

GLOBALES BUSINESS DEVELOPMENT

8-tägiges Programm in zwei Teilen: Zuerst ein 4-tägiges Seminar in Englischer Sprache in Boston (USA) mit beeindruckenden Erkenntnissen zu den Anforderungen einer global ausgerichteten Unternehmensentwicklung. Danach ein 4-tägiges Seminar in St. Gallen zu den zentralen Themen des wertorientierten Finanzmanagements: Denn gerade Globale Unternehmensstrategien haben enorme Auswirkungen auf Kapitaleinsatz, Finanzierung, Rentabilität und Unternehmenswert.

CONCEPT

The recent paradigm shift in business administration is drifting schools and theories apart. Well founded scientific approaches are challenged by pragmatic decision making which is based on instinct. Authors of most current literature are highly divided in their opinions about what economic school will finally prevail, if any. In the mean time custom tariffs are further harmonized and WTO rules dictate that more and more quotas are to be removed from most goods in most industries. Incumbent Western markets will lose up to 70 percent of their domestic manufacturing share, as soon as these regulations hit them.

There is a common agreement between economic scientists and hands-on business people that the international market environment has changed for good. The question needs to be answered on what products and services a Western company should focus in the future in order to sustain. For the first time in decades decision makers are challenged to make milestone decisions and to foster break-through innovation.

The smooth growth environment of the ending twentieth century did not force managers to instinctively feel and foresee dramatic changes and to make turningpoint decisions on a dime with little information. In this cross-cultural seminar discussions focus around the concepts and utensils the twenty first century executive needs to craft, and on how to smartly implement strategies and tactics on global and regional scale. Learning in this course comprises class room sessions, guest lectures and case studies.

CONTENTS

Part 1: Business Development and Global Management

4-day executive seminar for leaders in international environment, current or scheduled expatriate managers, senior level executives and professionals involved in international business. This program is also especially tailored to the needs of entrepreneurs, or intrapreneurs who challenge the global role and the understanding of their organizations.

Business Development

This segment highlights the difference between growing incumbent business and developing new business ideas. Ambidextrous organizations are able to tailor their organizational model in such a way that declining old businesses and future businesses do not interfere with each other while structural synergies are harvested on both sides.

- > The principles of total customer focus
- > The ambidextrous organization
- > Rules that (really) work

How to Succeed with New Business Models

Even before implementation occurs, internal discussions about new global business models tend to stress organizations and their cultures to the max. The only way to circumvent a vicious cycle of rumors and intrigues is the use of a structured approach based on a proven process.

- > Strategic management in line with business models
- > Decision-making in strategic interdependences

Strategies, Core Competencies and Cultures of International and Global Organizations

On its way from a national to a transnational organization a company undergoes significant cultural transformation and continuous changes in its business models.

- > The challenges of globalization
- > Culture and productivity in global organizations

Change Management as a Prerequisite for Opportunity Based Leadership

The pace required for change depends on opportunities and threats an organization is exposed to. Change always requires that beloved strategies and concepts are abandoned and new strategies are being crafted. Opportunity based leadership is the art to recognize when to let the reins loose and when to take the helm.

- > The time for change
- > Leadership and implementation of strategies

Organizational Leadership

Once the span of a company expands past the traditional environment, issues arising in organizational leadership can seriously affect an organization.

- > Assessment of organizational leadership
- > Communication in global customer oriented organizations

Teil 2: Wertorientiertes Finanzmanagement

Globale Strategien sollen zusätzlichen Unternehmenswert schaffen. Die dafür einzusetzenden Konzepte sind unterschiedlich. Sie hängen davon ab, ob eine Unternehmung börsennotiert ist, ob sich eine Private Equity Firma an ihr beteiligt hat oder ob sie als Familienunternehmung noch von Mitgliedern der Familie oder von einem externen Management gesteuert wird. Executives müssen diese Management-Methoden und Konzeptansätze kennen, gehört es doch zu ihrer Verantwortung, die Unternehmung finanziell und wertmässig weiter zu entwickeln. Im zweiten Programmteil erweitern Sie ihre Kompetenz um diese «finanzwirtschaftlich-unternehmerische» Perspektive.

Finanzplanung und Finanz-Controlling

- > Finanziellen Überblick schaffen
- > Steuerungsfaktoren für Gewinn und Rentabilität beherrschen
- > Cash-Flow-Analyse und Performance-Messung

Bestimmungsfaktoren des Unternehmenswerts

- > Die Bausteine
- > Systematik der wertorientierten Unternehmensführung
- > Werttreiber und Wertvernichter identifizieren

Finanzen und Unternehmenswert steuern

- > Das Finanzmanagement als Teil der Führung
- > Bewertungsverfahren im Shareholder-Value-Management
- > Finanzwirtschaftliche Kennzahlensysteme

Finanzierung

- > Globales Business Development treibt den Kapitalbedarf
- > Finanzierung mit Eigenkapital
- > Mezzanine Finanzierung
- > Fremdkapital-Finanzierung

CORPORATE PROGRAMS & CONSULTING

Das Programm kann auch als firmeninterne Veranstaltung, massgeschneidert auf die Bedürfnisse Ihrer Unternehmung, gebucht werden.

Gerne stehen wir Ihnen auch als leistungsfähiger Partner für Unternehmensberatung zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30 | E-Mail inhouse@sgmi.ch

SEMINARDATEN (2 x 4 Tage)

Sem.-Nr.		Ort	Datum
SM3111	1. Teil	Luzern	12. – 15. April 2021
	2. Teil	USA-Boston	18th – 21th October 2021
SM3121	1. Teil	USA-Boston	18th – 21th October 2021
	2. Teil	St. Gallen	29. November – 02. Dezember 2021

Seminargebühr*: CHF 9900.– (zzgl. 7.7% MWST)

Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/sma31

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

ADMINISTRATION UND ORGANISATION

INFORMATION UND BERATUNG

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Certificates 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

Bogenstrasse 7

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:

- > 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 Certificate nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referenten-umstellungen bleiben vorbehalten.

SEMINARGEBÜHR, DIPLOMGEBÜHR, EURO

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar und die Seminarunterlagen (alle Seminar- und Certificate-Gebühren zzgl. 7.7% MWST). In der Certificategebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomeil. 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-, Certificategebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

UMBUCHUNG, STORNIERUNG

Umbuchungen von einer Seminar- oder Certificate durchführung 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. Certificategebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Certificategebühr 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 bieten unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen an. Die Zimmerreservation übernimmt das SGMI Management Institut St.Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an SGMI, Bogenstrasse 7, 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.

ANMELDEKARTEN

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

SGMI Management Institut St. Gallen
Bogenstrasse 7
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

Bitte rufen Sie mich an. Ich interessiere mich für:

- Seminare, Programme
- Master, Diplome, Zertifikate
- Management Development
- Management Consulting
- SGMI Alumni

Name Vorname

Firma

Funktion

SGCSM 21

Telefon E-Mail

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
	Datum	Unterschrift

SGCSM 21

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
	Datum	Unterschrift

SGCSM 21