CEO- und Senior Executive-Seminar

Topmanagement-Seminar zu den zentralen Fragen zukunftsorientierter Unternehmensführung. Spitzenreferenten mit Erfolgsausweis in Praxis, Wissenschaft und Beratung. Speziell geeignet für CEOs, Executive Führungskräfte der obersten Ebene, Vorstände, Geschäftsführer, Unternehmer, Geschäftsbereichsleiter, Mitglieder von Aufsichtsorganen, Aufsichts- und Verwaltungsräte, Beiräte, Senior Manager sowie Führungskräfte, die für entsprechende Aufgaben und Funktionen vorgesehen sind.

Konzept

Die Erfolgsrezepte der letzten Jahre zum Thema Unternehmensführung scheinen ihre Wirkung mehr und mehr zu verlieren. Die Vorstellung, strategische Erfolgspositionen zu besetzen, dauerhaft rentable Marktpositionen einzunehmen und daraus längerfristig überdurchschnittliche Rentabilität ableiten zu können, muss relativiert und um neue Modelle und Management-Konzepte erweitert werden. Der Glaube, durch Kostensenkungsprogramme, Lean Management und Optimierung der Geschäftsprozesse bereits Management-Excellence zu erreichen, weicht zunehmend der Einsicht, dass damit bestenfalls ein Gleichziehen mit der Konkurrenz, aber keine echten Wettbewerbsvorteile geschaffen werden.

Niemand wird ernsthaft behaupten, dass auf oben genannte und noch viele andere Konzepte und Methoden verzichtet werden kann. Sie allein sind jedoch noch keine Antwort auf die zentralen Fragen erfolgreicher Unternehmensführung.

Das St. Galler CEO- und Senior Executive-Seminar bezweckt, hier anzuknüpfen und die zentralen Themen zukunftsorientierter Unternehmensführung in konzentrierter Form aufzuzeigen.

Themenschwerpunkte

Strategisches Management im Wandel

Strategisches Planen bedeutet, sich aktiv mit der Zukunftssicherung des Unternehmens zu beschäftigen. Strategische Führung soll die Ergebnisse dieses Denk- und Diskussionsprozesses in konkrete Konzepte und Aktionen auf allen Führungsebenen verwandeln. Strategisches Implementieren soll dann zu nachvollziehbaren Resultaten im Sinne dieser Zukunftssicherung führen. Soweit die Theorie. Und die Praxis? Dynamische, unberechenbare Märkte und Rahmenbedingungen erschweren zunehmend die Qualität und Quantifizierbarkeit der strategischen Planung. Für die Überführung der strategischen Konzepte in stufengerechte Pläne und Zielsetzungen fehlen die Instrumente. Oder aber sie sind zu schwerfällig und zu träge, die Strategien versanden im Implementierungsgestrüpp. Was ist zu tun, um die Implementierungschance erfolgsgerichteter Strategien zu optimieren?

> Der Prozess der strategischen Planung
> Strategisches Management im Zeitalter des Wandels
> Was gute von schlechten Strategien unterscheidet
> Wie Strategien formulieren und instrumental darstellen?
> Erste Implementierungsbarrieren: Struktur, Kultur, Prozesse und fehlende Kernfähigkeiten
> Wie Strategien kommunizieren?
> Frühwarnsysteme, strategisches Controlling
> Die Kunst der Implementierung

Neue Marketing-Ansätze

Zwei Themenblöcke bestimmen diesen Seminarteil: der neue Konsument, der neue Kunde einerseits, neue Medien und daraus resultierende neue Vertriebskanäle und neue Marketing- und Verkaufstrategien andererseits. Kaum ein Unternehmen kann es sich heute noch leisten, auf die systematische Erforschung der Kundenbedürfnisse, die Steuerung der Kundenzufriedenheit und die Weiterentwicklung der kundenorientierten Unternehmenskultur zu verzichten. «Customer focus» allein reicht jedoch nicht: Der immer anspruchsvollere Kunde muss zunehmend auch über innovative Vertriebskanäle angesprochen oder bedient werden.

Die Themenschwerpunkte des dritten Seminartags sind:
> Der neue Konsument und Kunde
> Konsequenzen für die Marketing-Strategie
> Anspruchsvolle Markenführung
> Markenstrategie, Identität, Positionierung
> Best Practices im Marketing
> Innovations- und Serviceführerschaft
> Die Chancen der neuen Medien nutzen
> Innovative Verkaufsstrategien

Wie kann Kommunikation Kultur schaffen?
Die Veränderung einer Unternehmenskultur gehört zu den schwierigsten Management-Aufgaben. Warum sollen MitarbeiterInnen sich verändern und Bewährtes aus der Vergangenheit gegen Neues, Unsicheres eintauschen? Und selbst wenn sie es noch wollten: Können sie sich ändern? Der erste Schritt zur Veränderung ist die Einsicht in die Notwendigkeit dieser Veränderung. Eine Herausforderung an die kommunikativen Fähigkeiten des Managements.
> Werte, Normen und Verhaltensrichtlinien quer durch die Organisation kommunizieren
> Die Kommunikationsaufgabe des Chefs bei der Veränderung einer Unternehmenskultur

Shareholder Value und Erfolgssteuerung
Vom Topmanagement wird heute vermehrt verlangt, die Interessen der Aktionäre in Form steigender Aktienkurse und höherer Dividenden stärker zu berücksichtigen.
Der daraus entstehende Druck auf das Management führt zu einer Gewichtsverlagerung im Zielsystem des Unternehmens. Die Bedeutung der Renditeziele (z. B. Eigenkapitalrendite) steigt.
Themenschwerpunkte des vierten Seminartages sind:
> Die Shareholder Value-Logik
> Optionen zur Steigerung des Shareholder Values
> Fallstricke und Grenzen
> Corporate Governance

Teilnehmerstimmen

«Sehr gutes Seminar, dicht an der Praxis, so dass man viel direkt umsetzen kann. Machen Sie weiter so!»

«Eine positive Woche mit hervorragenden Referenten. Wissen auf den Punkt gebracht!»

«Hervorragendes Seminar, das neue Blickwinkel auf die Unternehmensführung zeigt und alle darin enthaltenen Facetten anspricht. Sehr lehrreich und praxisbezogen – von Anfang bis Ende spannend!»

«Pragmatisch, hohes Niveau, interessante Teilnehmer – einfach ein professionelles Seminar!»

«Es handelt sich hier um ein sehr gutes, informatives und auf die individuellen Erwartungen ausgerichtetes Seminar mit einem ausgezeichneten Überblick über die wesentlichen Schwerpunktthemen, die für einen CEO von Bedeutung sind. Deshalb ist dieses Seminar auch anderen CEOs uneingeschränkt weiterzuempfehlen.»

«Ich habe mit diesem Seminar eine sehr gute Wahl getroffen: Die Inhalte entsprachen meinen Vorstellungen, die Referenten waren erstklassig.»

«Richtungsweisende Inhalte – hoch interessant!»

Seminardaten

Sem.-Nr.	Ort	Datum
50210	Flims	01. – 04. November 2010
50111	Ascona	02. – 05. Mai 2011
50211	Ascona	07. – 10. November 2011

Seminargebühr: CHF 5900.– / EUR 3900.– (abhängig vom aktuellen Tageskurs)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/gme01

INHOUSE
Auch als firmenspezifisches Programm buchbar:
Tel. +41 (0)71 223 50 30

Administration und Organisation

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Diplomen oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungs-Bausteins zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30
Telefax +41 (0)71 223 50 32

Anmeldung

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

SGMI Management Institut St.Gallen
Tellstrasse 18
CH-9000 St. Gallen
Telefax +41 (0)71 223 50 32
Internet www.sgmi.ch
E-Mail 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 oder eine Zulassung zu einem Diplom nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminargebühr, Diplomgebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar (ohne allfällige Mehrwertsteuer) und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil. Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind.

Mehrteilige Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden.

Die Seminar-, Diplomgebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplomdurchführung 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 Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage 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.

Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Sämtliche Teilnehmerstimmen können am SGMI Management Institut St. Gallen persönlich eingesehen werden.

Anmeldekarten

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.
Bitte senden Sie uns den Anmeldetalon per Post, Fax oder E-Mail.

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
E-Mail seminare@sgmi.ch

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum Name Vorname

Geburtsdatum

Firma

Strasse

PLZ/Ort

Telefon Fax

E-Mail Anzahl Beschäftigte

Branche Funktion

JP 2011 Datum Unterschrift

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum Name Vorname

Geburtsdatum

Firma

Strasse

PLZ/Ort

Telefon Fax

E-Mail Anzahl Beschäftigte

Branche Funktion

JP 2011 Datum Unterschrift

Infokarte

Bitte rufen Sie mich an. Ich interessiere mich für:

❏ Seminare, Programme

❏ Master, Diplome, Zertifikate

❏ Firmenspezifische Programme INHOUSE

❏ Management Consulting

❏ SGMI Alumni

Name Vorname

Firma

Funktion

JP 2011 Telefon E-Mail