

# TOP MANAGEMENT PROGRAMM

Dauer: 3 × 4 Tage

12

Dieses 3-teilige Management Programm zu den zentralen Themen ganzheitlicher Unternehmensführung richtet sich an Führungskräfte aus dem oberen und obersten Management, welche mit ihren Entscheidungen zu Strategie, Finanzen und Human Resources die massgeblichen Weichenstellungen für die weitere Entwicklung ihres Unternehmens vorgeben.

## TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Führungskräfte der oberen und obersten Management-Ebenen
- Leiter von Geschäftsfeldern, Hauptabteilungen, Geschäftsbereichen oder bedeutenden Business Units
- Leiter von zentralen Einheiten mit Führungsverantwortung
- Erfahrene Führungskräfte in verantwortlicher Position, welche ihr Management-Wissen gezielt erweitern und auf den neuesten Stand bringen wollen

## TEIL 1: GANZHEITLICHE UNTERNEHMENS- STEUERUNG

Teil 1 befasst sich mit der Definition von Strategien und deren Umsetzung in Massnahmen und Prozesse, also mit Zielsetzung und Gestaltung der unternehmerischen Tätigkeit.

### Das System der ganzheitlichen Unternehmensführung

- Die ganzheitliche Führungsverantwortung eines Geschäftsführers bzw. einer Executive Führungskraft
- Unterschiedliche Führungsrollen
- Oberste Führung in Abhängigkeit vom organisatorischen Reifegrad des Unternehmens

### Normative Vorgaben

- Was von oben vorgegeben werden muss, um die Entwicklung des Unternehmens in die richtigen Gleise zu bringen
- Was von oben bewusst nicht vorgeschrieben werden sollte, um Eigeninitiative und Intrapreneurship nicht abzuwürgen

### Strategisch navigieren

- Strategisch relevante Informationen
- Periodisch von Mitarbeiter/innen einzufordernde Analysen
- Trendbrüche und Diskontinuitäten nicht übersehen
- Digital Readiness
- Neue Chancen frühzeitig erkennen und anpacken
- Die strategische Ausgangslage
- Herausforderungen und Handlungsbedarf
- Zukunftssichernde und wertsteigernde Strategien erarbeiten
- Das strategische Zielsystem

### Strategisches Marketing

- Total Customer Focus
- Corporate Identity and Corporate Image
- Neue Ansätze im Marketing

### Executive Communication

- Kommunikation in Krisenzeiten
- Management der Beziehungen zur Öffentlichkeit

### Wertorientierte Unternehmensführung

- Ganzheitliche finanzielle Unternehmenssteuerung
- Optionen zur Steigerung des Unternehmenswertes
- Kapitalkosten & Renditeerwartungen

## TEIL 2: LEADERSHIP UND FÜHRUNGS- PERSÖNLICHKEIT

Teil 2 ist dem Aspekt der Mitarbeiterführung gewidmet, da auch die beste Strategie nur Erfolg haben wird, wenn sie von den Mitarbeitern und Führungskräften getragen wird.

Die Liste der Anforderungen an eine Führungskraft an der Spitze ist lang. Wir zeigen, welche Leader-Qualitäten gefordert sind.

- Überzeugungskraft
- Wahrnehmung
- Urteilsfähigkeit
- Analytisches Denken
- Kreativität und Innovationskraft
- Ansteckende Begeisterungsfähigkeit
- Resultatorientierung
- Kommunikationsfähigkeit
- Gerechtigkeitssinn
- Selbstbewusstsein
- Disziplin
- Wissbegierde
- Anpassungsfähigkeit
- Einfühlungsvermögen
- Harmoniestreben – trotz Durchsetzungsfähigkeit

### TEIL 3: FINANZMANAGEMENT FÜR EXECUTIVES

Teil 3 analysiert die finanzpolitischen Entscheide, welche massgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg der Geschäftstätigkeit beitragen.

Vor allem aber geben wir konkrete Handlungsanleitungen, um wirklich Leader-Qualitäten zu entwickeln und resultatorientiert zum Einsatz zu bringen.

#### Das persönliche Leader-Programm

Im Verlauf dieses Seminarteils erwerben die Teilnehmenden komprimiertes Wissen zu den Erfolgsfaktoren moderner Führung. Sie erkennen ihre persönlichen Stärken und Talente als Führungskraft. Sie sind sich über ihre heutige und zukünftige Rolle in ihrem spezifischen Führungsumfeld bewusst.

#### Finanzmanagement

- Die finanzielle Steuerungsfunktion der Geschäftsführung
- Finanzielle Ziele und Gesamtzusammenhänge
- Überdurchschnittliche Resultate bewirken

#### Die Aussagekraft des Jahresabschlusses

- Welche Schlüsse kann ein Executive aus der Bilanz und Erfolgsrechnung/Gewinn- und Verlustrechnung ziehen?
- Welche Kennziffern erlauben welche Interpretationen? Wo sind die Grenzen der Aussagekraft?

#### Gewinnsteigerungs-Programme

- Alternativen, um Ergebnisse zu verbessern
- Programme zur Steigerung von Unternehmenserfolg und Profitabilität
- Nachhaltige Optimierung

#### Unternehmenswert

- Die Treiber des Unternehmenswerts
- Wie der Unternehmenswert gemessen wird
- Entwicklung eines Programms zur Steigerung des Unternehmenswerts
- Beeinflussungsmöglichkeiten und Grenzen

#### Umgang mit Banken und Finanzanalysten

- Wie beurteilen Bankenvertreter die Bonität und Kreditwürdigkeit ihrer Kunden?
- Anhand welcher Überlegungen qualifizieren Finanzanalysten börsenkotierte Firmen?

#### Management Information Systems

- Finanzwirtschaftliche Informationen und Kennzahlen für den Executive Manager
- Das Fact-book als Führungsinstrument
- Steuerungsmöglichkeiten im strategischen und operativen Finanzmanagement

### SEMINARDATEN

- 1339** Teil 1: 02.–05.09.2019, St. Gallen  
Teil 2: 04.–07.11.2019, Flims  
Teil 3: 25.–28.11.2019, St. Gallen
- 1359** Teil 1: 18.–21.11.2019, Luzern  
Teil 2: 27.–30.01.2020, Brunnen  
Teil 3: 30.03.–02.04.2020, St. Gallen
- 1310** Teil 1: 02.–05.03.2020, Flims  
Teil 2: 30.03.–02.04.2020, Luzern  
Teil 3: 21.–24.09.2020, Brunnen
- 1320** Teil 1: 02.–05.03.2020, Flims  
Teil 2: 22.–25.06.2020, Brunnen  
Teil 3: 21.–24.09.2020, Brunnen

#### Seminargebühr

CHF 12900.–\* (zzgl. 7.7% MWST)

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

### SMP CUSTOM PROGRAMMS

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