

MANAGEMENT PROGRAMM ST. GALLEN

Dauer: 19 Tage in 5 Teilen

26

Umfassendes General Management Programm mit den Themenschwerpunkten: ganzheitliche Unternehmensführung, strategisches Management, Marketing, finanzielle Steuerung, Leadership und Verhandlung. Die Teilnehmenden werden befähigt, grössere Verantwortung im Unternehmen zu übernehmen und sich den Zusammenhängen in der Unternehmensführung bewusst zu werden.

Selten erhalten Führungskräfte die Möglichkeit in ihrem Werdegang von Anfang an Einsicht in alle Themenfelder des General Managements zu erhalten. Das Management Programm St. Gallen soll diese Lücke schliessen und sowohl einen Überblick wie auch eine Vertiefung in die einzelnen Felder der Unternehmensführung liefern. Im Vordergrund stehen dabei Ansätze, Methoden und Tools, welche sich von den Teilnehmenden direkt in der Praxis anwenden lassen.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Führungskräfte, die als Leiter eines Geschäftsbereichs, Profit Centers oder einer Produktgruppe Ergebnisverantwortung innehaben
- Abteilungsleiter, funktionale Leiter und Spezialisten ohne direkte Ergebnisverantwortung, die jedoch eine wesentliche Führungsaufgabe erbringen
- Führungskräfte mit General Management-Fokus
- Junior Manager, die sich für eine höhere Aufgabe vorbereiten wollen
- Stabsmitarbeiter und Projektverantwortliche, die aufgrund ihrer Koordinationsaufgabe die betriebswirtschaftlichen Gesamtzusammenhänge intensiver kennenlernen möchten

TEIL 1: GANZHEITLICHE UNTERNEHMENS- FÜHRUNG UND STRATE- GISCHES MANAGEMENT

- Der Programmeinstieg zeigt die Zusammenhänge einer ganzheitlichen Unternehmensführung auf und erläutert, wie die daraus gewonnenen Erkenntnisse in den Gestaltungsprozess der Strategieentwicklung überführt und marktorientierte Strategien erarbeitet werden können.
- Das ganzheitliche St. Galler Management-Modell
 - Ganzheitliches Denken im Management
 - Der St. Galler Strategie-Ansatz
 - Von der Analyse zur Strategieformulierung
 - Einführung in die Bausteine eines Marketing-Konzepts

TEIL 2: MARKETING MANAGEMENT

Im Vordergrund des Marketings steht die Verankerung eines markt- und kundenorientierten Denkens. Das Seminar zeigt, wie Marketing zum Erfolgsfaktor für das Unternehmen werden kann.

- Das St. Galler Marketingkonzept
- Erarbeiten von Marktanalysen: Vorgehen, Methoden, Beispiele
- Marketingstrategien mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit
- Konzeptionelle Vorgehensweise der Marktbearbeitung
- Marketingplanung und Massnahmenplan
- Corporate Brand Image und Corporate Identity

TEIL 3: FINANZIELLE STEUERUNG UND CONTROLLING

Um die Zusammenhänge im Finanz- und Rechnungswesen zu erkennen, bedarf es einer Schärfung des Wissens über die wichtigsten Instrumente der finanziellen Führung. Ein erfolgreicher Manager sollte die Lenkung des Unternehmens anhand von Kennzahlen beherrschen und deren Potential verstehen.

- Die finanzwirtschaftliche Führungsaufgabe im Rahmen einer ganzheitlichen Unternehmensführung
- Die finanzielle Steuerung von Wachstum, Liquidität und Rentabilität
- Einblick in die Bausteine des Finanz- und Rechnungswesens
- Die finanzielle Planung und Steuerung
- Führen mit Kennzahlen; Frühwarnsysteme

TEIL 4: LEADERSHIP UND MITARBEITERFÜHRUNG

Die heutige Führungskraft ist gefordert. Zum einen steigt der Druck auf Resultate, zum anderen wird ein individuelles, inklusives Leadership einverlangt. Die Kunst ist es zu verstehen, welche Grundlagen der Kommunikation, Motivation und Führungstheorie dem heutigen Leader helfen, in den diversen Führungssituationen, souverän zu agieren.

- Das St. Galler Führungsmodell
- Erkenntnisse der modernen Führungslehre
- Mitarbeiterpotentiale erkennen und fördern
- Führungssituationen gestalten: Tools, Methoden und Ansätze
- Führungsverhalten in kritischen Situationen

TEIL 5: KOMMUNIKATION UND VERHANDLUNG

Verhandlungssituationen sind ein wichtiger Bestandteil des beruflichen Lebens und Erfolgs. Ob bei Kleinigkeiten oder fundamentalen Entscheidungen sollte jeder sich seinem eigenen Gesprächsverhalten bewusst werden. Auch in schwierigen Situationen gilt es eine positive Grundstimmung zu erzeugen, um so das eigene Anliegen durchsetzen zu können.

- Zwischenmenschliche Kommunikation
- Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen
- Resultatorientierung in Verhandlungen
- Überzeugen ohne Überwerfung

SEMINARDATEN

- 2765** Teil 1: 01.–04.09.2025, Davos
Teil 2: 27.–30.10.2025, St. Gallen
Teil 3: 19.–22.01.2026, Wildhaus
Teil 4: 09.–12.03.2026, Davos
Teil 5: 23.–25.03.2026, Hallwilersee
- 2775** Teil 1: 03.–06.11.2025, Horn/St. Gallen
Teil 2: 26.–29.01.2026, Davos
Teil 3: 20.–23.04.2026, Wildhaus
Teil 4: 04.–07.05.2026, Hallwilersee
Teil 5: 06.–08.07.2026, Eich
- 2716** Teil 1: 26.–29.01.2026, Wildhaus
Teil 2: 02.–05.03.2026, St. Gallen
Teil 3: 20.–23.04.2026, Wildhaus
Teil 4: 04.–07.05.2026, Hallwilersee
Teil 5: 06.–08.07.2026, Eich
- 2736** Teil 1: 04.–07.05.2026, Eich
Teil 2: 22.–25.06.2026, Bregenz
Teil 3: 24.–27.08.2026, Eich
Teil 4: 21.–24.09.2026, Davos
Teil 5: 02.–04.11.2026, Horn/St. Gallen

Seminargebühr

CHF 17900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich
(abhängig vom aktuellen Tageskurs).

SMP CUSTOM PROGRAMS

Alle Seminare sind als firmenspezifische
Veranstaltung buchbar: Telefon +41 71 510 92 93

ADMINISTRATION, ORGANISATION UND ANMELDUNG

Unser oberstes Ziel ist es, Ihnen aktuelles Management-Wissen in praxisnaher Form zu vermitteln. Inhalt und Ablauf der Seminare 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.

Unser Weiterbildungsangebot ist dazu in Module gegliedert, welche jeweils in sich geschlossen, zugleich aber themenspezifisch kombinierbar sind. Dadurch ist es möglich, auch umfassende Programme durch geeignete Kombination der Module sehr individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen.

Gerne erläutern wir Ihnen die Vorzüge dieses Konzeptes oder beraten Sie bei der Auswahl des für Sie optimalen Angebots.

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

Bestätigung/Zertifikat

Nach Eingang Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie die Rechnung für die Seminar-/Studiengebühr zu. Über den Besuch des Kurses erhalten Sie nach Abschluss des letzten Programmtails eine Teilnahmebescheinigung bzw. ein Zertifikat.

Seminar-/Studiengebühr/Euro/MWST

Die Seminar-/Studiengebühr beinhaltet das Kurshonorar (zzgl. 8.1% MWST) sowie umfassende Kursunterlagen. Bei Durchführung ausserhalb der Schweiz gelten die MWST-Sätze des entsprechenden Landes. Unterkunft und Verpflegung sowie Tagespauschale sind in der Studiengebühr nicht enthalten und müssen individuell vor Ort beglichen werden. Werden nur Teile eines Seminars besucht, so können die versäumten Semintage nicht nachgeholt werden. Es besteht auch kein Anspruch auf Rückerstattung der Seminargebühr. Rechnungsstellung in Euro möglich.

Umbuchungen/Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplombuchung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und

6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SGM I 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

Seminare werden in der Regel in Hotels durchgeführt. Sie profitieren dabei von einer preisgünstigen Seminarpauschale. 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 Produktwebseite auf www.smp.ch an oder per E-Mail an seminare@smp.ch mit Angabe der entsprechenden Produktinformation. Besten Dank.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Sollten für ein Seminar keine freien Plätze mehrverfügbar sein, so werden Sie unverzüglich darüber informiert. Ein teilweiser Besuch mehrteiliger Programme ist im Einzelfall nach individueller Abklärung möglich.

Kleinere Programmänderungen bleiben vorbehalten, sofern sie den Seminarerfolg begünstigen

SMP
Management Programm St. Gallen
Haggenpark, Oberstrasse 275
CH-9014 St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
seminare@smp.ch
www.smp.ch