

SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN





St. Galler Verkaufs-management-Diplom



St. Galler Verkaufsmanagement-Diplom

Berufsbegleitender Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Verkaufsmanagements mit dem Ziel, nach etwa 6 Monaten das «St. Galler Verkaufsmanagement-Diplom» des SGMI Management Instituts St. Gallen verliehen zu bekommen.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

Block 1:
- 7 Seminartage
- 4 Vertiefungsworkshop-Tage

Block 2:
- Praxisbezogene Diplomarbeit zu einem aktuellen Thema aus dem Verkaufsmanagement
- Literaturstudium
- Kolloquium (1 Tag)

Teilnehmerinnen/Teilnehmer
- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter aus Verkaufs- und Vertriebsfunktionen, die einen beruflichen Aufstieg in das Verkaufs- oder Vertriebsmanagement planen.
- Bewährte Verkäufer, die für die Aufgaben eines Verkaufsleiters vorbereitet werden sollen.
- Führungskräfte, die bisher Umsatzverantwortung, neu Kundenverantwortung übernehmen wollen.
- Spezialisten mit dem Berufsziel «Key-Account-Manager»
- Verkaufsleiter und Kundenverantwortliche

Nutzen
Der Lehrgang zum «St. Galler Verkaufsmanagement-Diplom» eignet sich speziell für qualifizierte Mitarbeiter/innen aus kunden- und verkaufsorientierten Funktionen, die ihren beruflichen Erfolg durch eine diplomierte Verkaufsausbildung absichern wollen.

Ablauf



Themenschwerpunkte

1. Seminare
Im Verlauf der 2 Seminarblöcke wird neuestes Wissen in konzentrierter Form zu folgenden Themen vermittelt:

Ganzheitliches Verkaufsmanagement
- Die Rolle des Verkaufs im Rahmen einer ganzheitlichen Unternehmensführung
- Integration des Verkaufs als Bestandteil einer modernen, digitalen Marketing-Kultur
- Voraussetzungen für Verkaufs- und Markterfolg

Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen
- Kunden-, Konsumenten- und Verbraucheranalysen
- Analyse von Kaufentscheidungsprozessen
- Marktpotentiale und Marktgrössen
- Der neue Kunde, neue Medien

Die Verkaufsstrategie
- Instrumente und Methoden einer Verkaufsstrategie
- Kundenbedürfnisse analysieren
- Marktsegmentierungs-Modelle und ihre Bedeutung
- Portfolio-Management im Verkauf
- Optionen und Varianten bei der Formulierung der Verkaufsstrategie

Das Verkaufskonzept
- Strategische Positionierung eines Produkt-/Marktsegmentes
- Verkaufsprozess: von der Marktpräsenz zum Markterfolg
- Kernkompetenzen und Schlüsselfaktoren im Verkauf
- Den Verkaufserfolg konzeptionell vorspuren
- Die Bedeutung der Verkaufsschienen
- E-Commerce, Online Marketing, Künstliche Intelligenz

Wandel im Verkaufsmanagement
- Vom Einfachen zum Komplexen
- Vom Produkt zur Serviceleistung
- Von Offline zu Online
- Vom Lieferanten zum Systempartner

Verkaufsführung
- Planung, Budgetierung und Controlling im Verkauf
- Business Plan: Das Verkaufskonzept quantifizieren
- Organisation der Verkaufs- und Vertriebsabteilung
- Key-Account-Konzept
- Warum Verkaufskonzepte in der Praxis scheitern
- Das Implementierungsmodell

2. Workshops
In den 2-tägigen Workshops werden ausgewählte Themen des Verkaufsmanagements vertieft behandelt und auf die teilnehmerspezifischen Gegebenheiten umgesetzt.

3. Studienunterlagen, Literatur
Zur Abrundung des Seminar- und Workshop-Stoffs ist ergänzen des Literaturstudium nötig. Mehrere Bücher zum Verkaufsmanagement sind durchzuarbeiten und in die Diplomarbeit einzubauen.



4. Diplomarbeit
Die Diplomarbeit zu einem Thema des Verkaufsmanagements, mit hohen Umsetzungsnutzen für Ihre praktische Tätigkeit, wird basierend auf Ihren Themenvorschlägen durch den Studiendirektor zugewiesen. Sie haben dann vier Wochen Zeit, eine Diplomarbeit im Umfang von 35 bis 50 Seiten zu erstellen und einzureichen.

Zum Beispiel wurden u. a. folgende Themen von Teilnehmern/Teilnehmerinnen ausgewählt:
- Wie Führungspersönlichkeiten über ihr Handeln und Wirken die Motivation von Mitarbeitern im Vertrieb beeinflussen
- Eine «ideale» Verkaufsorganisation in einem gesättigten Markt – Aufgezeigt am Beispiel der Telekommunikations-Branche
- «Von der Katze zum Panther» – Strategische Neuausrichtung des Business Development bei einem IT-/Engineering Dienstleistungsunternehmen mit ehrgeizigen Wachstumszielen
- Strategische Marktdurchdringung in USA und Lateinamerika – Konzept zur Wettbewerbsverdrängung durch Einführung von Second-Source Lactose für die pharmazeutische Industrie

5. Kolloquium
Im Rahmen eines eintägigen Kolloquiums präsentieren Sie der Prüfungskommission die zentralen Erkenntnisse Ihrer Diplomarbeit, die dabei kritisch hinterfragt werden.

6. Diplom
Das «St. Galler Sales Management-Diplom» wird verliehen für
- die aktive Teilnahme an Seminaren und Workshops,
- eine qualitativ überzeugende Diplomarbeit,
- Kenntnis der themenspezifischen Literatur und
- ein erfolgreich bestandenes Kolloquium.

Daten

Sem.-Nr.		Datum
D-63127	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	12. - 15.04.2027 26. - 28.04.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-63227	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	26. - 28.04.2027 30.08. - 02.09.2027 06. - 09.12.2027 Winter 2027/2028 10.04.2028
D-63327	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	30.08. - 02.09.2027 18. - 20.10.2027 06. - 09.12.2027 Winter 2027/2028 10.04.2028
D-63427	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	18. - 20.10.2027 08. - 11.11.2027 06. - 09.12.2027 Winter 2027/2028 10.04.2028

Studiengebühr*: CHF 14 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/smd02
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Mit ECTS Credits an das international anerkannte Executive MBA anrechenbar. S. 20ff.

Auszug Teilnehmerstimmen Diplomprogramme



Sabine Hammer

Director, Chief of Staff EMEA
Lenovo, Infrastructure Solutions Group
General Management-Diplom SGMI

«Die Absolvierung des ‹General Management-Diploms SGMI› ist ein wichtiger Baustein für meine Weiterentwicklung gewesen. Ich kann dies insbesondere TeilnehmerInnen empfehlen, die sich zum bzw. innerhalb des C-Level weiterentwickeln wollen. Besonders profitiert habe ich vom Mix aus theoretisch fundiertem Wissen, den direkt einsetzbaren Tools sowie der praktischen Erfahrung der Dozenten. Des Weiteren überzeugt das breite Spektrum der TeilnehmerInnen aus unterschiedlichen Ländern und Branchen, die zum Transfer in den vielen praktischen Workshops und Gruppenarbeiten zum Lernerfolg beigetragen haben und auch ein Netzwerk zum Austausch in der Zukunft bilden.»



Tom Behncke

Vertriebsdirektor
ERGO Beratung und Vertrieb AG
General Management-Diplom SGMI

«Es war eine super Weiterbildung. Das St. Galler Management-Modell lässt sich sehr gut in der Praxis anwenden. Die Qualität der Trainer ist absolut mehrwertig und besonders positiv ist für mich der Transfer der Themen von der Theorie in die Praxis.»



Michel Lochmann

Voith Paper Automation GmbH & Co. KG
Dipl. Verkaufsleiter SGMI

«Für mich persönlich ein absolut spannender und lehrreicher Lehrgang, der mit einer Diplomarbeit abgerundet wurde. Der ganzheitliche Ansatz hat mir neue Wege aufgezeigt, die ich im Unternehmen anstreben und umsetzen möchte. Der Lehrgang, der durch erfahrene Referenten durchgeführt wurde, war sehr praxisbezogen.»



Dr. Thomas Doege

Geschäftsführer
General Management-Diplom SGMI

«Meine Erwartungen wurden voll und ganz erfüllt: Referenten auf Top-Niveau, eine professionelle Organisation und ein sehr starker Praxisbezug. Alle wesentlichen Blöcke zur erfolgreichen Führung von Unternehmen wurden intensiv vermittelt.»



Michael König

Gründer
vorTragend. Agentur für Vertriebsstrukturentwicklung
St. Galler Leadership-Diplom

«Das ‹St. Galler Leadership Diplom› des SGMI Management Instituts St. Gallen bietet eine exzellente Mischung aus theoretischem Wissen und Methodiken zur praktischen Anwendung, die Führungskräfte optimal auf die Herausforderungen der sich ändernden Geschäftswelt vorbereitet. Die praxisnahen Module und erfahrenen Dozenten sorgen für einen nachhaltigen Lernerfolg und fördern die persönliche sowie berufliche Weiterentwicklung.»



Marco Diedering

Geschäftsführer
Franke bremer GmbH
General Management-Diplom SGMI

«Ein wirklich sehr guter Diplomlehrgang. Alle wesentlichen Punkte der Unternehmensführung wurden inhaltlich auf- und mit uns Teilnehmern abgearbeitet. Sehr gute Dozenten, die es verstehen, einen ausgewogenen Mix zwischen Theorie und Praxis zu gewährleisten. Insbesondere die Themenbereiche Strategie und Finanzielle Führung möchte ich speziell hervorheben: Die Strategiethemen lassen sich sehr gut in das eigene Berufsumfeld integrieren, das Thema Finanzen wurde durch Top-Referenten lebendig veranschaulicht.»



Bernd Schrott

Leitender Vertriebsdirektor Österreich
Union Investment Austria GmbH
General Management-Diplom SGMI

«Für mich war die Themenauswahl des ‹General Management-Diploms SGMI› sehr stimmig und den Referenten ist es ausnahmslos gelungen, die Inhalte sehr praxisorientiert zu präsentieren. Eine sehr angemessene und erfolgsunterstützende Teilnehmerzahl sowie die interaktive Unterrichtsform runden meine gute Wahrnehmung ab. Zudem unterstützen der ganzheitliche St. Galler Management-Ansatz und die eingesetzten praxistauglichen Tools die Umsetzung. Die freie Themenwahl in der Diplomarbeit sorgt für einen grösstmöglichen Nutzen für Arbeitgeber wie Teilnehmer.»

Auszug Teilnehmerstimmen Diplomprogramme



Cathrin Böhnert

Project Manager Partnerships / Sponsoring
IWC Schaffhausen
Dipl. Marketingleiterin SGMI

«Die perfekte Management-Weiterbildung mit hervorragenden Dozenten und praxisnahen case-studies.»



Bernd Heuchemer

Vice President Marketing Services
Siemens AG, Industry Sector
Dipl. Marketingleiter SGMI

«Als Marketingverantwortlicher mit internationaler Erfahrung in verschiedenen Funktionen des Industriegütermarketings war ich sehr erstaunt über die vielen neuen Inputs, Ansätze und Zusammenhänge, die im Diplomlehrgang zum ‹Dipl. Marketingleiter SGMI› in kurzer und einprägsamer Form vermittelt worden sind. Das Weiterbildungsprogramm stellt heute einen wichtigen Baustein für meine weitere Arbeit dar, erfolgreich weltweites Marketing im Motion Control Business für Siemens zu betreiben.»



Marco Petracca

Senior Brand Consultant / Leiter der Markenberatung
PSV MARKETING GMBH
Dipl. Marketingleiter SGMI

«Bei den SGMI-Lehrgängen darf man durchaus von Mehrwerten sprechen: Am Ende der sehr steilen Lernkurve wird man nicht nur mit einer schier unglaublichen Menge an praxistauglichem Fachwissen belohnt. Man lernt auch, völlig neu zu denken!»



Christof Abbrederis

Verkaufsleiter SNACK
Rupp Cheese Innovation GmbH
Dipl. Produktmanager SGMI

«Der perfekt organisierte, sehr konzentrierte Lehrgang zum ‹Dipl. Produktmanager SGMI› vermittelt praktisches Fachwissen und aktuelle theoretische Inhalte. Im Austausch unter den Teilnehmern und mit den sehr kompetenten Dozenten ergaben sich bereichernde Aspekte für die unmittelbare praktische Umsetzung. Die abschließende Diplomarbeit und das Kolloquium erlebte ich als sehr interessante Herausforderungen.»



Adrian Bach

Product Manager
Georg Fischer Rohrleitungssysteme (Schweiz) AG
Dipl. Marketingleiter SGMI

«Ich habe in mehreren Studienmodulen alle wesentlichen und aktuellen Grundlagen des Marketings vertieft. Die Zeit zwischen den einzelnen Modulen konnte sinnvoll überbrückt werden und das erlernte Wissen hat während der Arbeitszeit bereits erste Früchte getragen. Neben theoretischem Fachwissen werden auch Fallstudien bearbeitet, die für mich sehr hilfreich sind und welche die vielen Themen rund um das Thema Marketing sehr gut veranschaulicht haben. Alles in allem eine grossartige Erfahrung, die Zeit sinnvoll zu nutzen und neue Methoden und Erkenntnisse von ausgesprochen fähigen Referenten zu erfahren! Sehr empfehlenswert und eine persönliche Bereicherung!»



Johannes Gutfleisch

Leiter Marketing
Elster Messtechnik GmbH
Dipl. Marketingleiter SGMI

«Die Qualität der Seminare und der Referenten ist beeindruckend. Die vermittelten Inhalte lassen sich hervorragend in die Praxis adaptieren. Ein weiterer positiver Aspekt ist der Erfahrungsaustausch auf internationaler Ebene.»



Thomas Spiller

Senior Projektleiter / Redakteur
SUPER RTL
RTL DISNEY Fernsehen GmbH & Co. KG
Dipl. Marketingleiter SGMI

«Die Erwartungshaltung an ein renommiertes Managementinstitut wie das SGMI war beachtlich, als ich mich für die Aufnahme des Studiengangs zum ‹Dipl. Marketingleiter SGMI› entschied. Das SGMI hat sich hierbei vom Erstkontakt an, über die Beratung und das anschliessende Studium hinweg, als zuverlässiger Partner erwiesen. Meine Anforderung nach einer praxisorientierten, zeitgemässen und akademisch anspruchsvollen Ausbildung im Bereich Marketing wurden durch den Studiengang erfüllt. Da die Teilnehmer der Seminare aus unterschiedlichen Branchen kamen, fand ein reger Austausch über die Grenzen des eigenen Fachbereichs hinaus statt, der viele interessante Insights bieten konnte. Die Qualität der Lehre, getragen durch die Dozenten des SGMI, war insgesamt sehr gut und die erlernte Theorie hat in der Zwischenzeit ihre praktische Bewährungsprobe im Unternehmen bestehen können. Insgesamt fällt es mir daher schwer, über diesen Studiengang ein anderes Urteil als ein hervorragendes zu fällen.»

Auszug Teilnehmerstimmen Diplomprogramme



Dr. Michael Stefan Rill

Projektleiter
Carl Zeiss AG
Dipl. Produktmanager SGMI

«Als Naturwissenschaftler hat man in der Regel relativ wenig Vorwissen zu Wirtschaftsthemen wie Marketing und Controlling. Deshalb wurde mir empfohlen, ein berufsbegleitendes Weiterbildungsprogramm zu belegen, das vor allem praxisrelevante Details vermittelt. Mein SGMI-Diplom absolvierte ich begleitend zum Job-Einstieg als Produktmanager und konnte daher die erlernten Module im Grunde direkt tagtäglich anwenden. Besonders hilfreich war hierbei die Möglichkeit, Problem- und Fragestellungen zu eigenen Produkten mit Teilnehmern und Dozenten zu diskutieren. Die Arbeitsatmosphäre während der Lernmodule und Workshops war überaus angenehm und sehr produktiv. Ich kann dieses Studium ausnahmslos jedem angehenden (und auch praktizierenden) Produktmanager empfehlen, der sich bisher kaum oder gar nicht mit wirtschaftswissenschaftlichen Themen auseinandersetzen musste.»



Marc Hau

Leiter Professional Service Unit
Deutsche Telekom AG
St. Galler Leadership-Diplom

«Der Lehrgang ‹St. Galler Leadership-Diplom› überzeugt auf der ganzen Linie. Die Inhalte und deren professionelle Vermittlung durch die erfahrenen Dozenten waren hervorragend aufeinander abgestimmt und führten zu einem enormen Lerneffekt. Mit dem Konzept der St. Galler Diplompyramide werden attraktive Möglichkeiten geboten, die individuellen Kompetenzen modular zu vertiefen.»



Markus Roggli

Product & Bid Manager
Avectris AG
Dipl. Produktmanager SGMI

«Der Diplomlehrgang zum ‹Dipl. Produktmanager SGMI› hat mir in meiner beruflichen Tätigkeit sehr geholfen. Da sich unsere Firmenstrategie geändert hat und wir neu aktiv im Markt auftreten, wurde ich ohne grosse Vorkenntnisse zum Produktmanager. Die erworbenen Kenntnisse gaben mir einen breiten Überblick über die Thematik eines Produktmanagers und ich konnte mich so sehr schnell in der neuen Rolle zurecht finden. Sehr wichtig und aufschlussreich war auch die schriftliche Diplomarbeit. Ich musste mich intensiv mit dem Thema befassen, und das ermöglichte es mir, wertvolle Inputs bezüglich unserer neuen Firmenstrategie einzubringen.»



Matthias Maurin

Gruppenleiter Product Sales &
Price Management
Jungheinrich AG
Dipl. Produktmanager SGMI

«Der Diplomstudiengang zum ‹Dipl. Produktmanager SGMI› hat mich zu zahlreichen neuen Denkansätzen für meine berufliche Tätigkeit geführt. Die Referenten des SGMI glänzten durch sehr hohe Fachkompetenz. Die Inhalte des Lehrgangs wurden in abwechslungsreichen Tagesabläufen, mit praktischen Übungen und Gruppenarbeiten, sehr gut vermittelt. Der grösste Mehrwert dieses Lehrgangs, im Vergleich zu einem klassischen Seminar, lag für mich in der sofortigen Anwendung des Erlernten. Durch die mehrwöchige Ausarbeitung einer Diplomarbeit zu einer aktuellen firmeninternen Fragestellung konnte das neue Wissen gleich zum Wohle des Unternehmens eingesetzt werden.»



Tanja Gnauck-Waskowski

Leiterin Produkt- und Segmentsmanagement/Mitglied der Direktion
Basler Kantonalbank
Dipl. Produktmanagerin SGMI

«Raus aus dem Arbeitsalltag, hinein in den Seminarraum! Die Ausbildung am SGMI Management Institut St. Gallen kombiniert in gelungener Art und Weise theoretisches Wissen mit praktischen Anwendungsbeispielen. Das bereits vorhandene Wissen aus meinem Studium konnte ich auffrischen bzw. vertiefen. Durch die Aufarbeitung eines Praxisthemas in der Diplomarbeit konnten die erlernten Inhalte gleich angewandt werden. Der Aufwand hat sich definitiv gelohnt!»



Dr. Marc Schneider

Product Manager
Swiss Caps AG
Dipl. Produktmanager SGMI

«Der exzellent organisierte Lehrgang schafft es, in einer lockeren Atmosphäre die Kerninhalte des Produktmanagements – von der Konzeptentwicklung bis zum Verkaufskonzept – zu vermitteln. Die erstklassigen, internationalen Dozenten präsentieren ihr Fachwissen in einer kurzweiligen aber hoch professionellen Art und Weise, die die Kursteilnehmer fesselt und motiviert. Die Kombination aus theoretischen Lehrinhalten und praktischen Fallbeispielen, immer mit dem Fokus auf die Umsetzbarkeit, zeichnet dieses Seminar aus. Besonders der Austausch an Erfahrungen der Absolventen und das Einbeziehen aktueller Problemstellungen hilft den Teilnehmern aus unterschiedlichsten Branchen ihr Wissen zu erweitern. Die Diplomarbeit mit der Bearbeitung einer firmeninternen Fragestellung hat den Lehrgang komplettiert und die Möglichkeit gegeben, das erlernte Fachwissen direkt in die Praxis umzusetzen. Insgesamt war dieses Seminar eine sehr grosse Bereicherung für mich und hilft mir heute, das Produkt Management innerhalb der Swiss Caps AG zu etablieren.»

Auszug Teilnehmerstimmen Diplomprogramme



Heiko Vierheilig

Sales District Manager
Sales Management Europe
SEW-EURODRIVE GmbH & Co KG
International Management-Diplom SGMI

«Die Weiterbildung zum ‹International Management-Diplom› am SGMI war für mich eine exzellente Erweiterung meines Managementwissens. Speziell durch die praxisorientierte Ausrichtung der Dozenten konnte das theoretische Wissen anschaulich vermittelt werden. Weiterhin wurden hilfreiche Tools für die tägliche Arbeit angeboten. Ein Highlight war die Seminarwoche in Boston, welche spannende internationale Inhalte zu bieten hatte.»



Tobias Güntner

Leiter des Marktbereichs Höchstädt
Kreis- und Stadtsparkasse
Dillingen a. d. Donau
St. Galler Leadership-Diplom

«Für meine tägliche Praxis waren die Seminare, die für das ‹St. Galler Leadership-Diplom› besucht wurden, äusserst aufschlussreich und die Inhalte sehr praxisnah. Der theoretische Wissenstransfer sowie die Fallbeispiele mit zielführenden Lösungsansätzen, die durch die Gruppe erarbeitet wurden, bereicherten den lebhaften Studiengang. Neu gewonnene Erkenntnisse können ideal in meine Führungsarbeit implementiert werden. Die hohe fachliche und weit blickende Kompetenz der Referenten förderte meine eigene Führungskompetenz/Qualität und gab mir Erkenntnisse in der Selbstreflexion. Nicht nur im Berufsalltag, sondern auch in sämtlichen Lebensbereichen finden die erlebten Erfahrungen Anwendung. Insgesamt war der Studiengang eine grosse Bereicherung und verschaffte mir durch die Teilnehmer aus unterschiedlichen Branchen tiefe Einblicke. Vielen Dank an SGMI.»



Dr. Jürgen Allwohn

FOTM
Wella AG
Dipl. Controller SGMI

«Als Teilnehmer mit einer ‹nicht-kaufmännischen› Ausbildung wurde ich durch den Diplom-Lehrgang intensiv und verständlich grundlegend in das Gebiet des Finanz-Controllings eingeführt. Die im Seminar vermittelten Inhalte stellen eine gute, alltagstaugliche Grundlage für die berufliche Weiterentwicklung dar. Ein höchstes Lob für die Seminardurchführungen und -organisation.»



Thomas Rohrmann

Global Shared Services
Global Marketing Services
Siemens AG
Dipl. Produktmanager SGMI

«Dieser Diplomstudiengang deckt ein sehr breites Spektrum an Themenfelder ab, die es jedem Teilnehmer ermöglichen, einige wertvolle Erkenntnisse mitzunehmen Die Seminarblöcke waren durch interessante und kompetente Dozenten geprägt. Ich konnte einige der Techniken bereits erfolgreich im beruflichen Alltag integrieren.»



Cécile Mandefield

Design & Kommunikation, Marketing
REGENAPLEX GmbH
Dipl. Marketingleiterin SGMI

«Die Mischung aus passend eingesetzten Dozenten – jeder hat in seiner Art die verschiedenen Themengebiete sowohl theoretisch wie auch sehr praxisnah veranschaulicht – und intensiven Literatur- und Medienstudiums hat diesen Lehrgang für mich sehr spannend und lehrreich gestaltet. Der Austausch mit den anderen Teilnehmern aus unterschiedlichen Branchen hat ebenso zur Bereicherung des eigenen Wissens beigetragen wie auch die Evidenz der Wichtigkeit vernetzten Denkens und Handels (wieder) verinnerlicht. Intensive (Lehr-)Zeit mit optimaler Dosierung der Wissensvermittlung!»



Elfriede Buben

Manager External Communications
Philip Morris GmbH
General Management-Diplom SGMI

«Der Diplomlehrgang zum ‹General Management-Diplom› war für mich sehr lehrreich. Praxisnah und lebendig wurden während der einzelnen Seminare Lehrinhalte vermittelt. Die Referenten zeichneten sich durch lebensnahe Vermittlung und praktische Kenntnisse aus. Sie verstanden es, die Unterrichtseinheiten kurzweilig und auch zuweilen unterhaltsam zu gestalten. Ich bin froh, den Aufwand der Diplomarbeit auf mich genommen zu haben und nun ein Diplom des SGMI Management Instituts St. Gallen in Händen zu halten. Auch bin ich sicher, dass es mir bei meinem weiteren beruflichen Werdegang nutzen wird.»

Auszug Teilnehmerstimmen Diplomprogramme



Ingo Keller

Solution Architect / Teamleiter
BTC (Schweiz) AG
St. Galler Leadership-Diplom

«Das ‹St. Galler Leadership-Diplom› hat mich als junge Führungskraft enorm weitergebracht. Durch die ausgewählten Dozenten und interessanten Inhalte habe ich viele nützliche Werkzeuge und Methoden erlernt. Die wichtigsten Führungsaufgaben sind mir in diesem Lehrgang erst richtig bewusst geworden und ich wende diese nun optimal bei uns im Unternehmen an. Auch die Seminarorte und der Teilnehmerkreis waren sehr gut ausgewählt. Die Abschlusspräsentation musste Corona-bedingt online durchgeführt werden und wurde trotz allem professionell gestaltet. Ich bin dankbar, dass ich das Programm absolvieren durfte und habe es bereits weiterempfohlen.»



Julia Reich

Technoform Glass Insulation GmbH
Dipl. Controllerin SGMI

«Die Dozenten des SGMI Management Instituts St. Gallen vermitteln die theoretischen Grundlagen des Controllings und die Werkzeuge dafür sehr praxisorientiert und durch interessante Fallbeispiele, was mir eine direkte Integration in die tägliche Arbeit ermöglicht. Im sehr informativen Austausch mit anderen Lehrgangsteilnehmern verschiedenster Branchen habe ich neuen Input für meinen Arbeitsalltag gefunden. Die Erstellung der Diplomarbeit ermöglichte es, die firmenbezogene Fragestellung intensiv zu beleuchten und das erlernte Wissen direkt umzusetzen. Der Aufwand, eine Diplomarbeit zu schreiben, hat sich absolut gelohnt und wird in meiner weiteren beruflichen Laufbahn sicher von Nutzen sein.»



Beatrice Bachmann

Fachbereichsleiterin
Universitätsspital Basel
Dipl. Controllerin SGMI

«Da ich seit 30 Jahren im Gesundheitswesen tätig bin, wählte ich bewusst einen Lehrgang welcher sich an die Privatwirtschaft anlehnt. Die fachliche Kompetenz der Referenten war beeindruckend, da sehr praxisnah und auf sehr hohem Niveau Wissen vermittelt wurde. Der rege Erfahrungsaustausch untereinander hat viele komplexe Abläufe im Gesundheitswesen relativiert. Meine Erwartungen wurden voll erfüllt und ich werde nach einer kurzen Verschnaufpause das Executiv Master--Programm besuchen.»



Reinhard Kern

Österreichische Hagelversicherung
St. Galler Leadership-Diplom

«Die Weiterbildung war für mich in jeder Hinsicht eine positive Erfahrung. Ein perfektes Umfeld, Vortragende aus der Praxis mit ausreichend theoretischem Wissen sowie das Arbeiten in kleinen Gruppen mit Kollegen aus unterschiedlichsten Branchen aber identischen Zielen waren hervorragende Rahmenbedingungen. In Summe habe ich viel über mich selbst erfahren und kann mein Verhalten in bestimmten Situationen viel besser steuern, ohne meine Authentizität zu verlieren.»



Katrin Kraemer

Senior Managerin Technologie
und Unternehmensentwicklung
TransnetBW GmbH
St. Galler Leadership-Diplom

«Inspirierende Mischung aus Theorie und Praxis mit tollen Referenten. Auch der intensive Austausch mit Führungskräften und Experten aus verschiedensten Branchen hat mich persönlich stark bereichert. Durch die Intensität und Länge der Ausbildung ist sie deutlich fundierter und prägender als andere Führungskräfteentwicklungsworkshops. In meinen beruflichen Alltag konnte ich viele Anregungen mitnehmen.»



Simon W. Geib

Head of Project Management &
Business Development
Gienanth GmbH
St. Galler Leadership-Diplom

«Das Programm zeichnet sich durch hochkarätige Dozenten, interessante Kommilitonen und spannende Inhalte aus. Die kontinuierliche Praxisfokussierung der Theorieinhalte macht das Erlernte anwendbar und sinnstiftend im eigenen beruflichen Kontext. Ich habe das Programm aufgrund meiner Erfahrungen bereits weiter empfohlen.»



Christian Vogt

Key Account Manager
ASSA ABLOY Sicherheitstechnik GmbH
Dipl. Verkaufsleiter SGMI

«Sehr, sehr gut – Durch die sehr praxisnahen Vorträge konnte ich für meine Tätigkeit sehr nützliche Informationen gewinnen. Die Diplomarbeit vergrösserte meinen Lernerfolg enorm. Sehr empfehlenswerter Diplomlehrgang.»

Administration und Organisation

Information und Beratung

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

Gerne empfangen wir Sie auch für ein unverbindliches Beratungsgespräch in unserem Studienzentrum in St. Gallen.

Studienberatung:
Gilbert Malgiaritta, lic. oec. HSG
Telefon +41 (0)71 223 50 30
E-Mail malgiaritta@sgmi.ch

Anmeldung

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

SGMI Management Institut St. Gallen
Bogenstrasse 7
CH-9000 St. Gallen
Internet www.sgmi.ch
E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt und Prüfung Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen via E-Mail:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte ein Lehrgang bereits ausgebucht oder eine Zulassung zu einem Master, Diplom oder Zertifikat nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminar-, Studiengebühr, Euro, MWST

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil (alle Seminar- und Diplomgebühren zzgl. 8.1% MWST). Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind.

ECTS Credits

Die Studien- bzw. Lernleistungen der Master- und Diplomprogramme werden in ECTS Credits gemessen (European Credit Transfer and Accumulation System). Bereits am SGMI Management Institut St. Gallen besuchte Seminare oder abgeschlossene Diplomstudiengänge können entsprechend im Rahmen von Upgrade-Programmen bis hin zum international anerkannten Executive MBA Programm angerechnet werden.

Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Studiendurchführung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminar- bzw. Studienbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminar- bzw. Studienbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminar- bzw. Studienbeginn werden 40% der Seminar- resp. Studiengebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Studiengebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminar- bzw. Studienbeginn erfolgt.

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Unsere Seminarhotels bieten unseren Teilnehmern preisgünstige Pauschalen an. Die Zimmerreservation übernimmt das SGMI Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an seminare@sgmi.ch 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 E-Mail.

SGMI Management Institut
St. Gallen
Bogenstrasse 7
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30
Internet www.sgmi.ch
E-Mail seminare@sgmi.ch

Wir melden uns für folgendes Master/Diplom/Certificate an:

Nummer/Datum

Name

Vorname

Geburtsdatum

Firma

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Funktion

Branche

Anzahl Beschäftigte

DPM 2027

Datum Unterschrift

Infokarte

Bitte rufen Sie mich an. Ich interessiere mich für:

❏ Seminare, Programme

❏ Master, Diplome, Zertifikate

❏ Firmenspezifische Programme, Management Development

❏ Management Consulting

❏ SGMI Alumni

Name Vorname

Firma

Funktion

DPM 2027

Telefon E-Mail