

ST. GALLER JUNIOR MANAGEMENT PROGRAMM

Dauer: 3 × 4 Tage

24

Das St. Galler Junior Management Programm vermittelt aufstrebenden Führungskräften die Fähigkeiten und Instrumente, welche sie benötigen, um alte und neue Managementaufgaben vollumfänglich wahrnehmen zu können.

Erfolgreiches Management basiert immer auf der Bewältigung externer Anforderungen durch die optimale Nutzung interner Fähigkeiten und Kompetenzen. Dies gilt von der Führung der eigenen Person bis hin zur strategischen Ausrichtung von Abteilungen, Bereichen und des gesamten Unternehmens.

Um diese Herausforderung erfolgreich meistern zu können, müssen Führungskräfte einerseits in der Lage sein, die externen Anforderungen des Marktes in all ihren Zusammenhängen und Details genau zu verstehen. Andererseits ist es aber genauso wichtig, sich der eigenen Ressourcen, Kompetenzen und Prozesse bewusst zu sein, welche zur Lösung des Problems dienen sollen, und diese effektiv und effizient einsetzen zu können.

Genau dieser Logik der Bewältigung externer Herausforderungen durch effektiven Einsatz aller Ressourcen folgt dieses Seminar. Es legt damit den Grundstein für ein systemisches Verständnis modernen Managements in all seinen Facetten und Themengebieten.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Aufstrebende Führungs- und Fachkräfte in einer frühen Phase ihres Karriereweges, welche aber bereits über mehrere Jahre erfolgreich in ihrem Fachbereich tätig waren.
- Leiter von Geschäftsbereichen, Profit Centers oder Produktgruppen, welche für neue Aufgaben mit erweitertem Kompetenzbereich vorgesehen sind.
- 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 TEIL 1

Teil 1 des Seminars befasst sich mit den zentralen Themen ganzheitlicher und marktorientierter Unternehmensführung:

- Welche Aspekte sind zu berücksichtigen, damit ein Unternehmen langfristig erfolgreich im Wettbewerb bestehen kann?
- Wie werden Strategien entwickelt, umgesetzt und – wenn nötig – an neue Herausforderungen angepasst?
- Welche Mittel und Instrumente gibt es, um die eigene Leistung erfolgreich am Markt zu positionieren?

Ganzheitliches Denken im Management

- Das Unternehmen und sein Umfeld
- Steuerungsfaktoren für Erfolg
- Unternehmenspolitik und Unternehmenskultur
- Wesen und Bedeutung der Unternehmenspolitik
- Corporate Identity
- Unternehmenskultur
- Leitbild und Leitidee

Strategisches Management

- Philosophie, Instrumente und Methoden des strategischen Managements
- Vorgehen zur Erarbeitung der Unternehmensstrategie, der Geschäftsbereichs- und der funktionalen Strategien
- Instrumente des strategischen Controllings

Organisation und Führungsstrukturen

- Vorgehen bei der Gestaltung von marktgerechten Organisationsstrukturen
- Geschäftsgliederung und Bildung von Business Units
- Anforderungen an effizienzfördernde Strukturen und Abläufe
- Die Hochleistungsorganisation

Marketing

- Von der Kundenorientierung zur aktiven Steuerung der Kundenzufriedenheit
- Bausteine eines Marketing-Konzepts
- Techniken zur Steigerung des Markterfolgs
- Online Marketing

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 2

Mitarbeiterführung, Leadership und Kommunikation

- Welche Instrumente und Methoden zur erfolgreichen Führung und Steuerung der wichtigsten Ressource Humankapital kennt die moderne Managementlehre?
- Wie muss in unterschiedlichen Situationen kommuniziert werden, um Missverständnisse und Konflikte zu vermeiden und die gesteckten Ziele zu erreichen?
- Wie müssen Leadership und Teamführung eingesetzt werden, um auch kritische Situationen und Veränderungsprozesse erfolgreich zu meistern?

Human Resources Management

- Mitarbeiter/innen als wichtigster Erfolgsfaktor
- Die Elemente eines modernen Human Resources Management
- Strategisches Personal Management

Gesprächsführung

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

Führungsmethoden

- Führungsmethoden der effektiven Führungskraft
- Die persönliche Arbeitstechnik auf dem Prüfstand
- Nutzen einer optimierten Entscheidungsmethodik
- Führen mit Zielen, Gestaltung und Durchführung
- Die eigene Führungsleistung optimieren

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 3

Finanzmanagement, Controlling und Ergebnissteuerung

- Welches sind die grundlegenden Zielgrössen und Instrumente der finanziellen Steuerung?
- Wie können Kennzahlen erfolgreich eingesetzt und richtig interpretiert werden?
- Welche Methoden des modernen Controllings ermöglichen eine effiziente Steuerung und ein erfolgreiches Gewinnmanagement auch bei veränderten Rahmenbedingungen?

Finanzielle Führung

- Das finanzwirtschaftliche Konzept
- Das finanzielle Rechnungswesen
- Steuerung der finanzwirtschaftlichen Schlüsselfaktoren Liquidität, Rentabilität, Finanzierung
- Kostenrechnung

Management-Erfolgsrechnung

- Das finanzwirtschaftliche Führungsinstrumentarium
- Führung mit Kennzahlen

Planung und Budgetierung

- Planung und Budgetierung im dynamischen Unternehmen
- Umgang mit Planabweichungen

Modernes Finanzmanagement

- Bilanzanalyse und Kennzahlenauswertung
- Finanzplanung
- Finanzierungsinstrumente
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen

SEMINARDATEN

- 2029** Teil 1: 01.–04.04.2019, Luzern
Teil 2: 17.–20.06.2019, Wildhaus
Teil 3: 16.–19.09.2019, Wildhaus
- 2049** Teil 1: 16.–19.09.2019, Luzern
Teil 2: 21.–24.10.2019, Wildhaus
Teil 2: 04.–07.11.2019, Luzern
- 2059** Teil 1: 21.–24.10.2019, Wildhaus
Teil 2: 04.–07.11.2019, Brunnen
Teil 2: 13.–16.01.2020, Flims
- 2010** Teil 1: 20.–23.01.2020, Flims
Teil 2: 30.03.–02.04.2020, Flims
Teil 2: 29.06.–02.07.2020, Wildhaus
- 2010-DE** Teil 1: 09.–12.03.2020, Öhningen, DE
Teil 2: 04.–07.05.2020, Öhningen, DE
Teil 2: 21.–24.09.2020, Öhningen, DE
- 2020** Teil 1: 04.–07.05.2020, Luzern
Teil 2: 06.–09.07.2020, Brunnen
Teil 2: 24.–27.08.2020, Davos

Seminargebühr

CHF 8900.–* (zzgl. 7.7% MWST)**

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

** länderspezifische MWST für Seminare ausserhalb der Schweiz.

SMP CUSTOM PROGRAMS

Alle Seminare sind als firmenspezifische
Veranstaltung buchbar: Telefon +41 71 244 55 55