

# General Management-Lehrgang

Zweimal 4-tägiger Lehrgang für Führungskräfte, die nach mehrjähriger erfolgreicher Praxis modernstes General Management-Wissen ganzheitlich und systematisch aufftanken und ihre in der Praxis gewonnenen Erkenntnisse kritisch hinterfragen wollen. Speziell geeignet für jüngere Führungskräfte aus dem Middle und General Management, Nachwuchskräfte, die sich auf General Management-Funktionen vorbereiten, sowie funktionale Spezialisten, die sich Wissen über ganzheitliche Unternehmensführung aneignen wollen.

## Konzept

Der General Management-Lehrgang vermittelt modernes Wissen zur Führung von Unternehmen, Geschäftsbereichen, Tochtergesellschaften, Filialen und Teilbereichen mit Ergebnis- oder Kostenverantwortung. General Management ist dabei nicht Privileg des Top Managements, sondern Aufgabe einer jeden mit Ergebnisverantwortung und der Umsetzung strategischer Ziele betrauten Führungskraft.

Basierend auf dem St. Galler Management-Ansatz werden die einzelnen Themenbausteine aus Sicht der Gesamtzusammenhänge praxisnah dargestellt und umsetzungsorientiert diskutiert. General Management bedeutet ja gerade, auf Teiloptimierung zu verzichten und die Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen auf sämtliche wesentlichen Zielsetzungen erkennen zu können. Diese Gesamtsteuerung ermöglicht es letztlich auch, Unternehmen und Teilbereiche trotz zum Teil auseinanderdriftender Vorstellungen und Ziele auf Kurs zu halten:

So soll das Unternehmensergebnis des laufenden Jahres verbessert werden, gleichzeitig dürfen die Investitionen in die Zukunft nicht vernachlässigt werden. Der Shareholder Value soll gesteigert werden, gleichzeitig soll dank Mitarbeiterorientierung das Betriebs- und Führungsklima verbessert werden. Strukturen sollen einfach, transparent und steuerbar sein; andererseits führen mehrdimensionale Geschäftsfeld-Betrachtungen mit z. B. Kunden-, Regionen-, Vertriebskanal- und Produktebenen zu schweren, mehrdimensionalen Strukturmodellen. Selbstorganisation soll zu Entrepreneurship und eigenverantwortlichen Teams führen, gleichzeitig werden Entscheidungen und Kompetenzen zentralisiert, um straffer führen und enger kontrollieren zu können. Informations- und Kommunikationsfluss sollen verbessert werden, andererseits erfordert das dynamische Umfeld rasche Entscheidungen und sofortige Umsetzung.

## Themenschwerpunkte

### Teil 1

#### **Ganzheitliche Unternehmensführung**

Der erste Seminarteil beginnt mit einer Einführung in das Gesamtsystem der Unternehmensführung:

- > Steuerung und Lenkung von Unternehmen und Teilbereichen
- > Der ganzheitliche St. Galler Management-Ansatz
- > Methoden, Konzepte und Rezepte auf dem Prüfstand

#### **Strategisches Management**

Danach werden die Themen Strategisches Management sowie Kultur und Fähigkeitsentwicklung praxisnah aufgezeigt:

- > Methoden zum Erkennen des strategischen Handlungsbedarfs
- > Entwickeln und Bewerten von strategischen Optionen
- > Schrittweises Vorgehen zum Formulieren von erfolgversprechenden Strategien
- > Vermeiden typischer Fehler und Irrtümer
- > Dank Implementierungskonzept den Umsetzungserfolg verbessern
- > Unternehmenskultur als Katalysator oder Barriere?
- > Die Entwicklung neuer Fähigkeiten und Wettbewerbsvorteile als Messlatte für strategischen Veränderungserfolg

#### **Resultate dank Strukturen und Prozessmanagement**

Strukturen und Prozesse bestimmen ganz wesentlich, was in einer Unternehmung passiert oder eben nicht passiert.

- > Welche Strukturen behindern, welche begünstigen Erfolg?
- > Welche Ineffizienz steckt in den Prozessen, und wie kann diese verhindert werden?
- > Welche Auswirkungen auf Effektivität, Produktivität, Kundenorientierung und Wettbewerbsvorteile können durch «richtige» Strukturen und Prozesse erreicht werden?

#### **Marketing- und Verkaufsmanagement**

Strategische, strukturelle und prozessgerichtete Wettbewerbsvorteile müssen am Markt auch umgesetzt, d.h. in Marketing-, Verkaufskonzepte und den Verkaufserfolg überführt werden:

- > Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen
- > Marketing-Strategie

- > Produkt-, Markt-, Absatzkonzept
- > Verkaufskonzept; Verkaufserfolg ernten

## Teil 2

### Human Resources Management und Führung

Konzepte des 21. Jahrhunderts beinhalten einen entscheidenden Wandel in der Führungsphilosophie: Vom Prinzip «die Geschäftsleitung denkt, die anderen führen aus» hin zu einer zunehmenden Verlagerung der Führungsverantwortung an den Ort des operativen Geschehens. Für viele Führungskräfte bedeutet dies, anders als bisher zu führen. Für ihre Mitarbeiter heisst es, vermehrt Verantwortung und Eigeninitiative übernehmen zu müssen. Der 2. Teil des Lehrgangs beginnt mit den zentralen Fragen des Human Resources Managements und der Führung:

- > Führung im Zeitalter des Wandels
- > Entwicklung zu einer erfolgreichen Führungskraft
- > Richtig kommunizieren
- > Training schwieriger Gesprächssituationen
- > Teams zum Erfolg führen
- > Konfliktmanagement

### Führungsmethodik

Führungsinstrumente müssen gekonnt eingesetzt werden:

- > Instrumente der Zielvereinbarung
- > Motivation und Engagement verstärken
- > Leistungen messen
- > Fördern, coachen, Mitarbeiter entwickeln und beurteilen
- > Verhalten ändern, leistungsgerechte Entlohnung

### Finanz- und Rechnungswesen

Finanzielle Führung ist mehr, als nur festzustellen, was Ende des Jahres «unter dem Strich» übrig bleibt.

Jede Führungskraft beeinflusst mit ihren Entscheidungen finanzwirtschaftliche Grössen wie Cashflow, Rendite, Bilanzsumme, Kosten, Investitionen und Liquidität. Die finanziellen Ergebnisse sind zu planen und entsprechende Aktionsprogramme zu lancieren:

- > Die finanzielle Steuerung; Führen mit Kennzahlen
- > Ergebnis-, Rentabilität- und Liquiditätssteuerung
- > Business-Plan, Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnung
- > Methoden der Kostensenkung und Effizienzsteigerung

### Controlling

Führungskräfte brauchen Informationen, relevante, richtige und verdichtete. Dies ist die Aufgabe eines modernen Controlling-Systems. Am letzten Tag zeigen wir, wie Sie Ihre Anforderungen an ein Controlling-System formulieren können. Die darin definierten Steuerungsparameter erlauben eine kompakte Zusammenfassung des gesamten Lehrgangs.

## Teilnehmerstimmen

«Das Seminar hat mir geholfen, meine derzeitige Führungsaufgabe kritisch zu reflektieren. Die vielen Praxisbeispiele haben dabei geholfen, meinen Horizont zu erweitern. Ich gehe bereichert in die tägliche Praxis zurück!»

«Wertvoll und uneingeschränkt empfehlenswert!»

«Es war eine Bereicherung! Viel Neues – einiges vertieft – Wissen aufgefrischt.»

«Dieser Lehrgang ist mit Abstand das Beste, das ich je besucht habe. Sehr praxisorientiert durch die langjährige Erfahrung der Referenten. Begeistert werde ich das Programm weiterempfehlen!»

«Danke für diese tolle Erfahrung – einfach exzellent!»

«Top-Referenten mit wissenschaftlichem und praktischem Hintergrund – Der Mix macht es einzigartig. Die Art der Wissensvermittlung ist lebendig, viele Praxisbeispiele wärmen das Seminar. Wirklich gut!»

### DIPLOMTEIL (optional)

Das Programm bietet die Möglichkeit, unter Anrechnung des besuchten Seminars, das «General Management-Diplom» zu erlangen.

## Seminar­daten

Sem.-Nr.		Ort	Datum
87210	1. Teil	Luzern	12.–15. April 2010
	2. Teil	Luzern	31. Mai–03. Juni 2010
87310	1. Teil	Luzern	20.–23. September 2010
	2. Teil	Flims	08.–11. November 2010
87410	1. Teil	Luzern	20.–23. September 2010
	2. Teil	Flims	14.–17. März 2011
87111	1. Teil	Luzern	24.–27. Januar 2011
	2. Teil	Flims	14.–17. März 2011
87211	1. Teil	Luzern	04.–07. April 2011
	2. Teil	Brunnen	16.–19. Mai 2011

Seminargebühr: CHF 7900.– / EUR 5200.– (abhängig vom aktuellen Tageskurs)  
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: [www.sgmi.ch/gmj01](http://www.sgmi.ch/gmj01)

# Administration und Organisation

## Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungsbausteins zur Verfügung.

## Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St. Gallen  
Tellstrasse 18, CH-9000 St. Gallen  
Telefon +41 (0)71 223 50 30  
Telefax +41 (0)71 223 50 32  
Internet [www.sgmi.ch](http://www.sgmi.ch)  
E-Mail [seminare@sgmi.ch](mailto:seminare@sgmi.ch)

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen per Post:

- > die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
  - > Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
  - > das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
- Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

## Seminargebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar (ohne allfällige Mehrwertsteuer) und die Seminarunterlagen. Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind. Die Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte

Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

## Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Semindurchführung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 350.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet. Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt. Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

## Hotel

Unsere Seminarhotels sind meist Vier- oder Fünfsternehotels, die unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen verrechnen. Die Zimmerreservation übernimmt das Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an SGMI, Tellstrasse 18, CH-9000 St. Gallen, zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag. Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter [www.sgmi.ch/agb](http://www.sgmi.ch/agb) entnommen werden.

## Anmeldekarte

Wir melden uns für folgende Seminare an:

Nummer/Datum	Name	Vorname
	Geburtsdatum	
	Firma	
	Strasse	
	PLZ/Ort	
	Telefon	Fax
	E-Mail	Anzahl Beschäftigte
	Branche	Funktion
	Datum	Unterschrift

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Bitte senden Sie uns den Anmeldebogen per Post oder Fax.

SGMI Management Institut  
St. Gallen  
Tellstrasse 18  
CH-9000 St. Gallen  
Telefon +41 (0)71 223 50 30  
Telefax +41 (0)71 223 50 32  
Internet [www.sgmi.ch](http://www.sgmi.ch)  
E-Mail [seminare@sgmi.ch](mailto:seminare@sgmi.ch)

oder registrieren Sie sich via Internet unter [www.sgmi.ch](http://www.sgmi.ch)