.

Detaillierte Informationen zu diesem Studiengang erhalten Sie im Internet unter www.smp.ch/EM002 oder im Rahmen eines unverbindlichen Beratungsgesprächs unter Tel. +41 71 244 55 55.

Gerne erstellen wir Ihnen unverbindlich einen auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Studienplan.

SMP EXECUTIVE MASTER OF FINANCE ST. GALLEN

Intensives Fachprogramm für erfahrene Führungskräfte und Finanzspezialisten die ihre Kenntnisse in Finanzmanagement und Controlling vertiefen und gleichzeitig auch umfassende Kenntnisse zur strategischen Führung erwerben möchten.

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 14–15.

THEMENSCHWERPUNKTE PRÄSENZSEMINARE

Finanzmanagement für Executives

- Die wichtigsten Instrumente der finanziellen Steuerung: Bilanz, Erfolgsrechnung und Mittelflussrechnung
- Analyse von Jahresabschluss und Kennzahlen
- Investitionsrechnung und Budgetierung
- Kostenrechnung und Kostenmanagement
- Finanzielle Ziele erreichen: Gewinn, Cash-flow und Deckungsbeitrag

Controlling für Manager

- Betriebliches Rechnungswesen als Basis der Unternehmenssteuerung
- Kostenrechnung: Vollkosten-, Teilkosten- und Prozesskostenrechnung
- Die Management Erfolgsrechnung
- Abweichungsanalysen und Frühwarnsysteme
- Aktive Steuerung des Break-Even-Punkts im Geschäftsmodell
- Reporting: Berichtswesen und Management-Informationssysteme
- Strategisches Controlling: BSC und Management-Cockpits

Strategisches Management

- Vorgehen bei der Gestaltung von Strategieprojekten
- Die wichtigsten strategischen Analysen
- Strategische Optionen und Strategieformulierung
- Strategien richtig kommunizieren und erfolgreich umsetzen

Führung und Leadership

- Führungsmethoden und Führungsinstrumente
- Die eigene Rolle im Unternehmen bewusst gestalten
- Der optimale Führungsstil für die eigene Persönlichkeit
- Situative Führung – Anpassungsfähigkeit als Schlüssel zum Erfolg
- Change Management – Führen in Zeiten von Wandel und Unsicherheit

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Die beiden Vertiefungs-Workshops bieten den Teilnehmern die Möglichkeit, individuell besonders relevante Fragestellungen im kleinen Kreis vertieft zu behandeln.

Controlling-Workshop

Die wichtigsten Instrumente und Tools des strategischen Managements angewendet auf eigene Aufgabenstellungen.

Finance-Workshop

Der richtige Umgang mit den Instrumenten der finanziellen Steuerung, trainiert am Beispiel der eigenen Unternehmung.

PROGRAMMCODE

EM003

STUDIENBEGINN

Jederzeit möglich gemäss individuellem Studienplan.

STUDIENGEBÜHR

CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Abhängig vom aktuellen Tageskurs, Rechnungstellung in Euro möglich.

Detaillierte Informationen zu diesem Studiengang erhalten Sie im Internet unter www.smp.ch/EM003 oder im Rahmen eines unverbindlichen Beratungsgesprächs unter Tel. +41 71 244 55 55.

Gerne erstellen wir Ihnen unverbindlich einen auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Studienplan.

SMP EXECUTIVE MASTER OF LEADERSHIP ST. GALLEN

Berufsbegleitendes Master-Programm für obere und oberste Führungskräfte, die bereits über umfassende Führungserfahrung verfügen und diese nun kritisch prüfen und konzeptionell weiter fundieren möchten.

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 14–15.

THEMENSCHWERPUNKTE

Konzepte und Methoden der strukturellen Führung

- Führungsstrukturen und Führungsinstrumente bewusst gestalten
- Die Bedeutung der indirekten Führung für das Executive Management
- Anreizsysteme und ihre Wirkung auf das Verhalten in der Organisation
- Komplexität vermeiden: Zielvereinbarung und Autonomie als Prinzipien guter Führung
- Führung durch Unternehmenskultur: Die Werte und Normen der Organisation gezielt steuern
- Führung durch Vorbild: Gewünschtes Verhalten selbst vorleben.

Direkte Führung, Leadership

- Moderne Führungskonzepte in der Anwendung
- Die eigene Führungsrolle verstehen
- Der optimale Führungsstil für die eigene Persönlichkeit
- Situative Führung – Anpassungsfähigkeit als Schlüssel zum Erfolg
- Change Management – Führen in Zeiten von Wandel und Unsicherheit

Strategisches Management

- Vorgehen bei der Gestaltung von Strategieprojekten
- Die wichtigsten strategischen Analysen
- Strategische Optionen und Strategieformulierung
- Strategien richtig kommunizieren und erfolgreich umsetzen

Finanzielle Führungsinstrumente

- Die finanzielle Führung im Überblick
- Die wichtigsten Instrumente der finanziellen Steuerung: Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlensysteme
- Investitionsrechnung und Budgetierung
- Kostenrechnung und Kostenmanagement
- Finanzielle Ziele erreichen: Gewinn, Cash-flow und Deckungsbeitrag

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Die beiden Vertiefungs-Workshops bieten den Teilnehmern die Möglichkeit, individuell besonders relevante Fragestellungen im kleinen Kreis vertieft zu behandeln.

Leadership-Workshop

Persönlichkeit und Charisma als Erfolgsfaktor im Führungsprozess. Selbstanalyse und Ableitung eines für die eigene Person schlüssigen Führungsstils.

Führungs-Workshop

Aktives Training kritischer Führungssituationen anhand konkreter Fallbeispiele aus der Praxis.

PROGRAMMCODE

EM004

STUDIENBEGINN

Jederzeit möglich gemäss individuellem Studienplan.

STUDIENGEBÜHR

CHF 29900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Abhängig vom aktuellen Tageskurs, Rechnungstellung in Euro möglich.

Detaillierte Informationen zu diesem Studiengang erhalten Sie im Internet unter www.smp.ch/EM004 oder im Rahmen eines unverbindlichen Beratungsgesprächs unter Tel. +41 71 244 55 55.

Gerne erstellen wir Ihnen unverbindlich einen auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Studienplan.

SMP MASTER OF MANAGEMENT ST. GALLEN

KONZEPT

Die Weiterbildung SMP Master of Management richtet sich speziell an Führungs- und Fachkräfte, die noch keine umfassenden betriebswirtschaftlichen Kenntnisse mitbringen, die für die Bewältigung ihrer heutigen oder zukünftigen Aufgaben aber auf entsprechende Kompetenzen angewiesen sind. Dieser Personenkreis hat seine Qualitäten meist bereits abseits der Betriebswirtschaftslehre unter Beweis gestellt und ist weniger an einem formellen Studium als vielmehr an einer praxisorientierten Weiterbildung interessiert, die bei vernünftigem Aufwand sofort einen unmittelbaren Nutzen am Arbeitsplatz generiert. Genau diesem Bedürfnis entspricht dieser Diplomlehrgang. In einem Zeitraum von 12–18 Monaten erlangen die Teilnehmer im Rahmen einer praxisorientierten Weiterbildung das nötige Wissen, um auf den wichtigsten Gebieten der Betriebswirtschaftslehre kompetent ihren Beitrag leisten zu können.

Die Kombination aus Präsenzseminaren und Literaturstudium erlaubt dabei höchstmögliche Flexibilität. Der Studienplan ist auf eine zeitlich ausgewogene Lernbelastung ausgelegt. So ist es auch beruflich stark eingebundenen Führungskräften möglich, berufsbegleitend das Diplom «SMP Master of Management» zu erwerben.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- erfolgreiche Praktiker ohne formale betriebswirtschaftliche Ausbildung, welche ihren konzeptionellen Hintergrund erweitern wollen
- Juristen, Ingenieure, Naturwissenschaftler und andere «Quereinsteiger», welche in ihren Aufgaben eng in eine betriebswirtschaftliche Logik eingebunden sind
- erfolgreiche Führungskräfte aus Fachbereichen, welche ihr Wissen zu den anderen Bereichen des General Management vertiefen wollen

ZULASSUNG

Um die Zulassung zum SMP Master of Management können sich Führungskräfte ab mindestens 4 Jahren Berufserfahrung bewerben. Zentrales Kriterium für die Zulassung zum Studium ist der Nachweis einer erfolgreichen Tätigkeit in der Praxis.

AUFBAU

Die Weiterbildung SMP Master of Management gliedert sich, wie in nebenstehender Abbildung dargestellt, in 3 zentrale Elemente:

- Präsenzseminare
- Fernstudium/Business Cases
- Zertifizierung

Basisseminare	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Januar
Strategie und Marketing (4 Tage)	■												
Mitarbeiterführung und Leadership (4 Tage)			■										
Finanzielle Führung und Controlling (4 Tage)					■								
Vertiefungs-Seminar(e)													
frei wählbar, max. 6 Seminartage							■						
Fernstudium / Literaturstudium													
Literaturstudium	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Themenspezifische Business-Cases													
Business Cases		■		■		■		■					
Zertifizierung													
Workshop (optional)												■	
Diplomarbeit												■	■

PRÄSENZSEMINARE

Durch die Teilnahme an insgesamt 16–18 Seminartagen erwerben die Teilnehmer umfassende Kenntnisse zu allen zentralen Themengebieten der Betriebswirtschaftslehre.

12 Präsenztage sind dabei im Rahmen der Basisseminare gemeinsam zu absolvieren, 4 bis max. 6 weitere Tage stehen je nach persönlicher Präferenz für die Vertiefung eines Themengebiets eigener Wahl zur Verfügung.

Basisseminare

Im Rahmen von drei 4-tägigen Basisseminaren erwerben die Teilnehmer umfassende Kenntnisse zu den folgenden Themengebieten:

- Unternehmenspolitik und strategisches Management
- Unternehmensorganisation
- Marketing-Management
- Finanz- und Rechnungswesen
- Planung und Budgetierung
- Controlling
- Mitarbeiterführung
- Kommunikation
- Führungsverhalten und Führungsmethoden

Vertiefungsseminar

Für die Vertiefung der eigenen Kenntnisse zu einem spezifischen Themengebiet eigener Wahl stehen den Teilnehmern bis zu 6 weitere Tage zur Verfügung. Sie können dabei aus dem gesamten Seminarprogramm der SMP wählen.

FERNSTUDIUM

Mit einem wöchentlichen Zeitaufwand von ca. 8 bis 10 Stunden bearbeiten die Kandidaten 4 Fernstudiums-Module von jeweils 3 Monaten Dauer zu den Themen:

- Ganzheitliche Unternehmensführung & strategisches Management
- Marketing & Vertrieb
- Finanzielle Führung & Controlling
- Leadership und Mitarbeiterführung

Jedes Fernstudiums-Modul wird mit der Bearbeitung einer bewerteten und kommentierten Fallstudie abgeschlossen. Dadurch erhalten die Teilnehmer ständiges Feedback im Sinne einer Lernerfolgskontrolle und können eigene Defizite unmittelbar erkennen sowie ohne Zeitverlust beheben.

ZERTIFIZIERUNG

Diplomarbeit

Der Wert neuen Wissens zeigt sich immer erst in der konkreten Anwendung auf reale Problemstellungen. Streng nach dieser Maxime müssen auch die Teilnehmenden des Diplomlehrgangs im Rahmen einer 50- bis 80-seitigen Diplomarbeit belegen, dass sie in der Lage sind, die vermittelten Konzepte und Methoden erfolgreich anzuwenden.
Das Thema der Arbeit kann dabei aus der eigenen Praxis gewählt werden, um so einen direkten Erkenntnisgewinn für das eigene Unternehmen zu generieren und die interne Anerkennung der eigenen Weiterbildung zu stärken.

Kolloquium

Zum Abschluss des Diplomprogramms präsentieren die Teilnehmer die wichtigsten Punkte ihrer Projektarbeit im Rahmen aines eintägigen Kolloquiums in St. Gallen und stellen sich den kritischen Fragen der Prüfungskommission.

STUDIENBEGINN/ STUDIENDAUER

Der Studienbeginn kann weitgehend individuell festgelegt werden. Für den Besuch der Präsenzseminare stehen jährlich jeweils mehrere Termine zur Verfügung, so dass Studienpläne auch nachträglich flexibel an neue Anforderungen angepasst werden können.

Die Regelstudiendauer beträgt zwischen 12 und 18 Monaten und kann bei Bedarf auf max. 24 Monate verlängert werden. Eine Verlängerung auf über 24 Monate kann nur in begründeten Ausnahmefällen (z. B. Krankheit) erfolgen, und bedarf eines schriftlichen Gesuchs.

STUDIENGEBÜHR

CHF 23900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

Zahlbar bei Studienbeginn oder quartalsweise vor Beginn des Studienabschnitts.

* Abhängig vom aktuellen Tageskurs, Rechnungsstellung in EUR möglich.

« ERLAUBT IST, WAS GELINGT. »

Max Frisch

TEILNEHMERSTIMMEN

GENERAL MANAGEMENT-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Um mich auf weiterführende Führungsaufgaben vorzubereiten stellte sich die Frage nach einer fundierten strategischen Grundlage im Bereich des oberen Managements. Nach umfassender Sichtung der vorhandenen Angebote fiel meine Wahl auf den Studiengang zum «General Management-Diplom SMP St. Gallen».

Ausschlaggebend hierfür war die ausgeschriebene Themenzusammensetzung und Beschreibung, aus der ersichtlich war, dass es sich bei dieser Fortbildung um eine straff organisierte und effiziente Möglichkeit der Weiterqualifizierung für im beruflichen Alltag stark eingebundene Führungskräfte handeln würde.

Dieser Eindruck bestätigte sich bereits im ersten Seminar. Den Referenten gelang es umfassende Themenblöcke in kürzester Zeit anschaulich darzustellen und zu festigen. Dies hat sich bis zum letzten Seminarbaustein durchgezogen und wird mir in angenehmer Erinnerung bleiben.

Des weiteren möchte ich die hervorragende Zusammensetzung der Teilnehmer hervorheben – hier ist es SMP gelungen Entscheidungsträger aus den unterschiedlichsten Bereichen des Wirtschaftslebens zusammenzuführen, zum gegenseitigen Austausch anzuregen und bleibende Erfahrungen mitzunehmen.

Die hierbei angewandten Methoden und Instrumente passten hervorragend, waren dem Teilnehmerkreis entsprechend angemessen und konnten in meinen beruflichen Alltag übernommen werden.

Natürlich müssen die in kurzer Zeit vermittelten Inhalte nachgearbeitet und aufbereitet werden. Auch stellt die Erstellung der Diplomarbeit einen hohen Anspruch an die Gestaltung des persönlichen Umfeldes dar. Die Unterstützung seitens SMP war hierbei aber jederzeit gegeben und sehr hilfreich.

Die erworbenen praxisorientierten Kenntnisse sind uneingeschränkter Ausgleich für den zeitlichen Aufwand, da diese in hohem Maße im beruflichen Alltag umgesetzt werden können. Abschliessend kann ich sagen, dass ich diesen Studiengang uneingeschränkt weiterempfehlen kann.

Guido Elbrecht
Regionales Accountmanagement SüdWest
Direktor
Union Investment Institutional GmbH

JUNIOR MANAGEMENT-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Mit dem Lehrgang «Junior Management Diplom SMP St. Gallen» konnte ich mir viele neue betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignen und vorhandene aktualisieren. Die Referenten verstehen es hervorragend, die betriebswirtschaftliche Theorie mit gelebter Unternehmenspraxis zu verbinden - dies erleichtert die Anwendung des erlernten Instrumentariums im Arbeitsalltag. Besonders profitiert habe ich auch von der bunten Mischung der Teilnehmer aus vielerlei Branchen und mit unterschiedlichsten Funktionen. Ansprechende Seminarhotels schaffen eine Lern- und Arbeitsatmosphäre, die besser nicht sein könnte.

Das Studium begleitender Literatur und das Verfassen der Diplomarbeit erfordert neben dem Beruf ein zusätzliches Pensum an Zeit und Engagement. Wenn man am Ende sein Diplom mit dem fundierten Feedback hochkarätiger Gutachter in Händen hält, ist die Mühe aber mehr als belohnt.

Clemens Malin
Abteilungsbereichsleiter
LBS Baden-Württemberg

GENERAL MANAGEMENT-DIPLOME

24 Übersicht
25 Geschäftsführer- und CEO-Diplom SMP St. Gallen
26 General Management-Diplom SMP St. Gallen
27 Junior Management-Diplom SMP St. Gallen

GENERAL MANAGEMENT-DIPLOME
ÜBERSICHT

	General Management-Diplome			
Zertifizierung	Kolloquium			Literaturstudium
	Diplomarbeit			
Präsenz-seminare	Seminar 1 (4 Tage)	Seminar 2 (4 Tage)	Seminar 3 (4 Tage)	

KONZEPT

Die General Management-Diplome
- Geschäftsführer- und CEO-Diplom SMP St. Gallen
- General Management-Diplom SMP St. Gallen
- Junior Management-Diplom SMP St. Gallen

bieten engagierten Führungskräften aus allen Hierarchieebenen die Möglichkeit, in 6–12 Monaten ihr Wissen zu den zentralen Themen der Managementlehre in einem kompakten Programm auf den neuesten Stand zu bringen.
Sie verbinden den Besuch von jeweils 3 speziell auf die Bedürfnisse der Zielgruppe ausgerichteten Präsenzseminaren mit Literaturstudium und einer Projektarbeit in deren Rahmen das erworbene Wissen direkt in die eigene Praxis überführt werden kann.

PROGRAMMAUFBAU

Präsenzseminare
Seminar 1 behandelt die Themen ganzheitliches Management und strategische Unternehmensführung und bildet so den konzeptionellen Einstieg in das Studium.

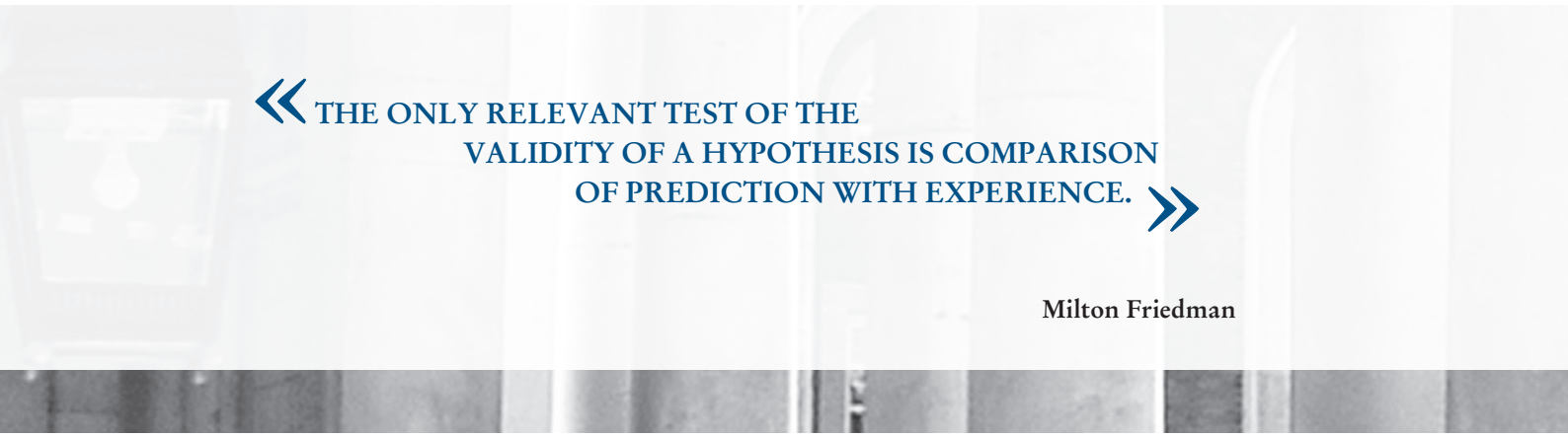
Seminar 2 befasst sich mit den Aspekten von Leadership und Mitarbeiterführung, abgestimmt auf die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Zielgruppe.

Seminar 3 widmet sich den jeweils besonders relevanten Aspekten der finanziellen Steuerung, dem Controlling sowie dem Finanz- und Rechnungswesen.

Literaturstudium
Parallel zum Seminarbesuch vertiefen die Teilnehmer ihre Kenntnisse durch das Studium ausgewählter Fachliteratur und bereiten sich so bereits frühzeitig auf die Erstellung der Diplomarbeit vor.

Diplomarbeit
Zum Abschluss des Studiums erstellen die Teilnehmer eine Diplomarbeit von 35–50 Seiten zu einem Thema aus der eigenen Praxis und belegen so, dass sie in der Lage sind, die gewonnenen Erkenntnisse nutzbringend auf reale Problemstellungen anzuwenden. Die Themenstellung muss dabei einen Bezug zu allen Themenbereichen des General Managements aufweisen.

Kolloquium
Zum Abschluss des Diplomprogramms präsentieren die Teilnehmer die wichtigsten Punkte ihrer Projektarbeit im Rahmen aines eintägigen Kolloquiums in St. Gallen und stellen sich den kritischen Fragen der Prüfungskommission.



« THE ONLY RELEVANT TEST OF THE VALIDITY OF A HYPOTHESIS IS COMPARISON OF PREDICTION WITH EXPERIENCE. »

Milton Friedman

GESCHÄFTSFÜHRER- UND CEO-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Dieses Programm richtet sich gezielt an Führungskräfte, die bereits eine Position im oberen und obersten Management bekleiden, oder in absehbarer Zeit eine solche anstreben.

Die Seminarinhalte sind speziell auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe ausgerichtet und helfen den Teilnehmern, ihre bereits umfangreichen eigenen Erfahrungen und Kenntnisse in den Kontext der aktuellen Managementlehre zu integrieren.
Neben der Wissensvermittlung stehen hier bei den Präsenzseminaren vor allem auch der Austausch mit anderen Executives sowie der Aufbau eines persönlichen Netzwerks im Vordergrund.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- CEOs und Geschäftsführer
- Erfahrene Führungskräfte, die für eine CEO-Funktion vorgesehen sind
- Führungskräfte, die später eine Geschäftsführer-Funktion anstreben
- Führungskräfte, welche im Rahmen eines Generationenwechsels in eine leitende Funktion aufrücken.

THEMENSCHWERPUNKTE

Ganzheitliche Unternehmensführung

- Die ganzheitliche Führungsverantwortung eines CEOs
- Leitplanken und Werte vorgeben
- Strategische Stossrichtung definieren
- Strategische Ziele festlegen
- Das Unternehmen nach aussen kompetent repräsentieren

Leadership für Senior Executives

- Führung als wichtigste Aufgabe im Management
- Der CEO als Vorbild: Direkte Führung durch Charisma und Persönlichkeit
- Führung durch Unternehmenskultur: Die Werte und Normen der Organisation gezielt steuern
- Die Bedeutung der indirekten Führung für das Executive Management
- Führungsstrukturen und Anreizsysteme bewusst gestalten
- Unnötige Komplexität vermeiden: Zielvereinbarung und Autonomie als Prinzipien guter Führung

Finanzmanagement für Senior Executives

- Die wichtigsten Instrumente der finanziellen Unternehmenssteuerung: Bilanz, Erfolgsrechnung und Mittelflussrechnung
- Finanzielle Ziele erreichen: Gewinn, Cash-flow und Deckungsbeitrag
- Langfristige Steigerung des Unternehmenswerts
- Stellhebel für ein aktives und risikobewusstes Gewinnmanagement

DIPLOMARBEIT/ KOLLOQUIUM

Nach dem Besuch der 3 Präsenzseminare nutzen die Teilnehmer die neugewonnenen Erkenntnisse im Rahmen der Diplomarbeit zur Bearbeitung einer aktuellen Aufgabenstellung aus dem eigenen Unternehmen.

Während der Verfassung der Diplomarbeit werden die Teilnehmer vom verantwortlichen Studienleiter umfassend betreut. Dieser unterstützt die Diplomanden bei formalen sowie inhaltlichen Fragestellungen.

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 10314

Seminar 1	04.–07.03.2024, Luzern
Seminar 2	03.–06.06.2024, Luzern
Seminar 3	16.–19.09.2024, Horn/St. Gallen
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

Durchführung 10334

Seminar 1	02.–05.09.2024, Davos
Seminar 2	07.–10.10.2024, St. Gallen
Seminar 3	25.–28.11.2024, St. Gallen
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 17900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

GENERAL MANAGEMENT-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Dieses Programm wurde konzipiert, um Führungskräfte, die bereits über umfangreiche Erfahrungen im mittleren Managementverfügen, bei der Vorbereitung auf einen Aufstieg in eine Position mit General Management Verantwortung zu unterstützen.

Die 3 Präsenzseminare vermitteln dazu nicht nur den nötigen Gesamtüberblick, sondern gehen bei den besonders relevanten Aspekten Strategie, Marketing und Finanzen gezielt in die Tiefe.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Erfahrene Führungskräfte aus dem mittleren Management, die in eine Position mit strategischer Gesamtverantwortung aufsteigen
- Leiter von Geschäftsbereichen und Abteilungen, die ihre Kenntnisse auf den neuesten Stand bringen möchten
- Verantwortliche für strategische Vorhaben und Änderungsprojekte
- Führungskräfte aus Stabsbereichen mit Gestaltungs- und Entwicklungsaufgaben

THEMENSCHWERPUNKTE

Strategisches Management

- Das ganzheitliche St. Galler Strategiekonzept
- Grundlagen der strategischen Führung
- Strategisches Management als Element des Führungskonzepts
- Die wichtigsten strategischen Analysen
- Geschäftsfeldgliederung und Struktur-Management
- Strategische Optionen und Strategieformulierung
- Implementierung der Strategie
- Balanced Scorecard und St. Galler Implementierungsbarometer

Marketing-Management

- Bausteine und Prozess eines ganzheitlichen Marketing-Konzepts
- Die wichtigsten Analysen im Marketing
- Marketingstrategie und Positionierung im Markt
- Operatives Marketing: Der richtige Marketing-Mix
- Planen und Budgetieren im Marketing

Finanzielle Führung und Leadership

- Die wichtigsten Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens
- Führen mit Kennzahlen
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Planung und Budgetierung
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Kommunikation als Führungsintrument
- Führungsverhalten in kritischen Situationen
- Mitarbeiter coachen, entwickeln und beurteilen

DIPLOMARBEIT/ KOLLOQUIUM

Nach dem Besuch der 3 Präsenzseminare nutzen die Teilnehmer die neugewonnenen Erkenntnisse im Rahmen der Diplomarbeit zur Bearbeitung einer aktuellen Aufgabenstellung aus dem eigenen Verantwortungsbereich.

Während der Verfassung der Diplomarbeit werden die Teilnehmer vom verantwortlichen Studienleiter umfassend betreut. Dieser unterstützt die Diplomanden bei formalen sowie inhaltlichen Fragestellungen.

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 10424

Seminar 1	04.–07.03.2024, Davos
Seminar 2	08.–11.04.2024, Hallwilersee
Seminar 3	10.–13.06.2024, Davos
Diplomarbeit	Sommer 2024
Kolloquium	21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 10444

Seminar 1	26.–29.08.2024, St. Gallen
Seminar 2	14.–17.10.2024, St. Gallen
Seminar 3	11.–14.11.2024, Davos
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 16900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

JUNIOR MANAGEMENT-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Dieses intensive Diplomprogramm richtet sich an aufstrebende Führungskräfte und Quereinsteiger ins Management, die nicht über ein Studium der Betriebswirtschaftslehre verfügen. Es vermittelt in 3×4 praxisorientierten Seminartagen die wichtigsten Konzepte und Methoden der modernen Managementlehre zu Strategie, Marketing, Führung, Finanzmanagement und Controlling.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Aufstrebende Führungskräfte in einer frühen Phase ihres Karriereweges, welche aber bereits über mehrere Jahre erfolgreich in ihrem Fachbereich tätig waren.
- Abteilungsleiter, funktionale Leiter und Führungsverantwortliche ohne direkte Ergebnisverantwortung, die jedoch eine wesentliche Führungsaufgabe zu erbringen haben.
- Stabsmitarbeiter und Projektverantwortliche, die aufgrund ihrer Koordinationsaufgabe die betriebswirtschaftlichen Gesamtzusammenhänge intensiver kennen möchten.

THEMENSCHWERPUNKTE

Marktorientiertes Management

- Ganzheitliches Denken im Management
- Die normativen Leitplanken: Unternehmenskultur und Leitbild
- Instrumente und Methoden des strategischen Managements
- Vorgehen zur effektiven Erarbeitung von Strategievorlagen
- Die Hochleistungsorganisation: Geschäftsgliederung und Bildung von Business Units
- Die Bausteine eines Marketing-Konzepts

Führen von Mitarbeitern, Teams und Abteilungen

- Mitarbeiterführung, Leadership und Kommunikation
- Die Elemente eines modernen Human Resources Management
- Einstellungs-, Zielsetzungs-, Beurteilungs- und Gehaltsgespräche
- Führungsmethoden und Arbeitstechnik
- Führungsstrukturen und Anreizsysteme

Grundlagen der finanziellen Führung

- Das finanzwirtschaftliche Konzept
- Bilanzanalyse und Kennzahlensysteme
- Finanzmanagement, Controlling und Ergebnissteuerung
- Steuerung der finanzwirtschaftlichen Schlüsselfaktoren Liquidität, Rentabilität, Finanzierung
- Das finanzielle Rechnungswesen
- Management-Erfolgsrechnung
- Planung und Budgetierung
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen

DIPLOMARBEIT/ KOLLOQUIUM

Nach dem Besuch der 3 Präsenzseminare nutzen die Teilnehmer die neugewonnenen Erkenntnisse im Rahmen der Diplomarbeit zur Bearbeitung einer aktuellen Aufgabenstellung aus dem eigenen Verantwortungsbereich.

Während der Verfassung der Diplomarbeit werden die Teilnehmer vom verantwortlichen Studienleiter umfassend betreut. Dieser unterstützt die Diplomanden bei formalen sowie inhaltlichen Fragestellungen.

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 10524

Seminar 1	11.–14.03.2024, Wildhaus
Seminar 2	22.–25.04.2024, St. Gallen
Seminar 3	17.–20.06.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Sommer 2024
Kolloquium	21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 10544

Seminar 1	02.–05.09.2024, Davos
Seminar 2	14.–17.10.2024, Hallwilersee
Seminar 3	04.–07.11.2024, Davos
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

“Ein kompakter und lehrreicher Lehrgang mit einem äusserst kompetenten und motivierten Referenten-Team. Besonders gut haben mir die Zusammenarbeit und die Gruppendiskussionen mit den Teilnehmern aus verschiedensten Berufs-zweigen gefallen.”

Marketing Management-Diplom
SMP St. Gallen

Stefani Bode
Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser

MANAGEMENT-DIPLOME

30 Übersicht
32 Marketing Management-Diplom SMP St. Gallen
33 Sales Management-Diplom SMP St. Gallen
34 Finanz-Management-Diplom SMP St. Gallen
35 Controlling-Diplom SMP St. Gallen

MANAGEMENT-DIPLOME
ÜBERSICHT

	Fach- und Spezialisten Diplome		
Zertifizierung	Kolloquium		Literaturstudium
	Diplomarbeit		
Fachprogramm	Diplom-Workshop I (2 Tage)	Diplom-Workshop II (2 Tage)	
	Fachseminar (4 Tage)		
Basis-programm	Ganzheitliches Management für Führungskräfte (4 Tage)		

KONZEPT

Die SMP Management-Diplome

- Marketing Management-Diplom SMP St. Gallen
- Sales Management-Diplom SMP St. Gallen
- Finanz-Diplom SMP St. Gallen
- Controlling-Diplom SMP St. Gallen

richten sich an aufstrebende Führungs- und Fachkräfte, die sich gezielt für höhere Aufgaben in ihrem angestammten Fachbereich qualifizieren und gleichzeitig einen ersten Einblick in die Gesamtzusammenhänge der Unternehmensführung gewinnen möchten.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

Um die Zulassung zu einem Management-Diplom können sich Führungskräfte aus allen Fachbereichen bewerben, die über mindestens 3 Jahre Praxiserfahrung verfügen.

Vertiefte Vorkenntnisse im jeweiligen Fachbereich sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.

PROGRAMMAUFBAU

Basisprogramm

Im Rahmen eines 4-tägigen Seminars erwerben die Teilnehmer fundierte Kenntnisse zu den wichtigsten Themen des ganzheitlichen Managements und sind so besser in der Lage, die eigene Funktion respektive den eigenen Fachbereich in die übergeordneten Gesamtzusammenhänge im Unternehmen einzuordnen.

Dies fördert nicht zuletzt das Verständnis für die Unternehmensbereiche, zu denen in der Praxis direkte Schnittstellen bestehen und kann helfen zukünftige Interessenkonflikte frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden.

THEMENSCHWERPUNKTE BASISPROGRAMM

Ganzheitliches Management

Der ganzheitliche St. Galler Management-Ansatz dient als Ordnungsraster bei der Strukturierung der Unternehmenstätigkeit. Er zeigt die Schnittstellen zwischen den einzelnen Funktionsbereichen der Organisation und hilft, Dringendes von Wichtigem zu unterscheiden.

Strategisches Management

Dieser Seminarteil vermittelt die wichtigsten Aspekte der strategischen Führung. Er zeigt, wie Strategieprojekte strukturiert und organisiert werden müssen, um die Wahrscheinlichkeit ihrer erfolgreichen Umsetzung signifikant zu verbessern und messbare Resultate zu erzielen.

Organisation und Prozesse

Hier lernen die Teilnehmer, wie Organisationen und Prozesse gestaltet werden müssen, um sie gleichzeitig flexibel und beherrschbar zu machen. Denn nur Unternehmen, die auf Veränderungen in Markt und Umfeld rechtzeitig reagieren können, werden langfristig erfolgreich sein.

Marketing

Die Teilnehmer erlernen die wichtigsten Konzepte und Analysen für die erfolgreiche Entwicklung und Umsetzung eines erfolgsversprechenden Marketingkonzeptes.

FACHPROGRAMM

Das Fachprogramm gliedert sich in einen 4-tägigen Seminarblock zur Wissensvermittlung und 2 jeweils 2-tägige Workshops an denen die gewonnenen Erkenntnisse aktiv trainiert und auf reale Problemstellungen angewendet werden.

Das Fachprogramm baut auf den bereits vorhandenen Kenntnissen der Teilnehmer auf und erweitert diese gezielt um jene Aspekte, welche bei einem Aufstieg in eine höhere Position neu an Bedeutung gewinnen.

Neben der reinen Wissensvermittlung stehen beim Fachprogramm vor allem das aktive Training der Methoden und Instrumente sowie der Austausch und die Beziehungspflege zwischen den Diplomanden im Vordergrund. So können unternehmensübergreifend Netzwerke im eigenen Fachbereich aufgebaut werden, die auch nach dem Ende des Studiums fortbestehen.

LITERATURSTUDIUM

Ergänzt werden die Präsenzmodule durch das Studium ausgewählter Fachliteratur zum jeweiligen Themenkreis. Die so gewonnenen Erkenntnisse fliessen letztlich in die Diplomarbeit ein und helfen, dort ein ausgewogenes Verhältnis von Theorie und Praxis zu schaffen.

Während der Verfassung der Diplomarbeit werden die Teilnehmer vom verantwortlichen Studienleiter umfassend betreut. Dieser unterstützt die Diplomanden bei formalen sowie inhaltlichen Fragestellungen.

DIPLOMARBEIT

Die Zertifizierung der Management-Diplome erfolgt im Rahmen einer 35–50-seitigen Diplomarbeit zu einem Thema aus der Praxis der Teilnehmer.

Die Kandidaten haben ab Bestätigung des Themas durch die Prüfungskommission einen Monat Zeit, um diese Arbeit zu erstellen. Zielsetzung der Arbeit ist es, die Konzepte aus Seminar und Literatur erfolgreich auf reale Problemstellungen aus der Praxis anzuwenden. Formale Anforderungen sind natürlich zu erfüllen, stehen aber bei der Bewertung der Arbeit gegenüber der praktischen Relevanz im Hintergrund.

KOLLOQUIUM

Zum Abschluss des Diplomprogramms präsentieren die Teilnehmer die wichtigsten Punkte ihrer Diplomarbeit im Rahmen eines 1-tägigen Kolloquiums in St. Gallen und stellen sich den kritischen Fragen der Prüfungskommission.

In die Gesamtbewertung des Studiums fliessen neben der schriftlichen Arbeit vor allem auch die Präsentation der Erkenntnisse am Kolloquium sowie der praktische Nutzen ein, welcher sich für den Teilnehmer bzw. sein Unternehmen aus den gewonnenen Erkenntnissen ableiten lässt.

ABSCHLUSS

Zum Erwerb eines SMP Management-Diploms sind folgende Leistungen zu erbringen:

- Aktive Mitarbeit an den insgesamt 12 Präsenztagen in Seminaren und Workshops
- Erstellen einer 35–50-seitigen Projektarbeit zu einem Thema aus der eigenen beruflichen Praxis
- Präsentation und Verteidigung der Arbeit im Rahmen eines 1-tägigen Kolloquiums in St. Gallen.

Detaillierte Informationen zu allen Diplom-Programmen finden Sie im Internet unter www.smp.ch/diplome

MARKETING MANAGEMENT-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Dieses Diplomprogramm richtet sich an alle aufstrebenden Führungs- und Fachkräfte, die sich in einem kompakten Programm fundierte Kenntnisse zu den wichtigsten Aufgabenbereichen eines Marketingleiters moderner Prägung aneignen wollen. Dies können auch Kandidaten aus anderen Bereichen (F&E, Produktion, Strategische Planung, usw.) sein, die intensiv mit dem Marketing zusammenarbeiten.

PROGRAMMAUFBAU & BASISPROGRAMM

Siehe Seite 30–31.

THEMENSCHWERPUNKTE FACHPROGRAMM

Die wichtigsten Analysen im Marketing

Relevante Informationen aus dem Markt zusammenzutragen, aufzubereiten, zu strukturieren und der Geschäftsleitung als Basis für deren strategische Entscheidungen zur Verfügung zu stellen ist eine der zentralen Aufgaben jedes Marketingleiters. Wir zeigen die wichtigsten Analyseinstrumente und die effizientesten Herangehensweisen.

Marketing-Strategie und Marketingkonzept

Sind die grundlegenden strategischen Weichenstellungen definiert, so gilt es, die gewählte Stossrichtung im Rahmen des Marketing-Konzeptes in marktfähige Produkte und Leistungen zu überführen. Die strategische Positionierung muss im USP schlüssig und widerspruchsfrei gestaltet werden. Dies bildet dann die Ausgangsbasis für die Massnahmen des operativen Marketings.

Marktbearbeitungskonzept

Das Marktbearbeitungskonzept überführt die strategischen Vorgaben anschliessend in konkrete Ziele, Mittel und Massnahmen des Marketing-Mix. Hier gilt es, Prioritäten zu setzen und knappe Ressourcen aus unterschiedlichen Funktionsbereichen optimal zu koordinieren.

Marketingplanung

Im nächsten Konkretisierungsschritt wird nun die zeitliche Abstimmung zwischen den verschiedenen Massnahmen festgelegt.

Wir zeigen hier, wie sich auch in komplexen Organisationen Ineffizienzen, Konflikte und Doppelspurigkeiten frühzeitig vermeiden lassen.

Corporate Brand Management

Da sich Unternehmen sowohl im Markt als auch nach innen über ihre Leistungen definieren, gehört auch das Corporate Brand Management zu einer zentralen Aufgabe der Marketingleitung.

Die Werte, für die die eigenen Produkte stehen sollen, und die langfristig die Identität des Unternehmens bilden, müssen nach aussen und innen stets klar kommuniziert werden.

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Für die Vertiefung besonders relevanter Marketingthemen sowie das aktive Training der erlernten Konzepte und Methoden besuchen die Teilnehmer 2 Workshops von jeweils 2 Tagen Dauer.

Hier definieren die Diplomanden, unterstützt vom jeweiligen Studienbetreuer, auch Themenstellung und Aufbau ihrer Diplomarbeit, welche dann im Anschluss selbständig zu erstellen ist.

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 90024

Seminar 1	11.–14.03.2024, Wildhaus
Seminar 2	08.–11.04.2024, Hallwilersee
Workshop 1	08.–09.07.2024, Wildhaus
Workshop 2	10.–11.07.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Sommer 2024
Kolloquium	21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 90044

Seminar 1	02.–05.09.2024, Davos
Seminar 2	25.–28.11.2024, Horn/St. Gallen
Workshop 1	02.–03.12.2024, Wildhaus
Workshop 2	04.–05.12.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

SALES MANAGEMENT-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Dieses Diplomprogramm richtet sich primär an Führungs- und Fachkräfte, die bereits über mehrere Jahre Praxiserfahrung in Verkauf oder Vertrieb verfügen und die sich nun für höhere Funktionen qualifizieren möchten. Im Fokus stehen dabei vor allem auch die strategischen Aspekte des modernen Vertriebsmanagements.

PROGRAMMAUFBAU & BASISPROGRAMM

Siehe Seite 30–31.

THEMENSCHWERPUNKTE FACHPROGRAMM

Ganzheitliches Verkaufsmanagement

- Das Verkaufsmanagement im Rahmen der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Das St. Galler Verkaufs- und Vertriebskonzept
- Steuerungsfaktoren für den Erfolg am Verkaufspunkt

Strategische Verkaufsführung

- Die Verknüpfung von strategischem Management und Verkauf
- Die Umsetzung von Vision, Leitbild, Unternehmenspolitik und Strategie im Verkauf.
- Die Ausrichtung des Verkaufs auf neue Herausforderungen
- Orientierung am Kundennutzen als Schlüssel zum Verkaufserfolg

Analyse-Instrumentarium des Verkaufsmanagers

- Markt- und Konkurrenzanalysen: Vorgehen, Methoden, Beispiele
- Kundensegmentierungsmodelle
- Einsatzmöglichkeiten des Portfolio-Managements
- Bedürfnisstrukturen und Kundenzufriedenheit.

Verkaufskonzept und Marktbearbeitungsstrategien

- Schrittweises Erarbeiten eines Verkaufskonzepts
- Definieren von kundengruppenspezifischen Marktbearbeitungsstrategien
- Ausschöpfen von Kundenpotenzialen
- Erfolgreiche Neukundenakquisition
- Verringerung der Kundenabwanderung
- Erfolg im Kampf um Marktanteile

Key Account Management

- Gesetzmässigkeiten und Vorgehensweisen eines erfolgreichen Key Account Managements
- Identifikation von Schlüssel- und Referenzkunden

Verkaufssteuerung und Verkaufscontrolling

- Planung und Budgetierung im Verkauf
- Instrumente eines modernen Vertriebscontrollings
- Steuerungsinstrumente für Vertrieb und Aussendienst

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Für die Vertiefung besonders relevanter Themen sowie das aktive Training der erlernten Konzepte und Methoden besuchen die Teilnehmer 2 Workshops von jeweils 2 Tagen Dauer.

Hier definieren die Diplomanden, unterstützt vom jeweiligen Studienbetreuer, auch Themenstellung und Aufbau ihrer Diplomarbeit, welche dann im Anschluss selbständig zu erstellen ist.

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 91024

Seminar 1	11.–14.03.2024, Wildhaus
Seminar 2	10.–13.06.2024, Hallwilersee
Workshop 1	08.–09.07.2024, Wildhaus
Workshop 2	10.–11.07.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Sommer 2024
Kolloquium	21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 91044

Seminar 1	02.–05.09.2024, Davos
Seminar 2	11.–14.11.2024, Davos
Workshop 1	02.–03.12.2024, Wildhaus
Workshop 2	04.–05.12.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

FINANZ-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Dieses Diplomprogramm richtet sich primär an aufstrebende Führungs- und Fachkräfte, die bereits über Grundkenntnisse im Finanz- und Rechnungswesen verfügen, und die sich nun gezielt für höhere Funktionen in diesem Bereich qualifizieren möchten.

PROGRAMMAUFBAU & BASISPROGRAMM

Siehe Seite 30–31.

THEMENSCHWERPUNKTE FACHPROGRAMM

Das Finanzmanagement im Gesamtzusammenhang der Unternehmensführung

Ein effektiver Finanzleiter muss nicht nur den Umgang mit den finanzwirtschaftlichen Methoden und Instrumenten beherrschen, sondern auch die Schnittstellen zu anderen Bereichen in ihren Zusammenhängen und Konsequenzen verstehen. Dazu benötigt er oder sie ein fundiertes Verständnis über die Zusammenhänge im ganzheitlichen Management.

Die finanzielle Planung und Steuerung

Aufgabe eines Finanzleiters ist es nicht zuletzt, die finanzielle Perspektive in den strategischen Prozess einzubringen und die für strategische Entscheidungen relevanten Informationen bereitzustellen:

- Gewinnplanung und Gewinnsteuerung
- Risikoanalysen mit Break-even-Modellen
- Finanzielle Beurteilung von Outsourcing- und Make-or-buy-Entscheidungen
- Überleitung des Managementerfolges in die Bilanz- und Finanzplanung

Methodenkompetenz im Finanz- und Rechnungswesen

- Bilanz- und Erfolgsrechnung
- Mittelflussrechnung, Liquiditätssteuerung
- Cashflow, Gewinn und Rentabilität
- Kostenrechnung und Kostensteuerung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Kalkulation und Preisgestaltung
- Investitionsrechnung und Budgetierung

Controlling

- Führen mit Kennzahlen
- Die Managementerfolgsrechnung
- Soll-Ist-Vergleiche und Abweichungsanalysen
- Frühwarnsysteme
- Zusammenarbeit zwischen Management/Controller
- Aktive Ergebnissteuerung und Gewinnmanagement

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Für die Vertiefung besonders relevanter Themen der finanziellen Führung besuchen die Teilnehmer 2 Workshops von jeweils 2 Tagen Dauer.

Hier definieren die Diplomanden, unterstützt vom jeweiligen Studienbetreuer, auch Themenstellung und Aufbau ihrer Diplomarbeit, welche dann im Anschluss selbständig zu erstellen ist.

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 92024

Seminar 1	11.–14.03.2024, Wildhaus
Seminar 2	08.–11.04.2024, Eich
Workshop 1	08.–09.07.2024, Wildhaus
Workshop 2	10.–11.07.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Sommer 2024
Kolloquium	21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 92044

Seminar 1	02.–05.09.2024, Davos
Seminar 2	04.–07.11.2024, Davos
Workshop 1	02.–03.12.2024, Wildhaus
Workshop 2	04.–05.12.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

CONTROLLING-DIPLOM SMP ST. GALLEN

Ziel dieses Diplomprogramms ist es, Teilnehmerinnen und Teilnehmern mit mehrjähriger Berufserfahrung im Controlling systematisch und praxisorientiert auf die Übernahme grösserer Verantwortung auch für strategische Fragestellungen vorzubereiten.

PROGRAMMAUFBAU & BASISPROGRAMM

Siehe Seite 30–31.

THEMENSCHWERPUNKTE FACHPROGRAMM

Controlling als Instrument der Strategischen Unternehmenssteuerung

- Controlling als Führungsinstrument im ganzheitlichen St. Galler Management Ansatz
- Strategisches vs. operatives Controlling
- Controlling-Systeme, -Methoden und -Instrumente
- Qualitatives vs. quantitatives Controlling
- Management-Controlling vs. Finanz-Controlling

Die wichtigsten Führungsinstrumente des finanzwirtschaftlichen Controllings

- Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlensysteme
- Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnungen
- Kapitalflussrechnung und Business Plan
- Liquiditätsplanung und Cashmanagement
- Finanzplanung und Budgetierung

Betriebliches Rechnungswesen

- Kostenarten- und Kostenstellen-Rechnung
- Vollkosten-, Prozesskosten und Deckungsbeitragsrechnung
- Indikatoren und Frühwarnsysteme
- Soll-Ist-Vergleiche und Abweichungsanalysen

Aktives Gewinnmanagement

- Management der Gewinnhebel
- Bewusste Steuerung des Break-Even-Punkts

Strategisches Controlling

- Die Instrumente des strategischen Controllings: Arbeiten mit BSC und Management-Cockpits
- Moderne Management-Informationssysteme (MIS) in der Anwendung
- Prozesscontrolling, Simulationen und Szenario-Techniken

VERTIEFUNGS-WORKSHOPS

Für die Vertiefung besonders relevanter Themen sowie das aktive Training der erlernten Controlling-Methoden und -Instrumente besuchen die Teilnehmer 2 Workshops von jeweils 2 Tagen Dauer.

Hier definieren die Diplomanden, unterstützt vom jeweiligen Studienbetreuer, auch Themenstellung und Aufbau ihrer Diplomarbeit, welche dann im Anschluss selbständig zu erstellen ist.

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 93024

Seminar 1	11.–14.03.2024, Wildhaus
Seminar 2	03.–06.06.2024, Wildhaus
Workshop 1	08.–09.07.2024, Wildhaus
Workshop 2	10.–11.07.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Sommer 2024
Kolloquium	21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 93054

Seminar 1	02.–05.09.2024, Davos
Seminar 2	11.–14.11.2024, Horn/St. Gallen
Workshop 1	02.–03.12.2024, Wildhaus
Workshop 2	04.–05.12.2024, Wildhaus
Diplomarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

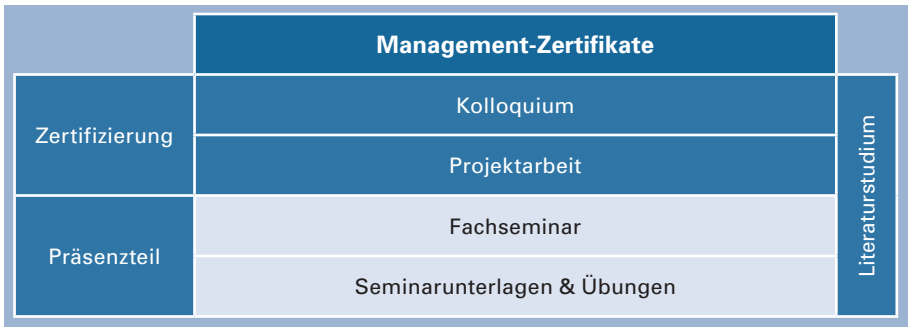
“Hochqualifizierte Referenten, die in der Lage waren, komplexe Themen verständlich und prägnant in angenehmen Umfeld darzustellen.”

Gerd Rupp,
AUDI Tooling Barcelona S.L.

MANAGEMENT-ZERTIFIKATE

38 Übersicht
39 Strategie-Zertifikat SMP St. Gallen
40 Marketing Management-Zertifikat SMP St. Gallen
41 Sales Management-Zertifikat SMP St. Gallen
42 Finanz- und Controlling-Zertifikat SMP St. Gallen
43 Leadership-Zertifikat SMP St. Gallen

MANAGEMENT-ZERTIFIKATE
ÜBERSICHT



KONZEPT

Die SMP Management-Zertifikate

- Strategie-Zertifikat SMP St. Gallen
- Marketing Management-Zertifikat SMP St. Gallen
- Sales Management-Zertifikat SMP St. Gallen
- Finanz- und Controlling-Zertifikat SMP St. Gallen
- Leadership-Zertifikat SMP St. Gallen

richten sich an engagierte Führungs- und Fachkräfte, die sich aufgrund ihrer beruflichen Belastung nicht in der Lage sehen, einen umfangreicheren Studiengang zu besuchen, aber trotzdem einen Leistungsnachweis erwerben möchten, der über den reinen Seminarbesuch hinausgeht.

Um diesem Anforderungsprofil Rechnung zu tragen, kombinieren alle Zertifikate den Besuch eines Präsenzseminars zum entsprechenden Themenkreis mit einer anschliessenden Projektarbeit un Präsentation in St. Gallen.

Die Teilnehmer belegen im Rahmen dieser Projektarbeit, dass sie in der Lage sind, die am Seminar vermittelten Inhalte auf konkrete Problemstellungen aus der Praxis erfolgreich anzuwenden und erwerben so einen wertvollen Beleg ihrer Managementkompetenz.

PROGRAMMAUFBAU

Präsenzseminar

Das Präsenzseminar vermittelt den Teilnehmern in praxisorientierter Form die neuesten Erkenntnisse zum gewählten Teilbereich der Managementlehre, spezifisch abgestimmt auf die Anforderungen der jeweiligen Zielgruppe.

Literaturstudium

Parallel zum Seminarbesuch vertiefen die Teilnehmer ihre Kenntnisse durch das Studium ausgewählter Fachliteratur und bereiten sich so bereits frühzeitig auf die Erstellung der Projektarbeit vor.

Projektarbeit

Zum Abschluss des Studiums erstellen die Teilnehmer eine Projektarbeit von 20–30 Seiten zu einem Thema aus der eigenen Praxis und belegen so, dass sie in der Lage sind, die gewonnenen Erkenntnisse nutzbringend auf reale Problemstellungen anzuwenden. Die Themenstellung muss dabei einen Bezug zu allen Themenbereichen des Management Zertifikats aufweisen.

Kolloquium

Zum Abschluss präsentieren die Teilnehmer die wichtigsten Punkte ihrer Projektarbeit im Rahmen eines eintägigen Kolloquiums in St. Gallen und stellen sich den kritischen Fragen der Prüfungskommission.

STRATEGIE-ZERTIFIKAT SMP ST. GALLEN

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 38.

ZIELGRUPPE

- Erfahrene Führungskräfte aus dem mittleren Management, die in eine Position mit strategischer Gesamtverantwortung aufsteigen
- Leiter von Geschäftsbereichen und Abteilungen, die ihre Kenntnisse auf den neuesten Stand bringen möchten
- Verantwortliche für strategische Vorhaben und Änderungsprojekte
- Führungskräfte aus Stabsbereichen

THEMENSCHWERPUNKTE

Das ganzheitliche St. Galler Strategiekonzept

- Grundlagen der strategische Führung
- Strategisches Management als Element des Führungskonzepts
- Wirkung strategischer Entscheidungen
- Erfolgspotenziale als Basis für Spitzenleistungen

Die wichtigsten Strategischen Analysen

- Die Muss-Analysen im Rahmen eines Strategieprojekts
- Analysen zur Verteidigung der heutigen Marktpositionen
- Analysen zum Aufbau neuer Marktpositionen
- Kundenprobleme
- Die Bewältigung von technologischen Substitutionen und Strukturwandel

Die richtige Strategie identifizieren

- Kernkompetenzen als treibende Kraft
- Die Werttreiber steuern und beeinflussen
- Vorgehen bei Hyperwettbewerb
- Radikaler Wandel oder inkrementelle Schritte
- Neue Geschäftsmodelle als Antwort auf die Digitalisierung

Strategieformulierung

- Strategische Optionen
- Zukünftige Marktpositionen und Portfolio-Management
- Methoden und Instrumente zur Strategieformulierung
- Überführung strategischer Pläne in Budgets und quantitative Zielvorgaben

Implementierung der Strategie

- Methoden zur erfolgreichen Umsetzung strategischer Konzepte
- Strategische Frühwarnsysteme und Strategie-Controlling
- Balanced Scorecard und St. Galler Implementierungsbarometer

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 83024
Seminar 04.–07.03.2024, Davos
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 83034
Seminar 17.–20.06.2024, Luzern
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 83044
Seminar 26.–29.08.2024, St. Gallen
Projektarbeit Herbst 2024
Kolloquium 28.04.2025, St. Gallen

Durchführung 83054
Seminar 11.–14.11.2024, St. Gallen
Projektarbeit Winter 2024/2025
Kolloquium 28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 7900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

MARKETING MANAGEMENT-ZERTIFIKAT SMP ST. GALLEN

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 38.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte und Spezialisten aus allen Fachbereichen, die eine Gesamtsicht zum modernen Marketing wünschen
- Zentrale Dienstleister
- Produktmanager, Projektleiter
- Marketingleiter, Verkaufsleiter und Key-Account-Manager
- Führungskräfte und Spezialisten mit Markt-, Kunden- oder Umsatzverantwortung

THEMENSCHWERPUNKTE

Die wichtigsten Analysen im Marketing

- Erarbeiten von Marktanalysen: Vorgehen, Methoden, Beispiele
- Aufspüren neuer Marktchancen: Kreativität und Ideenreichtum
- Das Erkennen von Trends
- Warum Märkte vermehrt «gemacht» werden müssen und wie dabei vorgegangen wird
- Rechtzeitiges Erkennen von Bedürfnisveränderungen und Anpassungsmassnahmen im eigenen Marketingkonzept
- Die Bedeutung der Kundenzufriedenheit, wie sie gemessen wird und dank Servicemanagement aktiv gesteuert wird
- Konkurrenzforschung: Vom Mitbewerber lernen

Marketing-Strategie und Marketingkonzept

- Bausteine und Prozess eines ganzheitlichen Marketing-Konzepts
- Marketingstrategien mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit
- Das Produkt-/Marktkonzept als Basis für die Marktbearbeitung
- Preispolitik als Absatzförderungsinstrument

Marktbearbeitungskonzept

- Werbung: Was sie kann und was sie nicht kann
- Verkauf: Verkaufsführung, Verkaufssysteme, Steigerung der Verkäuferleistung
- Verkaufsförderung: Ziele und Möglichkeiten
- Direktmarketing: (Vor-)Verkaufen mit Resultaten
- Internet als Vertriebskanal

Marketingplanung

- Die Konkretisierung des Marketingkonzepts in der Marketingplanung
- Marketingmassnahmenplan
- Marketingbudget und Ergebnisplanung

Corporate Brand Management

- Das Unternehmen als Marke, Corporate Image und Corporate Identity
- Werbung, Public Relations und Promotions als Instrumente der Imagepositionierung

DATEN

Durchführung 84114
Seminar 22.–25.01.2024, Eich
Projektarbeit Frühling 2024
Kolloquium 29.04.2024, St. Gallen

Durchführung 84124
Seminar 08.–11.04.2024, Hallwilersee
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 84134
Seminar 02.–05.09.2024, St. Gallen
Projektarbeit Herbst 2024
Kolloquium 28.04.2025, St. Gallen

Durchführung 84144
Seminar 25.–28.11.2024, Horn/St. Gallen
Projektarbeit Winter 2024/2025
Kolloquium 28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

SALES MANAGEMENT-ZERTIFIKAT SMP ST. GALLEN

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 38.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte aus allen Bereichen, die Verkaufskonzepte erstellen oder hinterfragen müssen
- Führungskräfte und Stabsmitarbeiter aus Verkauf, Vertrieb, Marketing und Werbung
- Key-Account-Manager und Produktmanager
- Aufstrebende Nachwuchskräfte aus Verkauf und Vertrieb

THEMENSCHWERPUNKTE

Ganzheitliches Verkaufsmanagement

- Das Verkaufsmanagement im Rahmen der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Das St. Galler Verkaufs- und Vertriebskonzept
- Steuerungsfaktoren für den Erfolg am Verkaufspunkt

Strategische Verkaufsführung

- Die Verknüpfung von strategischem Management und Verkauf
- Die Umsetzung von Vision, Leitbild, Unternehmenspolitik und Strategie im Verkauf.
- Die Ausrichtung des Verkaufs auf neue Herausforderungen
- Orientierung am Kundennutzen als Schlüssel zum Verkaufserfolg

Analyse-Instrumentarium des Verkaufsmanagers

- Markt- und Konkurrenzanalysen: Vorgehen, Methoden, Beispiele
- Kundensegmentierungsmodelle
- Einsatzmöglichkeiten des Portfolio-Managements
- Bedürfnisstrukturen und Kundenzufriedenheit.

Verkaufskonzept und Marktbearbeitungsstrategien

- Schrittweises Erarbeiten eines Verkaufskonzepts
- Definieren von kundengruppenspezifischen Marktbearbeitungsstrategien
- Ausschöpfen von Kundenpotentialen
- Erfolgreiche Neukundenakquisition
- Verringerung der Kundenabwanderung
- Erfolg im Kampf um Marktanteile

Key Account Management

- Gesetzmässigkeiten eines erfolgreichen Key Account Managements
- Identifikation von Schlüssel- und Referenzkunden

Verkaufssteuerung und Verkaufscontrolling

- Planung und Budgetierung im Verkauf
- Instrumente eines modernen Verkaufscontrollings
- Steuerungsinstrumente für Vertrieb und Aussendienst

Erfolgsfaktoren der Vermarktungsstärke

- Power-Selling: Erfolg durch kommunikative Stärke im Vertrieb
- Erfolgsfaktor Geschwindigkeit: Überlegenheit in Prozessen und Logistik
- Erfolgsfaktor Service: Überlegenheit durch Leistungspakete und emotionale Kundennähe
- Erfolgsfaktor Preis: Überlegenheit durch modulare Preissysteme

DATEN

Durchführung 84314

Seminar	10.–13.06.2024, Hallwilersee
Projektarbeit	Sommer 2024
Kolloquium	21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 84324

Seminar	11.–14.11.2024, Davos
Projektarbeit	Winter 2024/2025
Kolloquium	28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

FINANZ- UND CONTROLLING-ZERTIFIKAT SMP ST. GALLEN

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 38.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die noch keine vertieften Kenntnisse im Finanz- und Rechnungswesen haben
- Geschäftsführer, Bereichs- und Abteilungsleiter
- Leiter von Profit Centers und Projektleiter, die ihre Fähigkeiten im Bereich der finanziellen Führung und des Controllings vertiefen wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Grundlagen der finanziellen Führung
- Die kurz- und längerfristigen finanziellen Überlebensbedingungen im Gesamtkonzept der operativen und strategischen Unternehmensführung
- Die Instrumente der finanziellen Führung im Überblick
- Gesamtsystematik der finanziellen Führung

Bilanz- und Erfolgsrechnung
- Analyse von Bilanz und Erfolgsrechnung
- Erfolgsrechnung/Gewinn- und Verlustrechnung kritisch hinterfragen
- Verbesserungspotenziale erkennen

Planung und Budgetierung
- Planung und Budgetierung als Basis für die aktive Steuerung der Ertragskraft
- Aufbau und Handhabung eines effektiven Planungs- und Budgetierungssystems

Gewinne und Rentabilität
- Wer keine Gewinne plant, macht keine
- Gewinnziele planen und realisieren
- Rentabilitätsziele erreichen
- Unternehmenswert steigern

Rentables Wachstum
- Die finanziellen Konsequenzen einer Expansionsstrategie
- Wachstum und Kapitalintensität
- Wachstum und Liquidität
- Rentables Wachstum: Wie steuern?

Finanzierung
- Kapitalflussrechnung, Kapital- und Finanzbedarf
- Auswirkungen von Investitionsentscheidungen und strategischen Projekten auf die Finanzierung
- Finanzierungsarten, Finanzierungskosten
- Finanzierung durch Börse, IPO

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Entscheidungsanträge finanziell darstellen
- Die Rentabilität von Investitionsvorhaben belegen
- Die Investitionsplanung

Kostenrechnung und Kalkulation
- Methoden und Instrumente zur Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenrechnungssysteme
- Die Prozesskostenrechnung
- Kalkulationssysteme mit Grenzkosten und Deckungsbeiträgen
- Den Break-even-Punkt bewusst gestalten

Controlling
- Führen mit Kennzahlen
- Vom Controller die richtigen Auswertungen anfordern
- Die Management-Erfolgsrechnung
- Die Balanced Scorecard

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 87124
Seminar 08.–11.04.2024, Eich
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 87134
Seminar 17.–20.06.2024, Wildhaus
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 87144
Seminar 19.–22.08.2024, St. Gallen
Projektarbeit Herbst 2024
Kolloquium 28.04.2025, St. Gallen

Durchführung 87164
Seminar 04.–07.11.2024, Davos
Projektarbeit Winter 2024/2025
Kolloquium 28.04.2025, St. Gallen

STUDIENGEBÜHR

CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

LEADERSHIP-ZERTIFIKAT SMP ST. GALLEN

PROGRAMMAUFBAU

Siehe Seite 38.

ZIELGRUPPE

- Erfolgreiche Führungskräfte, die neue Erkenntnisse und Impulse zum Thema Führung und Leadership suchen.
- Spezialisten und Teamverantwortliche, die erweiterte Führungsaufgaben übernehmen wollen.
- Nachwuchskräfte, die neu in umfassende Führungsverantwortung aufsteigen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Das St. Galler Führungsmodell

- Mitarbeiterführung als kritischer Erfolgsfaktor im St. Galler Managementansatz
- Erkennen der eigenen Führungssituation: Einflussfaktoren und Wirkungsgefüge

Führungsstil und Führungspersönlichkeit

- Erkenntnisse der modernen Führungslehre
- Führungsstile und situative Führung
- Authentisch und effektiv – Elemente eines persönlichen Führungsstils

Gesprächsführung

- Kommunikation im Führungsprozess
- Einstellungs-, Zielsetzungs-, Leistungs-, Beurteilungs- und Gehaltsgespräche
- Gespräche zur Veränderung des Mitarbeiterverhaltens

Personalselektion und Personalentwicklung als Führungsaufgabe

- Führen statt ausführen: Der Aufbau von leistungsstarken Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Mitarbeiterpotentiale erkennen und entwickeln
- Ziele vereinbaren, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördern, Leistung beurteilen
- Das Prinzip der Selbstorganisation

Instrumente und Methoden der Mitarbeiterführung

- Strategische Anreizsysteme als Motivationsspritze
- Management von Veränderungsprozessen

Führungsverhalten und Leadership

- Identifikation und Motivation durch sichtbar gelebte Unternehmenskultur
- Souveränes Führungsverhalten in kritischen Situationen
- Motivation als Führungsaufgabe

DATEN (AUSWAHL)

Durchführung 85024
Seminar 11.–14.03.2024, St. Gallen
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 85034
Seminar 22.–25.04.2024, St. Gallen
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 85044
Seminar 01.–04.07.2024, Brunnen
Projektarbeit Sommer 2024
Kolloquium 21.10.2024, St. Gallen

Durchführung 85074
Seminar 18.–21.11.2024, Horn/St. Gallen
Projektarbeit Winter 2024/2025
Kolloquium 28.04.2025, St. Gallen

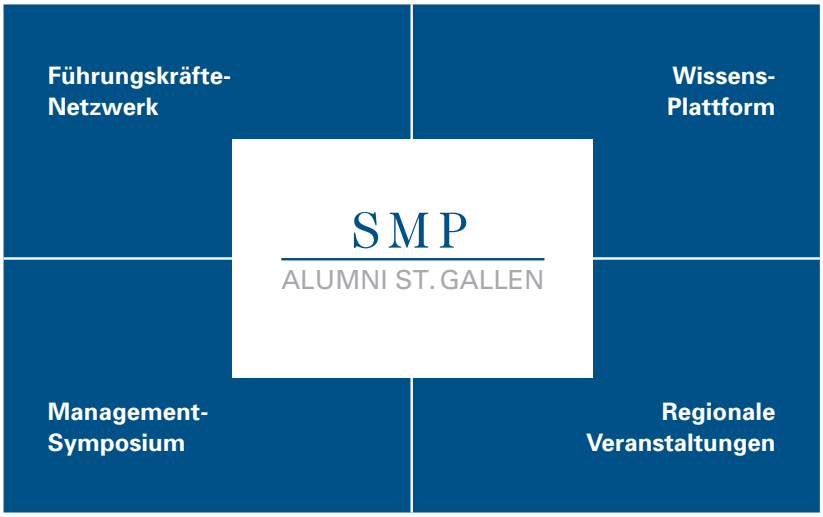
STUDIENGEBÜHR

CHF 7500.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

SMP ALUMNI

SMP ALUMNI ST. GALLEN



Jede Führungskraft ist sich heute bewusst, dass Lernen ein ständiger Prozess sein muss, der nicht mit dem Seminarbesuch oder dem Diplomabschluss enden kann.

Mit SMP Alumni bieten wir unseren Seminar- und Diplomteilnehmern kostenlos die Möglichkeit, sich langfristig mit uns und untereinander zu vernetzen.

Dadurch gewinnen Sie nicht nur Zugang zu Wissen, das stets auf dem neuesten Stand ist, sondern können auch ein Beziehungsgeflecht zu anderen Führungskräften und Spezialisten aufbauen, das bei zukünftigen Aufgaben und Herausforderungen wertvolle Hilfe sein kann.

WISSENS-PLATTFORM

Über unsere Management-Datenbank haben die Mitglieder von SMP Alumni ständig Zugriff auf die neuesten Erkenntnisse der modernen Managementlehre. Aktuelle Publikationen, neueste Konzepte und anwendungsorientierte Management-Tools aus der Praxis stehen hier zum Download zur Verfügung.
Durch kleinere Übungen und Fallstudien können die am Seminar erworbenen Kenntnisse später vertieft und up-to-date gehalten werden.
Themenspezifische Literaturlisten bieten wertvolle Hilfestellung bei der Navigation im Ozean der Management-Literatur.
Arbeitsinstrumente aus der Beratungspraxis helfen dabei, Projekte und Aufgaben zu strukturieren und zielorientiert zu bearbeiten.

SMP MANAGEMENT-SYMPOSIUM

Diese Veranstaltung wird jeweils 1× jährlich für alle ehemaligen SMP-Teilnehmer durchgeführt und bildet den Höhepunkt der Alumni-Aktivitäten. Die Teilnehmer können hier mit führenden Experten aus Management, Politik und Wissenschaft aktuelle Fragestellungen im Plenum diskutieren oder im Rahmen zahlreicher Gruppen-Workshops eigene Themenstellungen in die Gespräche einbringen.

Erste Kontakte werden so geknüpft und im Rahmen der Abendveranstaltungen weiter vertieft. Oft bildet das Symposium den Ausgangspunkt von langfristigen Bekanntschaften, die später an den regionalen Treffen gepflegt werden.

Verschiedenen Foren ermöglichen den Austausch unserer Alumnae und Alumni zu den unterschiedlichsten Themen.

Ausserdem werden hier immer die neuesten Informationen zu den Veranstaltungen von SMP publiziert: Sei es die nächste Durchführung unseres Management-Symposiums, die Lancierung eines neuen Seminars oder die nächsten regionalen Alumni-Veranstaltungen.

FÜHRUNGSKRÄFTE-NETZWERK

Über das Alumni Netzwerk können am Seminar gemachte Bekanntschaften gepflegt und neue Kontakte geknüpft werden.

So lässt sich ein schier unermesslicher Schatz an Wissen erschliessen. Denn was für den Einzelnen oder seine Branche Neuland sein mag, ist vielleicht in einem anderen Bereich längst gelebte Realität. Mit all dem Wissen um die Vorteile und Fallstricke der jeweiligen Ansätze.

Nur wer diese Kontakte aktiv pflegt, kann später – wenn die Zeit drängt – auch auf sie zurückgreifen und sich entscheidende Vorteile auf dem Weg nach oben sichern.

Das Führungskräfte-Netzwerk von SMP bietet hier die Strukturen für eine weitreichende und dauerhafte Beziehungspflege.

ALUMNI-VERANSTALTUNGEN

Mit Unterstützung ehemaliger Seminarteilnehmer, Diplom- und Masterabsolventen, die sich heute in der Alumni-Organisation engagieren, veranstalten wir regelmässig Workshops, Betriebsbesichtigungen oder Kurzseminare. Die Veranstaltungen finden dabei nicht nur in der Schweiz statt, sondern in allen Regionen, aus denen unsere Kunden stammen. Neben der Pflege von Kontakten und Bekanntschaften steht hier vor allem der Erfahrungsaustausch unter den Führungskräften im Vordergrund. Findet sich zu einem bestimmten Thema ein fester Kreis an Interessenten, so können z. B. feste Erfahrungsgruppen und Kompetenzteams gebildet werden.

Veranstaltung in Ihrem Unternehmen durchführen möchten, setzen Sie sich direkt mit dem entsprechenden Regionalleiter in Verbindung. Gerne helfen wir Ihnen, Ihr Unternehmen den anderen SMP Alumni näher zu bringen und so neue wertvolle Beziehungen zu knüpfen.

ALUMNI-STIMMEN

«In der Tat habe ich nebst der reinen Wissensvermittlung vor allem auch das Networking zu den übrigen Kursteilnehmenden sehr geschätzt.»
Samuel Christen-Schäfer
Franke Washroom Systems AG

«Habe über das SMP-Seminar interessante Kontakte in anderen Unternehmen kennengelernt; über die Alumni-Gruppe ist die Kontaktpflege leichter.»
Diana Rudolph
Saltigo GmbH

«Ich erinnere mich immer gerne an das Seminar und profitiere nach wie vor von den professionellen Erfahrungen.»
Manfred Sauer
Optrex Europe GmbH

ADMINISTRATION, ORGANISATION UND ANMELDUNG

Unser oberstes Ziel ist es, Ihnen aktuelles Management-Wissen in praxisnaher Form zu vermitteln. Inhalt und Ablauf der Studienprogramme werden dabei so weit als möglich an die spezifischen Anforderungen der Teilnehmenden angepasst, um eine Umsetzung der Konzepte und Methoden in der eigenen Praxis zu begünstigen.

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Studienprogrammen telefonisch oder im Rahmen eines unverbindlichen Beratungsgesprächs in St. Gallen zur Verfügung.

Studienberatung:
SMP
Management Programm St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
diplome@smp.ch
www.smp.ch

Die nachfolgenden administrativen Hinweise ermöglichen Ihnen einen reibungslosen Ablauf Ihrer Anmeldung. Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung

Bestätigung/Diplom-Urkunde

Nach Eingang Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie die Rechnung für die Studiengebühr zu.
Bei erfolgreicher Absolvierung des Studienprogramms wird dies mit einer Diplom-Ukrunde bestätigt. Zusätzlich werden pro Studienmodul die Inhalte bestätigt.

Studiengebühr, Bezahlung

Die Studiengebühr beinhaltet das Kurshonorar (zzgl. 8.1% MWST) sowie umfassende Kursunterlagen. Unterkunft und Verpflegung sowie Tagespauschale sind in der Studiengebühr nicht enthalten und müssen individuell vor Ort beglichen werden.

Versäumte Studienmodule können nicht nachgeholt werden. Es besteht kein Anspruch auf Rückerstattung der Studiengebühr.

Umbuchungen/Stornierung

Umbuchungen von einer Diplomdurchführung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Modulbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Studienbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Studienbeginn werden 40% der Diplomgebühr verrechnet. Die volle Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Studienbeginn erfolgt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SGMI Management Institut St. Gallen AG, die Sie im Internet unter www.smp.ch/agb finden.
Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Studienmodule werden in der Regel in Hotels durchgeführt. Sie profitieren dabei von einer preisgünstigen Pauschale. Es steht Ihnen selbstverständlich frei, eine andere Unterkunft zu wählen. In jedem Fall ist aber eine Tagespauschale direkt an das Hotel zu entrichten.
Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie detaillierte Hotelinformationen sowie ein Zimmerreservationsblatt, welches Sie bitte umgehend ausgefüllt an uns retournieren. Wir übernehmen dann in Ihrem Auftrag die Hotelreservation. Das Hotel stellt Ihnen dann bei Abreise individuell Rechnung.

ANMELDUNG

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Bitte melden Sie sich per Anmeldeformular auf der entsprechenden Webseite des Studienprogramms auf www.smp.ch an oder per E-Mail an diplome@smp.ch mit Angabe der entsprechenden Produktinformation. Besten Dank.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Sollten für ein Studienprogramm keine freien Plätze mehr verfügbar sein, so werden Sie unverzüglich darüber informiert.

Kleinere Programmänderungen bleiben vorbehalten, sofern sie den Studienerfolg begünstigen

SMP Management Programm St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
diplome@smp.ch
www.smp.ch

SMP Management Programm St. Gallen

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

> “The social responsibility of business is to increase its profits.”

Milton Friedman

SMP

MANAGEMENT PROGRAMM
ST. GALLEN

“Was man zur Effektivität braucht, ist eine durch Übung gewonnene Kompetenz.”

Peter F. Drucker

SMP Management Programm St. Gallen

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

SMP

MANAGEMENT PROGRAMM
ST. GALLEN