

Master und Diplome 2027

- Doctor of Business Administration (DBA)
- Executive MBA
- Master-Programme
- Diplomprogramme
- Management Certificates
- Alumni Network



Executive MBA
International anerkannt
Seite 20-25

SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN

Management Programs (English)






Die internationalen Programme kombinieren die Denkansätze unterschiedlicher Kulturkreise mit dem ganzheitlichen, systemorientierten Denken aus St. Gallen. Seminardurchführungen in englischer Sprache in Europa, USA, Asien bieten Führungskräften die Möglichkeit, die Rolle ihres Unternehmens im globalen Geschehen zu hinterfragen und neu herauszufordern.



EMBA, Master, Diplome, Certificates

St. Galler Studienpyramide

Doctor of Business Administration (24–36 Monate)	DBA	
MBA (24 Monate)	Executive MBA	
Master Programme (12–18 Monate)	SGMI Executive Master in: General Management, International Management, Marketing, Sales, Finance, HR and Leadership	SGMI Master of Management
Diplomprogramme (6–9 Monate)	St. Galler General Management-Diplom; St. Galler International Management-Diplom; St. Galler Leadership-Diplom	St. Galler Marketing Management-Diplom; St. Galler Sales Management-Diplom; St. Galler Produkt-Management-Diplom; St. Galler Finanz & Controlling Management-Diplom
Management Certificates (4–8 Monate)	St. Galler CEO Certificate; St. Galler Business Strategy Certificate; St. Galler Marketing Management Certificate; St. Galler Financial Management Certificate; St. Galler Consulting Certificate	

| Seminare | Workshops | Fernstudium | E-Learning | Projektarbeit | Prüfungen, Kolloquien |

Die Master-, Diplom- und Certificates-Ausbildung bei SGMI St. Gallen ist etwas Besonderes. Ausgesprochen persönlicher Zuschnitt, gut bemessene Tiefe und zielfördernd geplante Eigenaktivitäten sind die Markenzeichen der Studiengänge. Die berufsbegleitenden Programme lassen sich über ECTS Credits bis hin zum staatlich anerkannten und akkreditierten Executive MBA anrechnen.



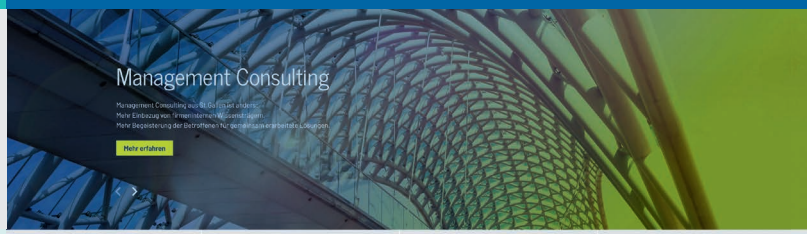
Corporate Programs

01 STRATEGIE	02 ERFORDERLICHE KOMPETENZEN	03 ENTWICKLUNG (CORPORATE PROGRAM)	04 ANWENDUNG (TRANSFER IN DIE PRAXIS)	05 WIRKUNG (BUSINESS IMPACT)
Unternehmensziele und strategische Prioritäten definieren.	Benötigte Führungs- und Management-kompetenzen aus der Strategie ableiten.	Massgeschneiderte Entwicklungsprogramme mit passenden Formaten und Methoden realisieren.	Transfer in die Praxis sichern – mit Projekten, Coaching und Begleitung.	Messbare Ergebnisse für Individuen, Teams und das gesamte Unternehmen.

Das SGMI Weiterbildungsangebot steht auch für firmenspezifische Programme zur Verfügung und macht Weiterbildung zum erfolgswirksamen Instrument der Strategieumsetzung im Unternehmen – global und lokal. In Zusammenarbeit mit Geschäftsleitung, Personalentwicklung, Weiterbildung- und Human-Resources-Verantwortlichen unserer Auftraggeber planen und realisieren wir zeitnah Programme zur Weiterbildung sowie Management- und Organisationsentwicklung. In Seminaren, Workshops und Coaching-Programmen bieten wir Wissensvermittlung, Wissenstraining und Wissensanwendung.



Management Consulting



Unternehmensberatung	My St. Gallen Consultant	Solutions	Seminare
Management Consulting	Begleitung und Coaching	Wir lösen Ihre Probleme	Management Knowledge

Wir stehen als leistungsfähiger Partner für Unternehmensberatung. Unsere Kunden schätzen uns als die St. Galler Alternative zu den grossen Beratungsunternehmen. Wir unterstützen renommierte Unternehmen und Institutionen, Konzerne wie Mittelstand. Seit vielen Jahren. Mit Erfolg. In unserer Beratungsphilosophie setzen wir bewusst auf die Vorteile des St. Galler Management-Ansatzes. Kurzfristige Scheinoptimierung, Überschwemmung des Kunden mit einer Heerschar von Junior-Beratern und eindimensionale Lösungen lehnen wir ab. Ob Sanierer, Stratege oder Professor; alle unsere Berater und Partner engagieren sich für den nachhaltigen, umfassenden Erfolg unserer Kunden.



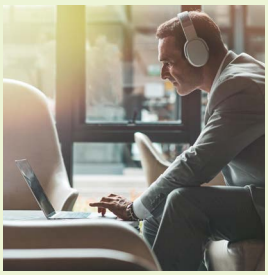
St. Gallen Online

St. Gallen Experience – online

«3x4» Compressed St. Gallen Knowledge
«6x4» St. Gallen Online Seminare
Online Programme
Online Corporate Programs
Online Coaching

live

Mit «St. Gallen Experience – online» bieten wir praxisorientiertes St. Gallen Management-Wissen. Online und live. Vollkommen ortsunabhängig. Für Führungskräfte, die trotz knappen Zeitressourcen, unterstützt durch moderne Lerntechnologien, ihr Management-Wissen auffrischen, vertiefen oder erweitern wollen.



SGMI Alumni Network

SGMI Alumni «Norddeutschland» zu Besuch in Salzgitter




Montblanc empfängt SGMI Alumni -«Norddeutschland»




Nach dem Motto «Wiedersehen, Kennenlernen, Wissensaustausch» ermöglichen und unterstützen unsere Alumni Aktivitäten die Netzwerkbildung sowie die Kontaktpflege zwischen Führungskräften unterschiedlichster Unternehmen und Branchen, von Grosskonzern bis Mittelstand. Wir bieten Symposien, Alumni-Regionaltagungen und Wissensplattformen.



Inhaltsverzeichnis

3 Inhaltsverzeichnis
4 Master- und Diplomausbildung St. Gallen
8 Studienkalender 2027
10 Zulassungsvoraussetzungen

11 | SGMI Alumni

12 Übersicht
13 Alumni Network
14 Management Awards
16 SGMI Alumni Events
18 Unternehmen



19 | Master-Programme

20 Executive MBA (Master of Business Administration)
26 Executive Master-Programme
32 SGMI Master of Management
36 Teilnehmerstimmen



41 | Diplomprogramme & Management Certificates

42 St. Galler General Management-Diplom
44 St. Galler Marketing Management-Diplom
46 St. Galler Sales Management-Diplom
48 St. Galler Produktmanagement-Diplom
50 St. Galler Finanz & Controlling-Diplom
52 St. Galler Leadership-Diplom
54 International Management Certificates
56 Teilnehmerstimmen



61 Erfahrungsbericht einer SGMI-Diplomandin
62 Administration und Organisation
63 Anmeldekarten
64 Doctor of Business Administration (DBA)

SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN

Bogenstrasse 7 • CH-9000 St. Gallen • Telefon +41 71 223 50 30 • seminare@sgmi.ch
www.sgmi.ch

Master- und Diplomausbildung St. Gallen

Die Master- und Diplomausbildung am SGMI Management Institut St. Gallen ist etwas Besonderes. Ausgesprochen persönlicher Zuschnitt, gut bemessene Tiefe und umfangreiche, zielfördernd geplante Eigenaktivitäten sind die Markenzeichen der Studiengänge. Alle Studiengänge bauen auf dem ganzheitlichen, systemorientierten Management auf und unterscheiden sich im Umfang der Ausbildung und entsprechend, der zeitlichen Belastung.

Das Konzept des ganzheitlichen, systemorientierten Managements als Basis

Seit je sind die Managementlehre und die Management-Ausbildung durch eine verwirrende Vielzahl von wissenschaftlichen Ansätzen, Techniken und Methoden gekennzeichnet. Die grosse Mehrzahl dieser Hilfsmittel hebt einen besonderen Aspekt des Managements hervor. Naturgemäss sind sie nicht auf einander abgestimmt. Deshalb ist schon von einem Dschungel der Management-Theorien gesprochen worden.

Genau aus diesem Grunde ist die St. Galler Schule des ganzheitlichen systemorientierten Managements entstanden.

- Dieses Konzept vermittelt einen weit gespannten, aber gleichwohl übersichtlichen Beziehungsrahmen. Ganzheitlich heisst, alle wesentlichen Aspekte des Managements erfassen und ordnen. Nur eine derartige Weite des Blickfelds schützt im konkreten Einzelfall vor einer verengten, einseitigen Sicht. Sie macht zudem innere Widersprüche zwischen einzelnen Gesichtspunkten erkennbar und erlaubt eine explizite Auseinandersetzung mit ihnen und den vielen Polaritäten im Management.

- Das Systemdenken vertieft dieses Streben nach Ganzheit. Ein System ist ja nichts anderes als ein aus Teilen zusammengesetztes Ganzes. Die Auseinandersetzung mit Systemen vermittelt eine bestimmte Weltsicht. Sie hebt weniger eine einzelne System-Komponente hervor als Beziehungen: Beziehungen zwischen den einzelnen System-Komponenten und zwischen dem System und seiner Umwelt. Unter den Polaritäten, mit denen sich das Systemdenken befasst, besitzt die Spannung zwischen Stabilität und Entwicklung eine besonders grosse Bedeutung. Die Stabilität sucht etwas Bestehendes zu erhalten. Ihr steht die Dynamik von Entwicklungen gegenüber. Diese vollzieht sich nach Schumpeter oft nur um den Preis einer schöpferischen Zerstörung. Zur Verwirklichung eigener dynamischer Vorstellungen gehören Innovationskraft sowie ein überlegener und damit überlegter Umgang mit Ungewissheit und Unwägbarkeiten. In einer Zeit eines sich noch immer beschleunigenden externen Wandels ist die nur teilweise berechen- und voraussagbare Dynamik aller Entwicklungen – paradoxerweise – eine wesentliche Konstante.

Management: Erst die Kombination von Theorie und Praxis führt zum Können

Zu den Polaritäten unserer Welt gehört auch die Spannung zwischen Theorie und Praxis. Jeder Manager muss die beiden Pole miteinander verknüpfen. Denn Theorie ohne Praxis ist leer und nicht zu greifen, Praxis ohne theoretische Basis ist brüchig und anfällig. Ein solides theoretisches Grundwissen ist deshalb unverzichtbar, aber es genügt nicht.

Stets muss es mit praktischer Erfahrung angereichert werden. Diese beruht immer auf Einzelfällen mit all ihren Besonderheiten und Einmaligkeiten. Gerade diesen Besonderheiten können die abstrakten Theorien nicht Rechnung tragen. Die Art der Auseinandersetzung mit ihnen macht aber den Unterschied zwischen einem guten und einem schlechten Manager aus. Diese Fähigkeit lässt sich aber fördern und entwickeln.

Der Manager soll lernen, wie Situationen zu beurteilen sind und wie das vorhandene Wissen eingesetzt und ergänzt werden kann. Erst das gibt ihm die Chance, auf der Basis soliden Wissens Neues zu schaffen, innovative Lösungen zu finden, sich von seinem Umfeld abzuheben und einzigartig zu sein.

Auf einem derartigen Konzept aufbauend, wollen die SGMI Master- und Diplomstudiengänge nicht allein theoretisches Wissen vermitteln. Dieses wird vielmehr als Sprungbrett benutzt und mit praktischen Erfahrungen angereichert.

Die Summe von Theorie und Erfahrung soll es den Teilnehmern ermöglichen, von einem neuen, höheren Plafond aus, selbständig ihr Urteilsvermögen und ihr Können zu schärfen und weiter zu entwickeln. Nur auf diese Weise kann in einer sich rasch ändernden Welt eine nachhaltige Wirkung der Ausbildung erreicht werden.

St. Galler Diplompyramide

Doctor of Business Administration
(24–36 Monate)

DBA

MBA
(24 Monate)

Executive MBA

Master Programme
(12–18 Monate)

SGMI Executive Master in: General Management, International Management, Marketing, Sales, Finance, HR and Leadership

SGMI Master of Management

Diplomprogramme
(6–9 Monate)

St. Galler General Management-Diplom | St. Galler International Management-Diplom | St. Galler Leadership-Diplom

St. Galler Marketing Management-Diplom | St. Galler Verkaufs-management-Diplom | St. Galler Produkt-Management-Diplom | St. Galler Finanz & Controlling Management-Diplom

Management Certificates
(4–8 Monate)

St. Galler CEO Certificate | St. Galler Business Strategy Certificate | St. Galler Marketing Management Certificate | St. Galler Financial Management Certificate | St. Galler Consulting Certificate

| Seminare | Workshops | Fernstudium | E-Learning | Projektarbeit | Prüfungen, Kolloquien |

Upgrade-Programme und Anrechnung von Seminaren (ECTS-Punktesystem)

Der persönliche Zuschnitt der Ausbildung

Die SGMI Master- und Diplomstudiengänge kommen den urpersönlichen Bedürfnissen der Lernenden mit einem breiten Sortiment weitestgehend entgegen:

- **ganzheitlich,** da alle Studiengänge auf dem ganzheitlichen, systemorientierten Management-Ansatz basieren, aus einem «Guss» und modular kombinierbar sind;
- **zeitoptimal,** da die Programme berufsbegleitend, unter Anrechnung bereits besuchter SGMI-Seminare und abgestimmt auf die berufliche Beanspruchung absolviert werden können;
- **massgeschneidert,** da jeder Studienplan individuell auf bestehende Erfahrung, Wissensstand und Entwicklungsprofil der Absolventen erstellt wird;
- **bewährt,** da zu unseren Kunden die renommiertesten Unternehmen und seit vielen Jahren hunderte von begeisterten Absolventinnen und Absolventen zählen;
- **praxisorientiert,** da keine langweiligen Vorlesungen, sondern packende Inhalte geboten werden, moderiert von hoch qualifizierten Professoren und Dozenten, renommierten Beratern oder Management-Trainern, die seit Jahren bei SGMI tätig sind;
- **modular,** da jeder Abschluss über den Direkteinstieg oder über stufenweise Upgrades unter Anrechnung bereits erbrachter Leistungen erzielt werden kann (ECTS-Punktesystem).



Marc Oliver Opresnik
Prof. Dr.
Chairman SGMI Academic Committee



Gilbert Malgiaritta
lic. oec. HSG (Universität St. Gallen)
Executive Director Open Programs

Master- und Diplomausbildung St. Gallen

Fortsetzung

Doctor of Business Administration (DBA) S. 64

Berufsbegleitendes DBA-Programm, welches in Kooperation mit Partneruniversitäten durchgeführt wird. Das Doktorandenstudium richtet sich an Absolventen wirtschaftlicher Fachrichtungen einer Universität oder Fachhochschule. Im Mittelpunkt der zu schreibenden Dissertation steht die wissenschaftlich fundierte Bearbeitung einer komplexen, praxisorientierten Fragestellung eines Unternehmens oder einer Branche.

Executive MBA (EMBA) S. 20ff

Das zweijährige, akkreditierte Executive MBA (Master of Business Administration) Programm bietet leistungsorientierten Führungskräften eine intensive und herausfordernde Aus- und Weiterbildung mit einem international anerkannten Abschluss. Das berufsbegleitende Programm, welches in Zusammenarbeit mit der KMU Akademie und der Middlesex University London durchgeführt wird, vereint aktuelles, theoretisch fundiertes und praxisorientierten Wissen mit dem ganzheitlichen, systemorientierten Management-Denken aus St. Gallen.

Executive Master-Programme S. 26ff

Die 18-monatige, berufsbegleitende Executive Master-Ausbildung ist «die Alternative» zum universitären Executive MBA und bietet anwendbares Management-Wissen für die Praxis. Speziell geeignet für Führungskräfte mit qualifizierter Management- und Führungserfahrung von mindestens 5 Jahren,

- die es in der Hand haben, dank gutem und richtigem Management Resultate zu erbringen, Impulse in eine Organisation hineinzutragen, Veränderungen nicht nur an zusprechen, sondern durch Programme auch zu bewirken,

- die Erfolge weniger dem Zufall, als vielmehr ihrer eigenen Steuerungsfunktion verdanken und dafür neuestes Management-Wissen auftanken und mit einem St. Galler Executive -Master-Abschluss dokumentieren wollen.

Das Master Programm kann in den folgenden Fachrichtungen absolviert werden:

- Executive Master in General Management
- Executive Master in Finance
- Executive Master in Marketing
- Executive Master in Sales
- Executive Master in International Management
- Executive Master in Leadership

SGMI Master of Management S. 32ff

Das 1-jährige, berufsbegleitende Programm mit Kombination von Fernstudium und Teilnahme an Management-Seminaren ermöglicht leistungsorientierten Führungskräften, Spezialisten und hoch talentierten Nachwuchskräften und Praktikern den Zugang zu einem praxisorientierten, betriebswirtschaftlichem Studium mit Diplomabschluss. Speziell geeignet für Damen und Herren, die

- eine intensive, ganzheitliche Aus- und Weiterbildung in Betriebswirtschaft und Unternehmensführung anstreben,
- eine Unterstützung oder Vorbereitung auf den Beruf als «Manager» suchen,
- sich durch besonderes Engagement auszeichnen und bereit sind, berufsbegleitend aktiv an den einzelnen Modulen zu arbeiten,
- besonderen Wert auf eine praxisnahe Aus- und Weiterbildung legen, die direkten Nutzen am Arbeitsplatz bringen soll,
- daran interessiert sind, ihren Lernfortschritt im Rahmen einer Abschlussprüfung transparent zu machen und mittels Diplom zu dokumentieren.

Diplomprogramme S. 41ff

Die berufsbegleitenden, 6-monatigen Generalisten- und Spezialisten-Diplomstudiengänge bestehen aus jeweils

- 8 Seminar- und 4 Workshop-Tagen
- 1-monatiger, praxisbezogener Diplomarbeit
- Literaturstudium und Kolloquium

und ermöglichen einen Diplomabschluss in folgenden Fachbereichen:

St. Galler General Management-Diplom
Mit dem Erwerb des «St. Galler General Management-Diploms» belegen Sie ein grundlegendes Verständnis des ganzheitlichen Managements sowie der Erfolgsgrundlagen unternehmerischen Handelns. Speziell geeignet für Führungskräfte, die noch keine umfassende betriebswirtschaftliche Ausbildung absolviert haben und/oder sich für die Übernahme einer General Management-Funktion qualifizieren wollen.

St. Galler Marketing Management-Diplom
Intensivlehrgang zu den zentralen Themen des Marketings. Mit dem Erwerb des Diploms qualifizieren Sie sich für eine Marketing-Funktion und dokumentieren, dass Sie die Konzepte einer kundenorientierten Unternehmensführung kennen und zum Einsatz bringen können.

St. Galler Verkaufsmanagement-Diplom
Intensivstudium zu den zentralen Themen des Verkaufs und Vertriebs. Speziell geeignet für Mitarbeiter/innen aus kunden- und verkaufsorientierten Funktionen, die ihren beruflichen Erfolg durch eine diplomierte Verkaufsausbildung absichern wollen.

St. Galler Produktmanagement-Diplom
Intensiv-Lehrgang plus Vertiefung zu den zentralen Themen erfolgreichen Produktmanagements für Führungskräfte, die eine umfassende Weiterbildung im Produktmanagement durchlaufen und/oder sich für eine Produktmanagement-Funktion qualifizieren wollen.

St. Galler Finanz & Controlling-Diplom
Mit dem Erwerb des Finanz und Controlling-Diploms sichern Sie Ihren beruflichen Erfolg durch eine Spezialistenqualifikation ab. Speziell geeignet für Führungskräfte, die Berufserfahrung im Finanz- und Rechnungswesen/ Controlling besitzen und eine umfassende, systematische und sehr praxisorientierte Weiterbildung anstreben.

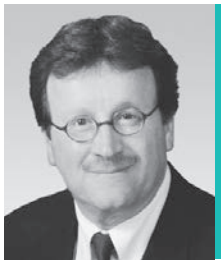
St. Galler Leadership-Diplom
Diplomlehrgang mit dem Ziel, die Kompetenz als Führungskraft zu steigern und eigene Leadership-Qualitäten zu dokumentieren. Sie belegen Fähigkeiten zur sozialen Kompetenz sowie weitreichende Kenntnisse bezüglich Einsatz von Führungsmethoden.

International Management Certificates S. 54ff

Ca. 4-monatige, berufsbegleitende Weiterbildung mit dem Ziel, kompaktes und praxisnahes Management-Wissen in einem internationalen Umfeld zu erlernen und dieses mit einem

- St. Galler CEO Certificate
- St. Galler Business Strategy Certificate
- St. Galler Marketing Management Certificate oder
- St. Galler Financial Management Certificate

abzuschliessen. Sämtliche Certificate-Lehrgänge bestehen aus einem Einstiegsseminar in der Schweiz (Seminarsprache Deutsch oder Englisch) sowie einem 1-monatigen, englischsprachigen Distance-Learning-Programm, das von führenden US-Professoren geleitet wird. Die Projektarbeit sorgt dafür, dass das Studium einen konkreten Bezug zu Ihrem beruflichen Umfeld generiert. Der erfolgreiche Abschluss führt zum «Certificate» des SGMI Management Instituts St. Gallen.



Walter Rodriguez
Prof. Dr.
FGCU, Ft. Myers, USA

Certification Programme

Die Certification Programme des SGMI Management Instituts St. Gallen stellen wirksame Weiterbildungen für all jene dar, die innert nützlicher Frist und mit einem überschaubaren zeitlichen Aufwand ein Management Certificate-Abschluss erwerben und so noch gezielter an den Leader-Kompetenzen und der eigenen Karriere arbeiten wollen. Sie richten sich an klar definierte Zielgruppen und bieten aktuelles Wissen über modernes Management. Sie bieten, was Führungskräfte fordern:

Exzellente und wirkungsvolle Management-Weiterbildung auf Basis des ganzheitlichen St. Galler Management-Ansatzes und genau für jene Kompetenzen, die für die eigene Karriere oder das Karriereziel benötigt werden. Die Certification Programme sind wie folgt aufgebaut:

- Seminarmodul 1: 4 Tage
- Seminarmodul 2: 3-4 Tage
- Projektarbeit: 30-50 Seiten

Der erfolgreiche Abschluss folgender Programme führen zu einem Zertifikat, auf welchem unter Anrechnung der bereits erbrachten Leistung ein Master- oder Diplomstudiengang aufgebaut werden kann.

- Certified CEO Programm St. Gallen
- Certified Executive Manager Programm St. Gallen
- Certified Leader Programm St. Gallen
- Certified General Manager Programm St. Gallen
- Certified Entrepreneur Programm St. Gallen
- Certified Business Unit Manager Programm St. Gallen
- Certified Team Leader Programm St. Gallen
- Certified Business Development Manager Programm St. Gallen

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen oder für ein individuelles, unverbindliches Beratungsgespräch in unserem Studienzentrum in St. Gallen zur Verfügung.

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

Weitere Informationen:
www.sgmi.ch/diplome



Master- und Diplomstudiengänge 2027

Studienkalender 2027

DBA & Master-Programme

20 | Executive MBA	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich Zweijähriges, international anerkanntes Executive MBA (Master of Business Administration) Programm für leistungsorientierte Führungskräfte, die nach einer intensiven und herausfordernden Weiterbildung mit einem akademischen Abschluss streben.
26 | Executive Master in General Management SGMI	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich 18-monatiges, berufsbegleitendes Master-Programm für erfahrene Führungskräfte, die sich für ihre aktuelle oder künftige Tätigkeit profunde Kenntnisse in ganzheitlicher Unternehmensführung verschaffen wollen. Beginn individuell festlegbar.
26 | Executive Master in Finance SGMI	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich 18-monatiges Master-Diplom für Führungskräfte, die nach mehrjähriger Erfahrung im Finanz- und Rechnungswesen/Controlling eine intensive Weiterbildung in Finanzmanagement und finanzorientierter Unternehmensführung suchen. Beginn individuell festlegbar.
26 | Executive Master in Marketing SGMI	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich 18-monatiges, berufsbegleitendes Master-Programm für Marketingleiter/innen und erfahrene Führungskräfte, die ein umfassendes, ganzheitliches und praxisorientiertes Studium in Marketing und marktorientierter Unternehmensführung anstreben. Beginn individuell festlegbar.
26 | Executive Master in Sales SGMI	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich 18-monatiges Master-Diplom für Führungskräfte aus dem Sales Management, die ein profundes und ganzheitliches berufsbegleitendes Studium in Verkauf/Vertrieb sowie verkaufsorientierter Unternehmensführung abschliessen wollen. Beginn individuell festlegbar.
26 | Executive Master in	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich 18-monatiges Master-Programm für Führungskräfte, die in multinationalen Teams arbeiten, sich auf entsprechende Aufgaben oder eine internationale Karriere vorbereiten und modernstes Wissen zu internationalem oder globalem Management auftanken wollen. Beginn individuell festlegbar.
26 | Executive Master in Leadership SGMI	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich 18-monatiges, berufsbegleitendes Master-Programm für Führungskräfte, die eine ganzheitliche, qualifizierte Weiterbildung in den Bereichen Human Resources Management, Leadership, Führung, Kommunikation, Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung suchen. Beginn individuell festlegbar.
32 | SGMI Master of Management (Dipl. Betriebsökonom/in SGMI)	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich Einjähriges, berufsbegleitendes Programm mit Kombination von Fernstudium und Management-Seminaren, das leistungsorientierten Führungskräften, Nachwuchskräften und Praktikern den Zugang zu einem praxisorientierten, betriebswirtschaftlichem Studium mit Diplomabschluss ermöglicht. Beginn individuell festlegbar.
67 | Doctor of Business Administration (DBA)	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich Deutschsprachiges DBA-Programm (Doctor of Business Administration), das erfahrenen Führungskräften die Möglichkeit gibt, innerhalb eines vernünftigen zeitlichen und monetären Rahmens die nächste Stufe in der persönlichen Entwicklung zu erreichen.

Diplomprogramme

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
42 | St. Galler General Management-Diplom	■		■		■			■			■	
6-monatiges, berufsbegleitendes Intensiv-Lernen zu den Erfolgsgrundlagen unternehmerischen Handelns mit dem Ziel, das «General Management-Diplom» des Management Instituts St. Gallen verliehen zu bekommen.												
44 | St. Galler Marketing Management-Diplom				■				■		■		
6-monatiger Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Marketing Managements mit dem Ziel, dank berufsbegleitendem Engagement ein Diplom zu erwerben und sich für eine Marketing-Funktion zu qualifizieren.												
46 | St. Galler Verkaufsmanagement-Diplom				■				■		■		
6-monatiger, berufsbegleitender Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Verkaufsmanagements mit dem Ziel, sich qualifiziertes Wissen als Sales Manager zu erarbeiten.												
48 | St. Galler Produktmanagement-Diplom				■						■		
6-monatiger Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen eines erfolgreichen Produktmanagements mit dem Ziel, die eigene Kompetenz zu stärken und für zukünftige Aufgaben im Produktmanagement bereit zu sein.												
50 | St. Galler Finanz & Controlling-Diplom	■			■		■		■		■		
6-monatiger Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Finanz- und Rechnungswesens/Controllings mit dem Ziel, dank berufsbegleitendem Engagement ein Diplom zu erwerben.												
52 | St. Galler Leadership-Diplom	■		■	■			■	■		■	■	
6-monatiger Diplomlehrgang und Führungstraining mit dem Ziel, die Kompetenz als Führungskraft zu steigern und eigene Leadership-Qualitäten durch das Diplom des St. Galler Management Instituts zu dokumentieren.												

Management Certificates

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
54 | St. Galler CEO Certificate			■			■		■			■	
4-monatiges, berufsbegleitendes CEO Certificate Programm zu den Top-Themen der Unternehmensführung, bestehend aus Seminar, E-Learning Modul und einer praxisorientierten Projektarbeit.												
54 | St. Galler Business Strategy Certificate	■		■			■		■		■		
4-monatiges Intensivprogramm zu allen relevanten Aspekten aus dem Strategischen Management, zusammengesetzt aus einem Seminarbesuch, einem E-Learning Modul und einer Projektarbeit.												
54 | St. Galler Marketing Management Certificate				■						■		
4-monatiges Marketing Management Certificate Programm bestehend aus Seminar, E-Learning Modul und einer praxisorientierten Projektarbeit zur Stärkung der eigenen Marketing-Kompetenz in einem internationalen Umfeld.												
54 | St. Galler Financial Management Certificate			■						■		■	
4-monatiges, berufsbegleitendes Programm in Financial Management, zertifiziert durch ein Seminarbesuch, einem E-Learning Modul und einer Projektarbeit aus dem Gebiet des Finanz- und Rechnungswesens.												

■ Seminarbeginn 2027

Zulassungsvoraussetzungen

		Zulassung	Seminar-/ Workshoptage	Fernstudium	Kolloquium	Diplom	
DBA	DBA (Doctor of Business Administration)	Master-Abschluss im Bereich Business Administration	optional	Doktoranden-studium	ja	◆	24 M.
MBA	Executive MBA	Mindestens 5 Jahre Management- und Führungserfahrung, mindestens Bachelor-Studienabschluss	32	Lehrunterlagen Fachliteratur	nein	▲	24 Monate
Master-Programme	Executive Master in General Management SGMI	Mindestens 5 Jahre in Führungsposition	20	Lehrunterlagen E-Learning Fachliteratur	ja	■ ●	18–30 Monate
	Executive Master in Finance SGMI	Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Finanz- und Rechnungswesen, Controlling	20	Lehrunterlagen E-Learning Fachliteratur	ja	■ ●	
	Executive Master in Marketing SGMI	Marketingleiter oder min-destens 5 Jahre Erfahrung in Marketingfunktion	20	Lehrunterlagen E-Learning Fachliteratur	ja	■ ●	
	Executive Master in Sales SGMI	Verkaufs-/Vertriebsleiter oder mindestens 5 Jahre in Verkaufs-/Vertriebsfunktion	20	Lehrunterlagen E-Learning Fachliteratur	ja	■ ●	
	Executive Master in International Management SGMI	Qualifizierte Management- und Führungserfahrung von mindestens 5 Jahren	21	Lehrunterlagen E-Learning Fachliteratur	ja	■ ●	
	Executive Master in Leadership SGMI	Qualifizierte Management- und Führungserfahrung von mindestens 5 Jahren	20	Lehrunterlagen E-Learning Fachliteratur	ja	■ ●	
	SGMI Master of Management	Qualifizierte Praxiserfahrung von mindestens 3 Jahren	16	Lehrunterlagen Fachliteratur	nein	■	12 M.
Diplomprogramme	St. Galler General Management-Diplom	Mindestens 5 Jahre in Führungsposition	12	Literaturstudium	ja	●	6–9 Monate
	St. Galler Marketing Management-Diplom	Mindestens 3 Jahre in Marketingfunktion	12	Literaturstudium	ja	●	
	St. Galler Verkaufsmanagement-Diplom	Erfahrung im Verkauf, Vertrieb Key-Account-Management oder in der Teamführung	12	Literaturstudium	ja	●	
	St. Galler Produktmanagement-Diplom	Praktische Erfahrung im Produkt- oder Marktmanagement	12	Literaturstudium	ja	●	
	St. Galler Finanz & Controlling-Diplom	Erfahrung im Finanz- und Rechnungswesen, Controlling	12	Literaturstudium	ja	●	
	St. Galler Leadership-Diplom	Führungskräfte, Leiter/innen von Bereichen, Abteilungen, bedeutenden Projekten	12	Literaturstudium	ja	●	
Management Certificates	St. Galler CEO Certificate	Gute Englischkenntnisse	4	E-Learning Literaturstudium	nein	●	4–8 Monate
	St. Galler Business Strategy Certificate	Gute Englischkenntnisse	4	E-Learning Literaturstudium	nein	●	
	St. Galler Marketing Management Certificate	Gute Englischkenntnisse	3	E-Learning Literaturstudium	nein	●	
	St. Galler Financial Management Certificate	Gute Englischkenntnisse	4	E-Learning Literaturstudium	nein	●	
	St. Galler Consulting Certificate	Erfahrung in der Beratung	11	Literaturstudium	ja	●	

■ Master-Diplomprüfung ● Diplomarbeit ▲ Master Thesis ◆ Doctoral Thesis



SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN





SGMI Alumni

12 | Übersicht
13 | Alumi Network
14 | Management Awards
16 | SGMI Alumni Events
18 | Unternehmen



SGMI Alumni Network

Mehr dazu unter www.sgmi.ch/alumni

Mit den Alumni-Aktivitäten bietet das SGMI Management Institut St. Gallen seinen ehemaligen Seminarteilnehmer/innen und Diplomabsolventen/innen die Möglichkeit, auch nach dem Besuch von Weiterbildungsprogrammen vertiefende und neue Lernimpulse aufzunehmen.

Neben dem Zugriff auf die Alumni-Wissensplattform und dem regelmässig stattfindenden Management-Symposium mit Verleihung der SGMI Management Awards hat SGMI in Zusammenarbeit mit ehemaligen Diplomabsolventen eine Alumni-Organisation aufgebaut, welche dem Gedanken der Netzwerk-Bildung und des Wissensaustauschs in den Regionen Rechnung tragen soll.

SGMI Alumni-Wissensplattform

Führungskräfte bei der Umsetzung und Anwendung des in Management-Seminaren vermittelten Wissens zusätzlich zu unterstützen, ist Zielsetzung der SGMI Alumni-Wissensplattform. Die Plattform ermöglicht den Zugriff zu State-of-the-Art-Wissen in Form von:

- Management-Tools
- Arbeitsinstrumenten und -unterlagen
- Wissensbausteinen
- Themenspezifische Literaturlisten
- Projekt- und Diplomarbeiten
- Fallstudien, Management Cases
- u. a.

SGMI Alumni-Symposium

In regelmässigen Abständen lädt SGMI zum Alumni-Symposium. Eine Veranstaltung der ganz besonderen Art. Rückschau ebenso wie Vorschau stehen im Zentrum des besonderen Anlasses. Namhafte Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik referieren und diskutieren über aktuelle Themen aus der Wirtschaftswelt. In Workshops wird die Thematik vertieft und Raum für eigene Anregungen gegeben. Nicht weniger wichtig ist dabei der gesellige Teil, sind Kontakte mit seines- und ihresgleichen.

SGMI Management Awards

Mit den «Management-Awards» zeichnet das SGMI Management Institut St. Gallen die besten Master- und Diplomabsolventinnen/-absolventen aus. Die Verleihung findet in einer feierlichen Award-Gala im Rahmen des SGMI Management-Symposiums statt und richtet sich nach dem Notendurchschnitt der Kandidaten.

SGMI Alumni-Netzwerk

Nach dem Motto «Wiedersehen, Kennenlernen, Wissensaustausch» ermöglichen und unterstützen die Alumni-Regionalorganisationen die Netzwerkbildung sowie die Kontaktpflege zwischen ehemaligen Seminarteilnehmern/innen und Diplomabsolventen/innen. Die folgenden Ziele stehen dabei im Vordergrund:

- Bildung von regionalen Alumni-Netzwerken
- Durchführung gemeinsamer Anlässe
- Soziale und berufliche Kontaktpflege
- Erfahrungsaustausch aus Beruf und Weiterbildung
- Plattform für State-of-the-Art-Wissen
- Impulse aus der Praxis für Lehre und Forschung
- Unterstützung und Hilfestellung für angehende Diplom- und Masterabsolventen/innen.

Das SGMI Alumni-Netzwerk ist dabei in 5 Regionen unterteilt:

- SGMI Alumni «Schweiz – International»
- SGMI Alumni «Norddeutschland»
- SGMI Alumni «Mitteldeutschland»
- SGMI Alumni «Süddeutschland»
- SGMI Alumni «Österreich – Ost»

Besuchen Sie uns auch auf unserer LinkedIn-Gruppe:



SGMI Alumni-Regionen und -Tagungen

Die fünf regional ausgerichteten Alumni-Vereinigungen bieten SGMI Alumnae und Alumni die Möglichkeit, regelmässig alte und neue SGMI-Bekanntschaften zu pflegen und zu fördern. Im Rahmen von Gastreferaten, Workshops, Betriebsbesichtigungen, Symposien oder informellen Treffen können Erfahrungen aus Beruf und Weiterbildung ausgetauscht sowie wertvolle Kontakte geschaffen werden.

Diesem Ziel entsprechend werden die Anlässe von einer/m ehemaligen SGMI-Absolventin/en aus der jeweiligen Region organisiert, welcher/m gleichzeitig die Leitung der regionalen Alumni-Organisation untersteht. An den einzelnen Veranstaltungen, die in regelmässigen Abständen durchgeführt werden, sind alle unsere ehemaligen Seminarteilnehmer/innen und Diplomabsolventen/innen herzlich willkommen. Veranstaltungen konnten u.a. in Zusammenarbeit mit unten aufgeführten Unternehmen durchgeführt werden.

Dem in 5 Regionen unterteilten SGMI Alumni-Netzwerk stehen die folgenden Regionalleiter vor.

SGMI Alumni «Schweiz – International»



Regionalleiter

Peter Bachofner
Director
Mercuri Urval International
CH-Zürich

SGMI Alumni «Norddeutschland»



Regionalleiter

Dirk Wolff-Simon
Wirtschaftsmediatior
D-Hannover

SGMI Alumni «Mitteldeutschland»



Regionalleiter

Dieter Hoffmann
Lead Sales Manager
D-Frankfurt am Main

SGMI Alumni «Süddeutschland»



Regionalleiter

Wolfgang Eggerl
Geschäftsführer
Schweitzer-Chemie GmbH
D-Freiberg am Neckar

SGMI Alumni «Österreich – Ost»



Regionalleiter

Dipl. Ing. Herbert Schmid
Geschäftsbereichsleiter
Innsbrucker Kommunalbetriebe AG
A-Innsbruck

SGMI Alumni meets ZDF

«Ein ZDF für alle» - so lautete die zentrale Botschaft des Vortrages von Dr. Norbert Himmler, Intendant des ZDF und SGMI-Alumnus. Am Nachmittag des 30. April 2026 wurde daraus augenzwinkernd «Ein ZDF für SGMI», als über 30 Alumnae und Alumni auf dem Mainzer Lerchenberg zur Regionalveranstaltung «SGMI Alumni meets ZDF» begrüsst werden konnten.

Eröffnet wurde der Anlass von Romed Guntern, Geschäftsführender Direktor des SGMI Management Instituts St. Gallen. Mit seinen einleitenden Gedanken zur Rolle der Medien in Wirtschaft und Politik setzte er einen pointierten Auftakt und spielte den Ball gekonnt den nachfolgenden Referenten zu – eine Vorlage, die dankbar aufgenommen wurde. Mit der Leitidee «Ein ZDF für alle» gewährte Dr. Norbert Himmler den Teilnehmenden einen eindrücklichen Einblick in die strategische Ausrichtung des ZDF. Im Zentrum stand ein 6-Punkte-Programm, das als klassischer Ursache-Wirkungs-Kreislauf konzipiert ist und konsequent in die Umsetzung überführt wird. Die zahlreichen Fragen aus dem Publikum unterstrichen das grosse Interesse und zeigten, dass der Vortrag einen seltenen und aufschlussreichen Blick hinter die Kulissen der heutigen Medienlandschaft eröffnete. Getrieben von diesen strategischen Initiativen lag das Thema des zweiten Vortrags auf der Hand.

Dr. Florian Kumb, Director Audience und ebenfalls SGMI Alumnus, vermittelte mit seinen Ausführungen zum «Change Management beim ZDF: Der Wandel von traditionellen Unternehmensstrukturen hin zu modernen Organisationskonzepten» einen eindrucksvollen Einblick in die vielfältigen Facetten und Herausforderungen dieses Transformationsprozesses. Die Komplexität dieser Aufgabe brachte er treffend auf den Punkt: «Wir wechseln momentan die Reifen, während das Auto weiterfährt.»

Ein Besuch beim ZDF wäre jedoch nicht vollständig ohne einen exklusiven Blick hinter die Kulissen: vom ZDF-Sportstudio über die Nachrichtenkulissen bis hin zum Gelände des ZDF-Fernsehgarten. Zurück im Konferenzgebäude fand der Anlass seinen stimmigen Ausklang. Beim Apéritif bot sich nicht nur die Gelegenheit zum persönlichen Austausch, sondern auch zu weiteren Einblicken in die Organisation des ZDF. Mit Imke Pässler-Strauß, Leiterin Publikation in der Direktion Audience, Frank Prywer, Leiter Hauptabteilung Strategische Unternehmensentwicklung & Medienpolitik, sowie Anne Reidt, Leiterin Hauptredaktion Kultur, standen drei weitere SGMI-Alumni und ZDF-Mitarbeitende für Fragen und Diskussionen zur Verfügung. Diese Austauschplattform wurde rege genutzt und sehr geschätzt.



SGMI Alumni «Süddeutschland» im Landtag von Baden-Württemberg

Landtag von Baden-Württemberg






SGMI Alumni «Norddeutschland» Einblicke in die KIND-Unternehmensgruppe

KIND







SGMI Alumni «Süddeutschland» in der Welt der Glücksspiele

LOTTO Baden-Württemberg








SGMI Alumni «Schweiz-International» zu Gast bei der SWISS

SWISS







SGMI Alumni «Süddeutschland» live beim Basketball

MHP RIESEN LUDWIGSBURG






SGMI Alumni «Norddeutschland» bei Jägermeister

Jägermeister







SGMI Alumni Network

Mehr dazu unter www.sgmi.ch/alumni

SGMI Alumni «Süddeutschland» zu Gast beim VfB Stuttgart







SGMI Alumni «Norddeutschland» zu Besuch in Salzgitter






SGMI Alumni «Schweiz-International» erlebt Marketing bei Mammut







SGMI Alumni «Norddeutschland» zu Gast bei AstraZeneca in Hamburg






SGMI Alumni «Schweiz-International» zu Gast bei Boesch Motorboote






SGMI Alumni «Süddeutschland» zu Besuch bei Hochland






SGMI Alumni «Norddeutschland» zu Besuch bei Ottobock

ottobock.






SGMI Alumni «Süddeutschland» auf virtueller Reise in Ludwigsburg

FILMAKADEMIE BADEN-WÜRTTEMBERG







SGMI Alumni «Schweiz-International»trifft sich bei der RUAG Avia tion

Together ahead. RUAG







Montblanc empfängt SGMI Alumni -«Norddeutschland»

MONT BLANC



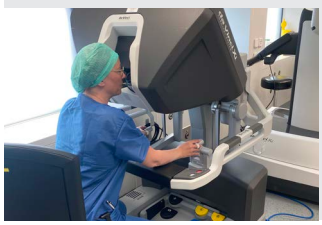




SGMI Alumni «Schweiz-International» zu Besuch in der Merian Iselin Klinik

MERIAN ISELIN
Klinik für Orthopädie und Chirurgie




SGMI Alumni «Norddeutschland» trifft sich zum Digitalisierungs-Workshop in Berlin

Deloitte Greenhouse
Investitionsbank Berlin






Unternehmen

(Auszug)

Vertreter/innen folgender Unternehmen und Institutionen absolvierten erfolgreich einen SGMI Master- oder Diplomstudiengang (Auszug):

ABB Schweiz AG
Adam Touring GmbH
Aduno-Gruppe
Albert Berner Deutschland GmbH
Allianz Suisse
Alstom (Schweiz) AG
AMAG Automobil und Motoren AG
Ascom AG
AstraZeneca GmbH
AT&S Austria Technologie und Systemtechnik AG
AXA Konzern AG
Baden-Württembergische Bank
Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband
BARIG e.V.
BASF SE
Basler Kantonalbank
Baloise Versicherung AG
Bausparkasse Schwäbisch Hall
Baxter Deutschland GmbH
Bayer AG
Bayerisches Rotes Kreuz
BayWa AG
BBBank eG
Beiersdorf AG
Bell AG
Berliner Verkehrsbetriebe BVG
Bischofszell Nahrungsmittel AG
BMW Austria Bank GmbH
Börse Stuttgart Holding GmbH
BP Switzerland
Carl Zeiss AG
Carrier Sütrak GmbH
Columbia Sportswear International Sàrl
Commerzbank AG
Continental Automotive Austria GmbH
Coop
Credit Suisse
Daimler AG
DeTe Immobilien
Deutsche Bahn AG
Deutsche Bundesbank
Deutsche Postbank
Deutsche Telekom AG
Die Schweizerische Post
Dräger Sicherheitstechnik GmbH
DRK Blutspendedienst NSTOB gGmbH
Dr. Oetker Nahrungsmittel KG
DZ Bank AG
EADS Deutschland GmbH
E.ON AG
Eidg. Finanzmarktaufsicht FINMA
Elektrolux AG
Elektrizitätswerke des Kantons Zürich
Endress+Hauser Process Solutions AG
Energie Wasser Bern ewb
Epson Deutschland GmbH
ERGO Direkt Versicherungen
EWE Aktiengesellschaft
Fresenius Medical Care Deutschland GmbH
Gategroup
Georg Fischer AG
Givaudan Schweiz AG
Goldwell/KMS California
Hamburger Sparkasse AG
Hartmann Druckfarben GmbH
HDI-Gerling Leben Vertriebsservice AG
Helsana Versicherungen AG
Henkel AG & Co. KG
Hertz Autovermietung AG
Hewlett Packard (Schweiz) GmbH
HOCHLAND Deutschland GmbH
Honda R&D Europe GmbH
Honeywell Security Deutschland
Hügli Nährmittel-Erzeugung GmbH
ING-DiBa AG
Innsbrucker Kommunalbetriebe AG
Intersport International Corporation Ltd.
Johnson & Johnson AG
Jungfraubahnen Management AG
Jungheinrich AG
Jura Elektroapparate AG
Kärntnermilch reg.Gen.m.b.H.
KPMG AG
Kuhn Rikon AG
Lafarge Dachsysteme GmbH
Landesbank Baden-Württemberg
Leipziger Verkehrsbetriebe
Lindt & Sprüngli AG
Lufthansa Technik AG
Luzern-Stans-Engelberg Bahn
3M ESPE Dental AG
Maag Pump Systems Textron AG
Mammut Sports Group AG
Mannheimer Verkehrs- und Versorgungsbetriebe
Manor AG
MEKRA Lang GmbH&Co. KG
Mercer Pulp Sales GmbH
Merck GesmbH Österreich
Mettler-Toledo GmbH
Migrosbank
MTU Aero Engines GmbH
Nestlé Suisse SA
Netstal-Maschinen AG
NKD Services GmbH
Nokia Siemens Networks GmbH&Co. KG
NOMOS Glashütte SA
NORD/LB
OKT Germany GmbH
Österreichische Hagelversicherung VVag
Österreichische Sporthilfe
Peugeot (Suisse) SA
Pfizer GmbH
Philips Lighting AG
Pluradent AG & Co KG
Pro Helvetia Schweizer Kulturstiftung
Raiffeisenbank
Ringier AG
Roche Diagnostics AG
Rieter Automotive Management AG
SBB AG
Schaffner International AG
Schweizer Fernsehen SRF
Schweizerische Rettungsflugwacht Rega
Scout24 Schweiz AG
SEW-EURODRIVE GmbH & Co. KG
Siemens AG
Signal Iduna Gruppe
Sirona Dental Systems GmbH
SIX SAG AG
Sonova AG
Stadler Rail AG
Stadtwerke München GmbH
STRABAG Property and Facility Services GmbH
Sulzer AG
Südleasing GmbH
SUPER RTL
SWICA Krankenversicherung
Swisscom AG
SWISS International Air Lines Ltd.
Swiss Re
Syngenta AG
Technoform Glass Insulation GmbH
Ticket Corner AG
T-Online International AG
Town & Country Haus
TRW Automotive GmbH
T-Systems GmbH
UBS AG
Union Investment
Universitätsspital Basel
Versicherungskammer Bayern
Vibracoustik GmbH & Co. KG
Vifor SA
Voith AG
Volkswagen AG
VZ VermögensZentrum
W.C. Heraeus GmbH & Co KG
Waldburg-Zeil Gruppe
Wella AG
Wintersteiger AG
Würth International AG
Württembergische Versicherung AG
YouGov Deutschland AG
Zeiser GmbH
Zimmer Germany GmbH





SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN



Master-Programme

20 | Executive MBA

26 | Executive Master-Programm

32 | SGMI Master of Management

36 | Teilnehmerstimmen



Executive MBA (EMBA)

International anerkanntes und akademisches Executive MBA Programm (Executive Master of Business Administration) für leistungsorientierte Führungskräfte und solche, die es noch vermehrt werden wollen. Das berufsbegleitende Programm ist das Resultat einer Zusammenarbeit zwischen dem SGMI Management Institut St. Gallen, der KMU Akademie und der Middlesex University London. Es verbindet aktuelles, theoretisch fundiertes und praxisorientiertes Management-Wissen mit dem ganzheitlichen St. Galler Ansatz des systemorientierten Managements.

Konzept

Gute Vorsätze haben es in sich: je nachdem machen sie die nötige Energie frei, um eine bestimmte Sache an die Hand zu nehmen, oder sie halten uns den Spiegel vor, wenn wir nicht tun, was wir uns vorgenommen haben. Wie viele gute Vorsätze pflastern den Weg zur Weiterbildung? Doch wo aufsetzen? Das Feld der Weiterbildung ist umfangreich geworden. Dies widerspiegeln die exponentiell gewachsenen Bedürfnisse nach mehr Wissen und Können. Die erworbene Ausbildung stellt eben für die Laufbahn vieler Menschen ein unverzichtbares Kapital dar. So wie sich wirtschaftliches Kapital nur vermehrt, wenn investiert wird, so ruft auch das Bildungskapital nach Erneuerung oder Ergänzung. Wachsende Bedürfnisse sind das eine, Qualität aber das entscheidend andere. Ganz der Qualität verpflichtet, freuen wir uns, als SGMI Management Institut St. Gallen, Ihnen zusammen mit der KMU Akademie und der Middlesex University London eine Weiterbildung der besonderen Art anzubieten. Wir verstehen uns als Partner auf Ihrem Weg zu einem international anerkannten Executive MBA. Mit diesem Programm verknüpfen wir betriebswirtschaftliche Qualität mit langjähriger Erfahrung in Lehre, Methodik und Praxis.

Die Ausbildung setzt auf erprobten Grundpfeilern auf:

- Die Anforderungen in den Präsenz-Seminaren entsprechen den Herausforderungen, die heute der Wirtschaft und dem modernen Management aufgegeben sind.
- Inhaltlich bietet das Weiterbildungsprogramm exzellente Qualität. Die Vernetzung dreier starker Partner macht dies möglich. Im Zentrum steht eine innovative Kombination bewährter Lernmethoden mit dem nötigen anwendbaren Wissen. Den Abschluss findet das Studium in der Niederschrift einer praxisorientierten Master-Thesis.
- Modular aufgebaut, verknüpft das Konzept Qualität mit hoher Flexibilität. Flexibilität will individuellen Bedürfnissen die Türe öffnen. Aus diesem allem rgeben sich Voraussetzungen, dass das zweijährige, berufsbegleitende Programm für die Absolventen zu einem eindrücklichen Erlebnis wird.

Die Partner

SGMI Management Institut St. Gallen
Als eine der renommiertesten, international tätigen Business Schools aus dem deutschsprachigen Raum steht das SGMI Management Institut St. Gallen für anspruchsvolle Weiterbildung im praxisorientierten Management auf der Basis des St. Galler Management-Ansatzes. Was in den frühen 70-iger Jahren begann, ist zu einer Institution geworden. Dass der St. Galler Ansatz wegleitend und unverzichtbar ist, das zeigt die jüngere Wirtschaftsgeschichte. Ganzheitliche Unternehmensführung stützt nachhaltigen Unternehmenserfolg. Genau dies ist heute international ein Gebot der Stunde. Der St. Galler-Ansatz eröffnet der Praxis weitreichende pragmatische Orientierungshilfen.

SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN

KMU Akademie
Die KMU Akademie & Management AG ist einer der führenden Fernstudien-anbieter in der Schweiz, Österreich und Deutschland, die flexible und praxisorientierte Studiengänge in Kooperation mit der Middlesex University in London anbietet. Sie ermöglicht den Teilnehmenden eine qualitativ hoch-wertige akademische Ausbildung, die sich optimal in ihren beruflichen und privaten Alltag integrieren lässt.

KMU
AKADEMIE

Middlesex University London
Die Middlesex University mit Sitz in Nord-London ist eine der grössten Universitäten in Grossbritannien. Ihre Ursprünge reichen bis ins Jahr 1878 zurück. Im Laufe der Jahre ist die Zahl der Studierenden und das Angebot an akademischen Programmen durch Zusammenschlüsse und Erweiterungen stark gewachsen. Derzeit arbeitet die Universität mit über 60 Partnerinstitutionen in Grossbritannien und im Ausland zusammen.

In partnership with
Middlesex
University
London

Aufbau

Einreichen der Bewerbungsunterlagen

Entscheid über die Zulassung zum Executive MBA

Eintrittsgespräch und Erstellung des Studienplanes

Phase 1: Fachkompetenz (45 ECTS)
Executive Management / Advanced Leadership / Business Cases / Business Competence

Lernmodul 1 (9 ECTS)	**Lernmodul 2** (9 ECTS)	**Lernmodul 3** (9 ECTS)	**Lernmodul 4** (9 ECTS)	**Lernmodul 5** (9 ECTS)
St. Galler Strategie-Seminar	St. Galler Marketing-Seminar	St. Galler Finanzmanagement-Seminar	St. Galler Advanced Leadership-Seminar	St. Galler Vertiefungs-Seminar
Fernstudium 'Unternehmens-führung & Strategie'	Fernstudium 'Marketing & Ver-kaufsmanagement'	Fernstudium 'Finanzen & Controlling'	Fernstudium 'Führung & Leadership'	Fernstudium 'St. Galler Wissens-Bausteine'

Studium der fachspezifischen und modulübergreifenden Literatur

Erarbeitung von praxisorientierten Fallstudien mit Zwischenqualifikation

Anrechnung von 45 ECTS in Phase 1 (absolviert am SGMI Management Institut St. Gallen) und Eintritt in die Phase 2 des EMBA-Programms an der Middlesex University / KMU Akademie

Phase 2: Methoden- & Transferkompetenz (45 ECTS)
Online-Fernstudium

Business Science & Digitalisation (10 ECTS)

Networking & Best Practice (10 ECTS)

Verfassen der Master-Thesis (25 ECTS)

Verleihung des Executive MBA-Titels

Executive MBA (EMBA)

Fortsetzung

Inhalt

Das berufsbegleitende Executive MBA-Programm kann in zwei Jahren absolviert werden und ist in zwei Studienphasen aufgeteilt:

- **Phase 1: Fachkompetenz**
  Fachstudium im Umfang von fünf Lernmodulen bestehend aus fünf studienbegleitenden St. Galler Seminaren zu vier Tagen sowie einem ganzheitlichen Fernstudium (inkl. Bearbeitung von Management Cases sowie Studium der Fernstudienunterlagen und der dazu gehörenden Fachliteratur).

- **Phase 2: Methoden- & Transferkompetenz**
  Teilnahme an drei Studienmodulen mit dem Ziel, auf Basis von wissenschaftlichen Methoden praxisnahe Handlungsempfehlungen zu entwickeln. Abschluss des Studiums durch Niederschrift und Präsentation der Master-Thesis.

Phase 1: Fachkompetenz (45 ECTS)

Im ersten Studienjahr absolvieren die Teilnehmenden fünf Lernmodule im Wert von jeweils neun ECTS-Punkten (European Credit Transfer and Accumulation System). Diese Lernmodule bestehen einerseits aus dem Besuch von je einem fachspezifischen St. Galler Management-Seminar und andererseits aus dem dazu begleitenden und vertiefenden Fernstudium.

Zu erarbeitende Kompetenzen
Ausgangspunkt und Ziel des Executive MBA Basisstudiums ist die Erarbeitung von Kompetenzen in den folgenden Themenfeldern mittels Intensivseminaren zu jeweils vier Tagen:

- Strategisches Management (St. Galler Strategie-Seminar)
- Marketing Management (Marketing im Zeitalter von KI und Disruption)
- Finanzen (St. Galler Finanzmanagement-Seminar)
- Leadership & Führung (Advanced Leadership-Seminar)
- Vertiefungsseminar unter Berücksichtigung der individuellen Bedürfnisse

Strategisches Management
Aufgabe des Managements ist es, Komplexität zu beherrschen und Dynamik zu bewältigen. Dazu zählen Veränderungsprozesse mit dem Ziel dauerhafter Prosperität. Ressourcen und Massnahmen müssen rechtzeitig bereitstehen. Dem strategischen Management kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Trends wollen geortet und wichtige Veränderungen zum Schutz oder zum Aus- und Umbau von Geschäft und Marktposition eingeleitet sein. Strategische Optionen dienen der umfassenden Evaluation der möglichen strategischen Zukünfte, so dass schliesslich die richtige Strategie ermittelt und umgesetzt werden kann. Aber all dies darf nicht ohne die Kunden und deren Bedürfnisse erfolgen. Gefragt sind Kreativität und Offenheit neuen Lösungstechnologien gegenüber. Aus allem sollen zukünftige Wachstumsfelder, attraktive Geschäftsmöglichkeiten und chancenreiche Entwicklungsperspektiven entstehen und gedeihen. Daraus ergeben sich die folgenden Kompetenzen:

- Strategie als Weichenstellung für die Zukunft nutzen
- Strategisches Management als Konzept verstehen: Der St. Galler Strategie-Ansatz
- Strategische Geschäftsfelder als Planungseinheiten identifizieren
- Den strategischen Handlungsbedarf erkennen
- Strategisches Management im Zeitalter des digitalen Wandels und der Künstlichen Intelligenz (KI)
- Erfolg versprechende Strategieoptionen ableiten
- Strategien formulieren und controllen
- Strukturen verändern
- Strategien erfolgreich implementieren

Marketing-Management
Marketing beeinflusst den Erfolg ganz entscheidend. Das beste Produkt und die innovativste Marktleistung nützt nichts, wenn die Kunden ausbleiben oder nicht wissen, dass es diese Leistung gibt. Zentrale Marketingaufgabe ist daher, die Bedürfnisse und Anforderungen des Marktes mit den Möglichkeiten und Konzepten des eigenen Unternehmens in Einklang zu bringen. Digitale Kanäle zum Kunden, der Einsatz von KI und das Verstehen von Kundenpräferenzen sollen den Verkauf stärken. Dementsprechend sind die folgenden Kompetenzen aufzubauen:

- Marketing-Management ganzheitlich verstehen: Der St. Galler Marketing-Ansatz
- Die Gesetze des Marktes erfassen
- Märkte mit KI und digitalen Tools analysieren
- Marketingstrategien formulieren
- Markt- und Kundenkonzepte erarbeiten
- Potenziale der digitalen Kundenkommunikation nutzen
- Erfolg durch Customer Centricity sichern
- Führungs- und Controllingaufgaben im Marketing wahrnehmen

Finanzen & Controlling
Jede ergebnisverantwortliche Führungskraft beeinflusst mit ihren Entscheidungen finanzwirtschaftliche Grössen. Strategische Erfolge und Markterfolge müssen finanzwirtschaftlichen Kriterien genügen. Aktionäre, Gesellschafter, Bankenvertreter und Analysten erwarten Gewinne, Free Cash Flows, Eigenkapitalrenditen, steigende Aktienkurse und Dividenden. Das Management und alle Chefs mit Ergebnisverantwortung sind gut beraten, sich die Wirkungen der Steuerungsmechanismen und Instrumente des Finanzmanagements zu verinnerlichen. Im Einzelnen geht es um die folgenden Kompetenzen:

- Konzept einer ganzheitlichen finanziellen Steuerung verstehen
- Steuerungsfaktoren für Gewinn und Wirtschaftlichkeit ermitteln
- Investitionsprojekte verstehen und bearbeiten
- Finanzielle Zielsteuerung und Wertsteigerung beurteilen
- Unternehmensbewertungen erstellen

- Mergers & Acquisitions managen
- Sanierung & Turnaround umsetzen
- Finanzierung wichtiger Projekte aufsetzen

Leadership & Führung
Führen ist einfach und schwierig zugleich. Noch und noch stellen sich Hindernisse. Die Komplexität des Unternehmens, unklare Ausgangslagen, digitale Disruption, schwierige Einschätzung von Mitbewerbern und manchmal sogar unterschiedliche Rhythmen im Tagesablauf bei multinationalen Firmen können den Verantwortlichen massiv zusetzen. Wo die Ziele zwar gesetzt, die Strategie zur Zielerreichung jedoch immer kurzfristiger und volatiler wird, nähert sich die strategische Führung immer mehr einer blossen Detailarbeit. Darum müssen die Führungskräfte wissen, wie man mit solchen Herausforderungen umgeht. Praxisnahe Beispiele, Diskussionen und Gespräche und vor allem der Erfahrungsaustausch im Kreis ganz unterschiedlicher Branchen sollen dazu beitragen, Durchsetzungsvermögen selbst für schwierigste Lagen aufzubauen. Im Zentrum geht es darum um die folgenden Kompetenzen:

- Das St. Galler Leadership-Konzept verstehen
- Idealbilder von Führungskräften erarbeiten und vergleichen
- Die eigenen Stärken nutzen
- Authentisch führen
- Das eigene Führungsverhalten und dasjenige von Führenden evaluieren
- Das Motivationsvermögen stärken
- Die Kommunikation zum eigenen Erfolgsfaktor ausbauen

Vertiefungsseminar
Die individuelle Weiterbildung soll kein blosses Schlagwort werden. Darum werden St. Galler Vertiefungsseminare nach eigener Wahl angeboten. Unsere Studienberater stehen bei der Seminarauswahl beratend zur Seite.

Fernstudium
Das Fernstudium gliedert sich in vier Themenblöcke:

- Unternehmensführung & Strategie
- Marketing & Verkaufsmanagement
- Finanzen & Controlling
- Führung & Leadership

Es umfasst pro Themenfeld:

- das Studium der Lehrunterlagen und der modulspezifischen Fachliteratur sowie
- die Erarbeitung von praktischen Fallstudien zur Lernfortschrittskontrolle und zur Zwischenqualifikation.

Die modulübergreifende Zusammenführung der Studieninhalte wird durch das Studium der Fachliteratur zum Thema «Betriebswirtschaft und Management» sichergestellt. Zur Vertiefung und Überprüfung der Lehrinhalte erhalten die Teilnehmenden mit den St. Galler Wissensbausteinen aktuelles Management-Wissen in Form von Fachberichten, Fallstudien und Arbeitshilfen. Diese St. Galler Wissensbausteine werden selbständig erarbeitet und ausgewertet und dienen der praxisorientierten Festigung des Wissens.

- St. Gallen Letter: Der Management-Letter aus St. Gallen
- New-Skills: Management-Methoden für die Praxis
- Management-Cases: St. Galler Fallstudien

Nach erfolgreichem Abschluss des Studienteils am SGMI Management Institut St. Gallen erfolgt die Anrechnung von 45 ECTS-Punkten der Phase 1 des EMBA-Programms an der Middlesex University / KMU Akademie. Anschliessend startet Phase 2 des EMBA-Programms an der Middlesex University / KMU Akademie.

Phase 2: Methoden- & Transferkompetenz
(45 ECTS)

In der zweiten Phase des Studiums absolvieren die Studierenden drei Module im Fernstudium. Unterstützt werden sie dabei von einem Mentor wie auch von einem virtuellen Lernraum.

Business Science & Digitalisation
Im Rahmen dieses Moduls erwerben die Studierenden vertiefende Kenntnisse im wissenschaftlichen Arbeiten. Sie entwickeln ein Verständnis für aktuelle Entwicklungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) und nutzen digitale Tools zur Analyse und Problemlösung. Dadurch werden sie befähigt, wissenschaftliche Fragestellungen fundiert zu bearbeiten und in anwendungsorientierte Handlungsempfehlungen zu überführen. Abgeschlossen wird das Modul mit einer Studienarbeit als Vorbereitung auf die Master-Thesis (Disposition).

Networking & Best Practice
Ziel dieses Moduls ist es, anhand eines selbstgewählten Business Cases das eigene Arbeitsumfeld zu analysieren und die Ergebnisse im Lernraum zu diskutieren. Aufbauend darauf bereiten die Studierenden ihre Master-Thesis vor und transferieren wissenschaftliches Wissen praxisnah in die berufliche Realität. Begleitendes Mentoring, Review-Sessions und drei Praxistransfers stärken Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenz sowie Networking.

Master-Thesis
Die Master-Thesis stellt die schriftliche Abschlussarbeit im EMBA Programm dar. Darin werden die im Studium vermittelten theoretischen Konzepte in Bezug auf ein selbst gewähltes Thema angewandt. Studierende weisen nach, dass sie in der Lage sind, eine eingegrenzte, praxisorientierte Fragestellung mit wissenschaftlichen Methoden bearbeiten zu können. Der Umfang der Master-Thesis beträgt zwischen 15'000 – 20'000 Wörtern (45 – 80 Seiten) und die wichtigsten Inhalte der Thesis werden in einer Video-Posterpräsentation vorgestellt.

Executive MBA (EMBA)

Fortsetzung

Zeitliche Beanspruchung

Das Executive MBA-Programm ist als berufsbegleitender Lehrgang konzipiert und auf zwei Jahre ausgelegt. Überzeugende individuelle Gegebenheiten werden berücksichtigt, weshalb sich die Studiendauer dementsprechend kürzer oder länger ausnehmen kann.

Studienbeginn & Studiendauer
Der Startzeitpunkt des EMBA-Programms (mit Phase 1: Fachkompetenz) kann individuell festgelegt werden. Der zweite Teil des Studiums (mit Phase 2: Methoden- und Transferkompetenz) kann direkt im Anschluss oder ebenfalls zu einem individuellen Startpunkt besucht werden. Das gesamte Studienprogramm dauert in der Regel zwei Jahre, je nach individueller Gestaltung kann es zeitlich gestrafft werden oder auf vier Jahre ausgedehnt werden. Optionale Verlängerungen werden bei Bedarf individuell geprüft.

Zeitbedarf (ECTS-Punktesystem)
Die Studien- bzw. Lernleistung wird in ECTS-Punkten (European Credit Transfer and Accumulation System) gemessen. Der EMBA-Abschluss umfasst 90 ECTS-Punkte. 1 ECTS-Punkt entspricht 25 Arbeitsstunden, die sich in Präsenzunterricht und Selbststudium aufteilen. Beide Studienphasen (Fachkompetenz sowie Methoden- & Transferkompetenz) führen jeweils zu 45 ECTS-Punkten. Um eine möglichst optimale Zeitplanung während der ersten Studienphase (Fachkompetenz) zu gewährleisten, können die Zeitpunkte der Seminarbesuche (5 St. Galler Seminare à jeweils 4 Tage), in Abstimmung mit dem Studienleiter, individuell festgelegt werden. Nach dem Besuch der Seminare und des erfolgreich abgeschlossenen Fernstudiums am SGMI Management Institut St. Gallen erfolgt die Anrechnung der Phase 1 (mit 45 ECTS-Punkten) im EMBA-Programm der Middlesex University / KMU Akademie.

Für die 45 ECTS-Punkte im Rahmen des zweiten Studienphase (Methoden- & Transferkompetenz) ist keine Präsenz mehr erforderlich. Alle 3 Module können in einem zeit- und ortsunabhängigen Fernstudium sowie mit Unterstützung eines Mentors und des virtuellen Lernraums absolviert werden.

Aufgrund der beruflichen Erfahrungen der Studierenden in den einzelnen Fächern und der unterschiedlich ausgeprägten Affinität zu einzelnen Themen kann sich die aufzuwendende Zeit für das Selbststudium verkürzen.

Upgrade-Programm
Wer am SGMI Management Institut St. Gallen bereits einen Studienlehrgang absolviert oder Management-Seminare besucht hat, kann über ein „Upgrade-Programm“ in den EMBA-Lehrgang einsteigen. Bei positivem Zulassungsentscheid werden die bisherigen Studien und Seminare nach Massgabe der jeweils gültigen Anforderungen des EMBA-Programms angerechnet.

Zulassung

Zum Executive MBA-Programm werden Kandidatinnen und Kandidaten zuge-lassen, die folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Qualifizierte Management- und Führungserfahrung von mindestens fünf Jahren.
- Universitätsabschluss, Abschluss an einer Fachhochschule oder anderer gleichwertiger Abschluss mindestens der Bachelor-Stufe.
- Für Kandidaten ohne Universitäts- oder Fachhochschulabschluss wird die Zulassung im Rahmen einer «Sur-Dossier-Aufnahme» durch die Zulassungskommission des akademischen Kooperationspartners geprüft.

Im Rahmen von Upgrade-Programmen können bei einem positiven Zulassungsentscheid bereits absolvierte SGMI-Studienlehrgänge und Seminare an das EMBA-Programm angerechnet werden.

Eintrittsgespräch
Nach Eingang der kompletten Bewerbungsunterlagen und Prüfung durch die Zulassungskommission werden die Kandidatinnen und Kandidaten zu einem Eintrittsgespräch eingeladen (im Online- oder Präsenzformat). Im Verlauf des Gesprächs werden die persönlichen Fähigkeiten, die Weiterbildungsziele und die beruflichen Entwicklungsperspektiven erörtert sowie ein individueller Studienplan für das Executive MBA-Programm konzipiert.

Studienplan
Der im Eintrittsgespräch definierte Studienplan beinhaltet die zeitliche und die inhaltliche Planung des gesamten Executive MBA-Programms. Dazu gehören auch die angerechneten bereits absolvierten Studienlehrgänge und Seminare. In Ausnahmefällen wie z.B. infolge Krankheit oder kurzfristig auftretender und unvorhergesehener Arbeitsbelastung kann der Studienplan durch ein schriftliches Gesuch auch noch nach bereits erfolgtem Studienbeginn angepasst werden.

Akkreditierung, Anerkennung & Validierung

Die Middlesex University London ist eine staatlich anerkannte britische Universität, welche durch die QAA (Quality Assurance Agency for Higher Education) akkreditiert ist. Die QAA ist eine unabhängige Akkreditierungsbehörde, die zu den weltweit führenden Experten im Bereich der Qualitätssicherung in der Hochschulbildung zählt. Die Middlesex University London erfüllt damit hohe internationale Standards und bietet Studiengänge an, die international anerkannt sind. Auch das hier vorliegende EMBA-Programm ist durch die AQS-Standards (Academic Quality Service) der Middlesex University validiert. Dies garantiert die kontinuierliche Qualitätssicherung und die internationale akademische Anerkennung des Studiengangs.

Vorteile

Mit dem Abschluss des Executive MBA-Programms erhalten die Absolventinnen und Absolventen das Recht, den Executive MBA-Titel der staatlich anerkannten und akkreditierten Middlesex University London zu tragen. Vor allem aber können die Studierenden nachweisen, dass sie über die folgenden Kompetenzen verfügen, u.a.:

- neue wie auch bewährte betriebswirtschaftliche Konzepte und Methoden kritisch beurteilen und praxisorientiert anwenden können;
- Arbeitsmethoden und -Instrumente ganzheitlicher Unternehmensführung verstehen und richtig einsetzen wissen;
- vernetzt denken, um in immer kürzeren Abständen wichtige, richtungsweisende unternehmerische Entscheidungen zu treffen;
- kennen der Antworten auf die zentralen Fragen zukunftsorientierter Unternehmensführung;
- in der Lage sein, anspruchsvolle (Führungs-) Aufgaben in Unternehmen oder Organisationen zu übernehmen;
- wissen, wie man ein internationales Beziehungsnetzwerk knüpft.

Bewerbungsunterlagen

Zur Zulassungsprüfung bitten wir Sie, uns folgende Unterlagen einzureichen:

- Ausgefülltes Anmeldeformular
- Lebenslauf
- Aktuelles, elektronisches Passfoto
- Kopie des Personalausweises
- Kopien der relevanten Abschlüsse und Diplome
- Zwischenzeugnis oder Funktionsbeschreibung des jetzigen Arbeitgebers

Das Anmeldeformular wie auch weitere Informationen zum EMBA-Programm finden sich im folgenden Link:

www.sgmi.ch/emba

Bitte reichen Sie die Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse ein:

SGMI Management Institut St. Gallen
Executive MBA
Bogenstrasse 7, CH-9000 St. Gallen
E-Mail: emba@sgmi.ch

Nach Erhalt und Prüfung Ihres Bewerbungsdossiers werden Sie schriftlich über den Zulassungsentscheid informiert. Bei einem positiven Entscheid laden wir Sie zu einem Eintrittsgespräch ein, in welchem Sie auf das EMBA-Programm vorbereitet werden und in welchem Ihr persönlicher Studienplan definiert wird.

Studiengebühr

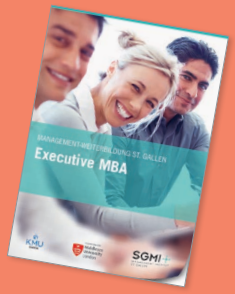
CHF 39‘900.–
Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Die Studiengebühr (zzgl. 8.1% MWST) kann bei Studienbeginn oder in Semesterraten jeweils vor Beginn eines Studiensemesters bezahlt werden. Sie beinhaltet die Kosten für die Präsenzveranstaltungen und für sämtliche Studienmodule. Nicht enthalten sind Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung sowie die Bücher der Pflichtliteratur. Die Studiengebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden. Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zum EMBA-Programm oder für eine 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



Weitere Informationen: www.sgmi.ch/emba

Executive Master-Programme

Executive Master in General Management SGMI

Berufsbegleitendes Master-Programm für Führungskräfte der Senior-/General-Management-Ebene oder für Führungskräfte mit mindestens 5-jähriger Erfahrung in leitender Führungsposition, die sich für ihre aktuelle oder künftige Tätigkeit profunde Kenntnisse in ganzheitlicher Unternehmensführung verschaffen wollen.

Daten

Anmeldenummer: D-66127

Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:
CHF 29 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/emp01
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Executive Master in Finance SGMI

Master-Diplom für Führungskräfte und Finanzspezialisten, die nach mindestens 5-jähriger Berufserfahrung im Finanz- und Rechnungswesen/Controlling eine intensive Weiterbildung in Finanzmanagement und finanzorientierter Unternehmensführung suchen.

Daten

Anmeldenummer: D-67127

Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:
CHF 29 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/emp02
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Executive Master in Marketing SGMI

Berufsbegleitendes Master-Programm für Marketingleiter/-innen und Führungskräfte mit mindestens 5-jähriger beruflicher Erfahrung im Bereich Marketing, die ein umfassendes, ganzheitliches und praxisorientiertes Studium in Marketing und marktorientierter Unternehmensführung anstreben.

Daten

Anmeldenummer: D-68127

Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:
CHF 29 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/emp03
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Executive Master in Sales SGMI

Master-Diplom für Verkaufs-, Vertriebsleiter und Führungskräfte mit mindestens 5-jähriger Erfahrung in Verkaufs- und Vertriebsfunktionen, die ein profundes und ganzheitliches berufsbegleitendes Studium in Verkauf/Vertrieb sowie verkaufsorientierter Unternehmensführung abschliessen wollen.

Daten

Anmeldenummer: D-69127

Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:
CHF 29 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/emp04
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Executive Master in International Management SGMI

Master-Programm in einem internationalen Teilnehmerumfeld für Führungskräfte und Spezialisten mit qualifizierter Managementerfahrung, die in multinationalen Teams arbeiten, sich auf entsprechende Aufgaben oder eine internationale Karriere vorbereiten und modernstes Wissen zu internationalem oder globalem Management auftanken wollen.

Daten

Anmeldenummer: D-76127

Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:
CHF 29 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/emp05
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Executive Master in Leadership SGMI

Berufsbegleitendes Master-Programm für Personalchefs, HR-Verantwortliche, Führungskräfte mit Management- und Führungserfahrung von mindestens 5 Jahren, die eine ganzheitliche, qualifizierte Weiterbildung in den Bereichen Human Resources Management, Leadership, Führung, Kommunikation, Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung suchen.

Daten

Anmeldenummer: D-77127

Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:
CHF 29 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/emp06
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Konzept

Die berufsbegleitenden, 18-monatigen Executive Master-Programme (EMP) sind die Alternativen zum Executive MBA (EMBA) und bieten anwendbares Management-Wissen für die Praxis. Speziell geeignet

- für Führungskräfte, die es in der Hand haben, dank gutem und richtigem Management Resultate zu erbringen, Impulse in eine Organisation hineinzutragen, Veränderungen nicht nur anzusprechen, sondern durch Programme auch zu bewirken.
- für Entscheidungsträger, die Erfolge weniger dem Zufall, als vielmehr ihrer eigenen Steuerungsfunktion überlassen und dafür neuestes Management-Wissen auftanken und mit einem Master-Abschluss dokumentieren wollen.

Die Executive Master-Programme, bestehend aus einem Basisprogramm, einem masterspezifischen Fachprogramm und einem Diplomprogramm können in den folgenden Fachrichtungen absolviert werden:

Executive Master in General Management SGMI
Ganzheitliche Unternehmensführung, General Management

Executive Master in Finance SGMI
Finanz- und Rechnungswesen, Finanzmanagement

Executive Master in Marketing SGMI
Markt- und Marketing Management

Executive Master in Sales SGMI
Verkaufs- und Vertriebsmanagement

Executive Master in International Management SGMI
Global and International Management

Executive Master in Leadership SGMI
Human Resources Management und Führung

Basisprogramm

Das Basisprogramm zu den zentralen Themen ganzheitlicher Unternehmensführung umfasst die folgenden Studieninhalte:

- **Modul I: Unternehmensführung & Strategie**
- **Modul II: Marketing & Verkaufsmanagement**
- **Modul III: Finanzen & Controlling**
- **Modul IV: Führung & Leadership**

Die Inhalte der vier Module werden im Rahmen eines Fernstudiums sowie studienbegleitender Seminare vermittelt. Zur Wissensvertiefung und -überprüfung dienen die St. Galler Wissensbausteine sowie das Erarbeiten von ganzheitlichen Fallstudien mit Zwischenqualifikationen.

Fernstudium
Im Fernstudium bearbeiten Sie die von uns zur Verfügung gestellten Lehrunterlagen sowie die masterspezifisch definierte Fachliteratur. Damit legen Sie die Basis eines grundlegenden Verständnisses der managementorientierten Betriebswirtschaftslehre.

Studienbegleitende Seminare
Zur Festigung des erlernten Wissens besuchen Sie masterspezifisch ausgewählte Seminare, verteilt auf mehrere Blöcke. Die Seminare zeichnen sich dabei durch einen sehr hohen Praxisbezug aus, um die direkte Umsetzung des Gelernten in die Praxis zu ermöglichen. Die Seminare werden je nach Vertiefungsrichtung und auf Basis Ihrer individuellen Ausgangslage im Rahmen des Studiengesprächs mit Ihnen abgestimmt. Dabei können sowohl inhaltliche wie auch zeitliche Präferenzen berücksichtigt und im persönlichen Studienplan abgebildet werden.

St. Galler Wissensbausteine
Zur Vertiefung und Überprüfung der Lehrinhalte erhalten Sie aktuelles Management-Wissen in Form von Fachberichten, Fallstudien und Arbeitshilfen.

Praxisorientierte Fallstudien
Zu jedem der vier Module erarbeiten Sie eine Case Study zur Lernfortschrittskontrolle. Durch diese Zwischenqualifikationen mit entsprechendem Feedback seitens der Studienbetreuung prüfen wir Ihren Wissensstand und können rechtzeitig auf allfällige Wissenslücken reagieren.

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

Executive Master-Programme

Fortsetzung

Fachprogramm

Das masterspezifische Fachprogramm besteht aus folgenden Bausteinen:

Fernstudium (E-learning)
Wissensergänzung und Wissensvertiefung finden in einem internationalen Kontext in englischer Sprache statt und erfolgen im Fernstudium. Nebst dem Literaturstudium nehmen Sie während einem Monat an unserem Distance-Learning-Programm teil, das in Zusammenarbeit mit führenden US-Professoren konzipiert wurde und von diesen geleitet wird.

Workshops
Die fachspezifischen Workshop-Tage dienen der Vertiefung und Umsetzung ausgewählter Themen des entsprechenden Master-Programms. Diese sind modular aufgebaut und können den individuellen Weiterbildungsbedürfnissen entsprechend ausgewählt werden. Zwei der vier Workshop-Tage dienen jeweils der Vorbereitung auf die Master-Projektarbeit. Dabei werden die Rahmenbedingungen und die Bewertungskriterien erläutert sowie das Thema Ihrer Arbeit mit Ihnen abgestimmt. Ebenso werden der zeitliche Rahmen und der Abgabetermin gemeinsam mit Ihnen definiert.

Diplomprogramm

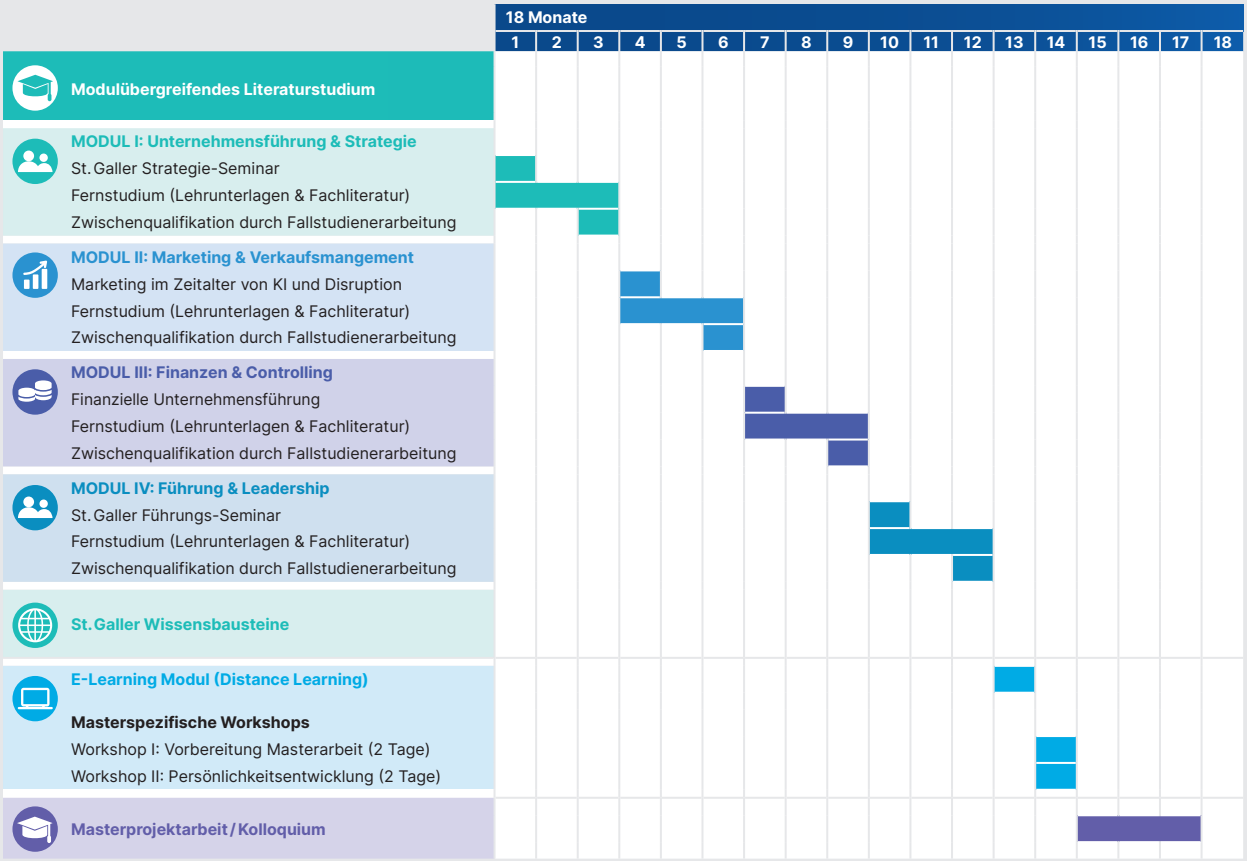
Der Besuch der Seminare/Workshops und das erfolgreiche Absolvieren des Fernstudiums sind Voraussetzungen für die Zulassung zum Diplomprogramm bestehend aus:

Master-Projektarbeit
Basierend auf Ihren Vorschlägen und der inhaltlichen Abstimmung Ihrer Arbeit im Rahmen der Workshop-Tage erhalten Sie von uns das Thema für die Master-Projektarbeit zugewiesen. Das Thema muss in Ihr berufliches Umfeld passen und einen konkreten Nutzen für Ihre praktische Tätigkeit bringen. Sie haben 8 Wochen Zeit, die masterspezifische Arbeit im Umfang von 50 bis 80 Seiten zu erstellen und einzureichen. Während der Schreibzeit steht Ihnen unsere Studienbetreuung bei Fragen zur Verfügung.

Kolloquium
Im Rahmen eines 1-tägigen Kolloquiums präsentieren Sie die zentralen Erkenntnisse Ihrer Master-Projektarbeit, die dabei kritisch hinterfragt werden. Die Bewertung Ihrer Präsentation fliesst dabei in die Gesamtnote der Master-Projektarbeit ein.

Master-Studienplan

Executive Master in General Mangement SGMI



Zulassung

Eintrittsgespräch
Nach Eingang und Prüfung Ihrer Bewerbungsunterlagen (ausgefüllter Bewerbungsbogen mit beigelegtem Lebenslauf) werden Sie zu einem Eintrittsgespräch nach St. Gallen eingeladen. Anlässlich dieses Gesprächs werden Ihre Fähigkeiten, Weiterbildungsziele und beruflichen Entwicklungsperspektiven erörtert sowie Ihr individueller Studienplan für das Executive Master-Programm erstellt.

Aufnahme und Zulassungsvoraussetzungen
Über die Aufnahme zum Diplomlehrgang entscheidet die SGMI-Studienkommission. Anmeldungen können nur dann berücksichtigt werden, wenn die Bewerberin/der Bewerber die Zulassungsbedingung einer qualifizierten Praxiserfahrung von mindestens 5 Jahren erfüllt. Gerne steht Ihnen unsere Studienberatung für Informationen bezüglich Aufnahme und Zulassungsvoraussetzungen zur Verfügung.

Studienbeginn, Studiendauer

Der Studienbeginn kann individuell festgelegt werden. Der Lehrplan ist so aufgebaut, dass der Diplomlehrgang innert 18 Monaten ab Studienbeginn abgeschlossen werden kann. Die Studiendauer wird unter Berücksichtigung der Zeitplanung des/der einzelnen Absolventen/in individuell festgelegt. Die maximale Studiendauer beträgt 30 Monate. In Ausnahmefällen wie z. B. infolge Krankheit oder kurzfristig auftretender und unvorgesehener Arbeitsbelastung kann durch ein schriftliches Gesuch die Studienzeit verlängert werden.

Zeitliche Beanspruchung

Berufsbegleitendes Fernstudium
Der durchschnittliche Zeitbedarf für das Bearbeiten des berufsbegleitenden Fernstudiums (bestehend aus dem Studium der Lehrunterlagen und der Fachliteratur sowie der Erarbeitung von Case Studies als Lernfortschrittskontrolle) beträgt etwa 8 Stunden pro Woche (z. B. 2 Abende).

Studienbegleitende Seminare
Der Zeitbedarf für die Teilnahme an den studienbegleitenden Präsenzseminaren beläuft sich pro Master-Programm auf insgesamt 20 Tage, aufgeteilt in 5 Blöcke. Die Zeitpunkte der Seminarbesuche können dabei individuell festgelegt werden, um eine möglichst optimale Zeitplanung des gesamten Studiums sicherstellen zu können.



Direkteinstieg/Upgrade-Programm
Der Einstieg ins SGMI Executive Master-Programm ist nach Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen direkt oder als Upgrade-Programm unter Anrechnung der bereits absolvierten SGMI-Abschlüsse (Master of Management, Diplomprogramme, Certificates) möglich.

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

Executive Master-Programme

Fortsetzung

Themenschwerpunkte

Aufbauend auf dem Basisprogramm zu den zentralen Themen ganzheitlicher Unternehmensführung erfolgt die masterspezifische Vertiefung u. a. in folgenden Themenbereichen:

Executive Master in General Management SGMI

- Prinzipien erfolgreichen General Managements
- Zentrale unternehmerische Entscheidungen
- Management-Trends und Erkenntnisse
- Monitoring
- Vision
- Innovation & Digital Transformation
- Künstliche Intelligenz
- Strategisches Management
- Business Development
- Change Management
- Wissensmanagement
- Werte- und Kulturmanagement
- Corporate Governance
- Markt- und Marketing-Management
- Neue Marketing-Ansätze
- Total Customer Focus
- Krisenresistenz dank Flexibilität
- Strategisches Kommunikationsmanagement
- Strukturmanagement
- Prozessmanagement
- Innovations- und Technologie-Management
- Informationsmanagement
- Forschung und Entwicklung
- Produktion
- Logistik
- Ergebnissteuerung und Gewinnsteigerung
- Restrukturierung und Reorgansation
- Mergers and Acquisitions
- Finanzmanagement
- Shareholder-Value
- Erfolgssteuerung
- Finanzielle Führung
- Controlling
- Human Resources Management
- Führungsverhalten
- Führungsmethodik
- Kommunikation
- Leadership

Executive Master in Finance SGMI

- Finanzielle Führung im Rahmen der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen
- Bilanzierungsrichtlinien
- Finanz-, wert- und prozessorientierte Kennzahlen
- Mittelflussrechnung; Management-Erfolgsrechnung
- Vollkosten- und Teilkostenrechnungen
- Deckungsbeitragsrechnungen
- Break-Even-Analyse; Gewinnmanagement
- Kostenarten, -stellen, -trägerrechnungen
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Planung und Budgetierung; Liquidität
- Business Plan
- Management-Informationssysteme
- Einsatz von KI in Finanzen und Controlling
- Balanced Scorecard; Advanced Controlling
- Sanierung und Turnaround; Restrukturierung
- Unternehmensbewertung
- Fusionen, Mergers and Akquisitions
- Finanzierung; Financial Engineering
- Going Public (IPO); Going Private
- Management Buy-out
- Umgang mit Banken und Finanzanalysten
- Wertsteigerung; Shareholder-Value
- Corporate Finance
- Cash- und Treasury-Management
- Corporate Governance

Executive Master in Marketing SGMI

- Marketing als Denkhaltung
- Marktorientierte Unternehmensführung
- Marketing-Ziele; Marktforschung
- Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen
- Marketing-Strategie
- KI-gestützte Marketing-Prozesse
- Digitale Kundenkommunikation
- Omnichannel-Marketing
- Kollaboratives Marketing
- Umsetzung am Verkaufspunkt
- Neue Vertriebswege
- Führungsaufgaben im Marketing
- Marketing-Controlling
- Markenführung
- Innovationsmanagement
- Neue Medien, Online Marketing
- Customer Relationship Management (CRM)
- Business Development
- Internationales Marketing
- Marketing Performance Measurement

Executive Master in Sales SGMI

- Verkauf als Teil der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Verkauf als Bestandteil einer modernen Marketing-Kultur
- Marketing-Management
- Verkaufspolitik
- Analyseinstrumente im Verkauf
- Verkaufsstrategie
- Verkaufskonzept
- Verkaufsprozess
- Künstliche Intelligenz im Vetrieb
- Verkaufserfolg
- Key-Account-Management
- Verkaufscontrolling, Verkaufsführung
- Verkaufspsychologie
- Power Selling
- Professionell verhandeln
- Leadership im Verkauf
- Organisationsmanagement im Verkauf
- Customer Relationship Management (CRM)
- Neue Verkaufskanäle im Online Marketing

Executive Master in Leadership SGMI

- Philosophie und Management
- Integriertes Leadership-Management
- Personalmanagement
- Wissens-Management
- Psychologie der Führung
- Soziale und emotionale Kompetenz
- Führungsverhalten
- Mitarbeiterführung
- Leadership
- Empowerment
- Konflikt-Management
- Teammanagement: Coaching
- Mitarbeiter beurteilen
- Führen mit Zielen
- Kommunikation als Kernkompetenz
- Richtig kommunizieren
- Professionell verhandeln
- Präsentationtechnik
- Moderation von Arbeitsgruppen
- Führen, um zu implementieren
- Change Management
- Agile Führung
- Führung in Zeiten von KI
- Sich selbst führen

Executive Master in International Management SGMI

- Erfolgreiche Unternehmensführung in einer globalisierten, internationalisierten Umwelt
- Management-Methoden auf dem Prüfstand
- Strategieansätze, Kernkompetenzen und Kultur internationaler oder global tätiger Unternehmen
- Strategische Allianzen, internationale Kooperationen
- Management von Wachstum
- Methoden und Vorgehensweisen zur Stärkung der Produktivität
- Konzepte zur Stärkung von Innovationskraft und globaler strategischer Marktposition
- Erfolgversprechende Struktur- und Organisationskonzepte
- Organizational Learning
- Instrumente zur Optimierung des Markt-Managements
- KI als Sparringspartner
- Markteintrittsstrategien
- Digitalisierung in der Unternehmenssteuerung
- Mit neuen Geschäftsmodellen zu Erfolg
- Digital Transformation
- Change Management als Voraussetzung für chancenorientierte Führung
- Organizational Leadership
- High Performance Leadership
- Leadership in einem globalen Umfeld
- Coaching multinationaler Teams
- Konfliktmanagement
- Erfolgreiche Führung transnationaler Unternehmen
- Strategisches Kostenmanagement
- Internationale Kapitalmärkte
- Corporate Finance und Risk-Management
- Performance Measurement

Studienunterlagen, Literatur



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

SGMI Master of Management

1- bis 2-jähriges, berufsbegleitendes Studium für leistungsorientierte Führungskräfte, Spezialisten und hoch talentierte Nachwuchsführungskräfte; Kombination von Fernunterricht und Teilnahme an Management-Seminaren, Lernkontrolle durch Zwischenqualifikationen, Abschluss durch praxisorientierte Diplomarbeit als «SGMI Master of Management».

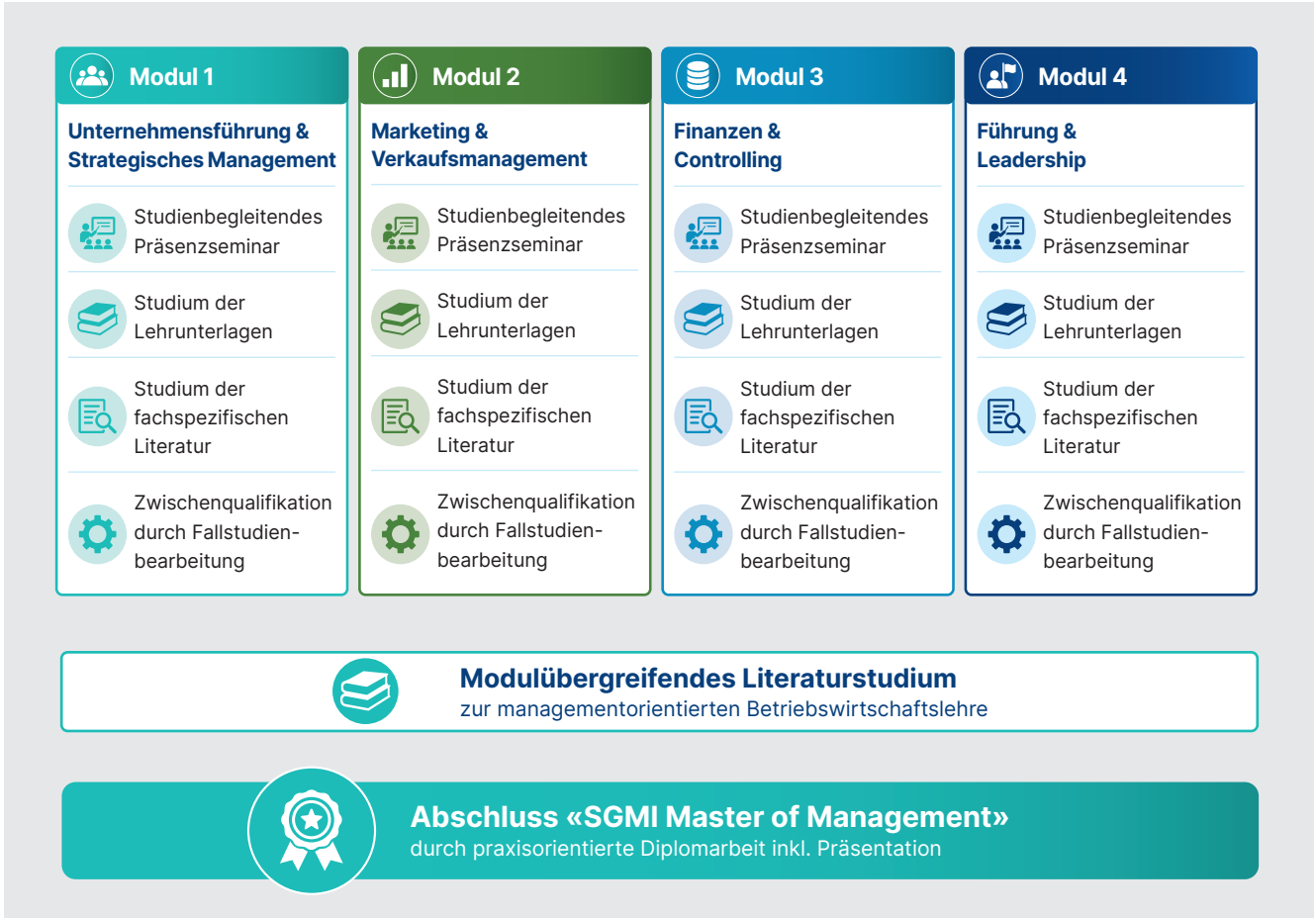
Konzept

Der Lehrgang zum «SGMI Master of Management» bezweckt, leistungsorientierten Führungskräften, Spezialisten und hoch talentierten Nachwuchsführungskräften und Praktikern den Zugang zu einem praxisorientierten betriebswirtschaftlichen Studium zu ermöglichen. Nach ein-, maximal zweijährigem berufsbegleitendem Fernstudium in Kombination mit 16 studienbegleitenden Seminartagen, regelmässigen Zwischenqualifikationen und einer abschliessenden Diplomarbeit mit Präsentation, kann das vom SGMI Management Institut St. Gallen verliehene Diplom zum «SGMI Master of Management» erworben werden. Die intensive Weiterbildung unterstützt Sie in Ihrem Beruf als «Manager» oder bereitet Sie auf diese Aufgabe vor und dokumentiert Ihr ganzheitliches, umfassendes Verständnis für Unternehmensführung und Betriebswirtschaft.

Teilnehmer/innen

Absolventen des Lehrgangs sind leistungsorientierte Führungskräfte und Praktiker, die

- eine intensive, ganzheitliche Aus- und Weiterbildung in Betriebswirtschaft und Unternehmensführung suchen,
- sich durch besonderes Engagement auszeichnen und bereit sind, berufsbegleitend aktiv in Präsenzseminaren und im Fernstudium an den einzelnen Themenbausteinen zu arbeiten,
- besonders Wert auf eine praxisnahe Weiterbildung legen, die direkten Nutzen am Arbeitsplatz bringen soll,
- daran interessiert sind, ihren Lernfortschritt im Rahmen von Zwischenqualifikationen sowie einer praxisorientierten Diplomarbeit transparent zu machen und mittels Diplom zu dokumentieren.



Zulassung

Eintrittsgespräch
Nach Eingang und Prüfung Ihrer Bewerbungsunterlagen (ausgefüllter Bewerbungsbogen mit beigelegtem Lebenslauf) werden Sie zu einem Eintrittsgespräch nach St. Gallen eingeladen. Anlässlich dieses Gesprächs werden Ihre Fähigkeiten, Weiterbildungsziele und beruflichen Entwicklungsperspektiven erörtert sowie Ihr individueller Studienplan für den Lehrgang zum «SGMI Master of Management» erstellt.

Aufnahme und Zulassungsvoraussetzungen
Über die Aufnahme zum Diplomlehrgang entscheidet die SGMI-Studienkommission. Anmeldungen können nur dann berücksichtigt werden, wenn die Bewerberin/der Bewerber die Zulassungsbedingung einer qualifizierten Praxiserfahrung von mindestens 3 Jahren erfüllt. Gerne steht Ihnen unsere Studienberatung für Informationen bezüglich Aufnahme und Zulassungsvoraussetzungen zur Verfügung.

Studienbeginn, Studiendauer

Der Studienbeginn kann individuell festgelegt werden. Der Lehrplan ist so aufgebaut, dass der Diplomlehrgang innert 12 Monaten ab Studienbeginn abgeschlossen werden kann. Die Studiendauer wird unter Berücksichtigung der Zeitplanung des/der einzelnen Absolventen/in individuell festgelegt. Die maximale Studiendauer beträgt 24 Monate. In Ausnahmefällen wie z. B. infolge Krankheit oder kurzfristig auftretender und unvorgesehener Arbeitsbelastung kann durch ein schriftliches Gesuch die Studienzeit verlängert werden.

Zeitliche Beanspruchung

Berufsbegleitendes Fernstudium
Der durchschnittliche Zeitbedarf für das Bearbeiten des berufsbegleitenden Fernstudiums (bestehend aus dem Studium der Lehrunterlagen und der Fachliteratur sowie der Erarbeitung von Case Studies als Lernfortschrittskontrolle) beträgt etwa 8 Stunden pro Woche (z. B. 2 Abende).

Studienbegleitende Seminare, Diplomteil
Der Zeitbedarf für die Teilnahme an den studienbegleitenden Präsenzseminaren beläuft sich auf insgesamt 16 Tage, aufgeteilt in 4 Blöcke. Die Zeitpunkte der Seminarbesuche können dabei individuell festgelegt werden, um eine möglichst optimale Zeitplanung des gesamten Studiums sicherstellen zu können.

Der Besuch der Seminare und das erfolgreiche Absolvieren des Fernstudiums sind Voraussetzungen für die Zulassung zum Diplomteil, der nach 12 bis maximal 24 Monaten ab Studienbeginn stattfindet. Für das Verfassen der Diplomarbeit mit einem Umfang von 50 bis 80 Seiten steht ein Zeitraum von 8 Wochen zur Verfügung. Das Thema der Arbeit soll in das eigene persönliche Umfeld passen und einen konkreten Nutzen für die praktische Tätigkeit stiften. Die Präsentation der Arbeit findet anlässlich eines eintägigen Kolloquiums in St. Gallen statt.

Lehrinhalte

Der Lehrstoff zum «SGMI Master of Management» umfasst die folgenden vier Module:

- **Modul I: Unternehmensführung & Strategie**
- **Modul II: Marketing & Verkaufsmanagement**
- **Modul III: Finanzen & Controlling**
- **Modul IV: Führung & Leadership**

Alle vier Module beinhalten den Besuch eines fachspezifischen Seminars und des damit verbundenen Fernstudiums, bestehend aus

- dem Studium der Lehrunterlagen und der modulspezifischen Fachliteratur
- sowie der Erarbeitung einer praxisorientierten Case Study zur Lernfortschrittskontrolle und Zwischenqualifikation.

Die modulübergreifende Zusammenführung aller Studieninhalte wird durch das Studium der Fachliteratur zum Thema «Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre» ermöglicht.

Modul I: Unternehmensführung & Strategie
Das erste Modul beginnt mit dem Besuch des «St. Galler Strategie-Seminars». Die Nachbereitung der Lehrunterlagen wird durch vertiefende Fachliteratur im Fernstudium begleitet. Der Lehrstoff aus Präsenzseminar und Fernstudium umfasst folgende Inhalte:

Allgemeine Unternehmensführung
Anhand des integrierten St. Galler Management-Ansatzes werden die unterschiedlichsten Management-Bereiche eines Unternehmens systematisiert dargestellt und in einen ganzheitlichen Zusammenhang gebracht.

- Die Gesamtsystematik einer erfolgreichen Unternehmensführung
- Die Bestandteile eines integrierten Management-Konzeptes
- Der St. Galler Management-Ansatz
- Ganzheitliche Steuerung und Lenkung von Unternehmen und Teilbereichen
- Theorie und Praxis des Managements

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

SGMI Master of Management

Fortsetzung

Strategisches Management und Organisation

Strategisches Planen bedeutet, sich aktiv mit der Zukunftssicherung des Unternehmens zu beschäftigen, nicht aber ohne die daraus gewonnenen Erkenntnisse auch in konkrete Konzepte und Aktionen zu verwandeln. Strategisches Implementieren soll dann zu nachvollziehbaren Resultaten im Sinne dieser Zukunftssicherung führen. Dazu gehört auch die Überprüfung der Organisationsstruktur im Hinblick auf die umzusetzende Strategie und unter Berücksichtigung weiterer Aspekte wie Kundennähe, Kosten, Flexibilität und Führbarkeit.

- Grundlagen strategischer Unternehmensführung
- Der St. Galler Strategie-Ansatz
- Der Prozess des strategischen Managements
- Strategien formulieren und erfolgreich implementieren
- Strategisches Management im Zeitalter des digitalen Wandels
- Der Einsatz von KI im Strategieentwicklungsprozess
- Vorgehensweise bei der Gestaltung der Zielorganisation
- Organisationsformen
- Hochleistungs-Organisationen
- Prozessmanagement
- Change Management
- Typische Barrieren und Widerstand

Modul II: Marketing & Verkaufsmanagement

Grundlage des zweiten Moduls bildet der Besuch des «St. Galler Marketing-Seminars». Die darin erlernten Inhalte werden im Fernstudium durch spezifisch ausgewählte Fachliteratur vertieft. Folgende Themenschwerpunkte werden mit den Präsenzseminaren und dem Fernstudium abgedeckt:

Marketing Management

Auf Basis der Unternehmensstrategie werden die funktionalen Strategien festgelegt. Zu einer umfassenden Marketing-Strategie gehören nebst der Analysearbeit insbesondere auch die Detailkonzeptionen mit Produkt-, Markt- und Absatzfokus.

- Der St. Galler Marketing-Ansatz
- Marketing-Analyse
- Marketing-Strategie
- Digitale Marketingkommunikation
- KI-gestütztes Marketing
- Neue Medien, Soziale Netzwerke
- Online Marketing
- Branding
- Marketingsteuerung durch Controlling
- Führungsaufgaben im Marketing

Verkaufsmanagement

Im Verkauf zeigen sich die Qualität der Strategie und die Griffigkeit des Marketing-Konzeptes. Wenn der Erfolg im Verkauf nicht stimmt, bringen weder die schlanksten Organisationsstrukturen noch die effizientesten Prozesse das Unternehmen weiter.

- Der St. Galler Verkaufs-Ansatz
- Verkaufspolitik
- Verkaufsstrategie
- Verkaufskonzept
- KI im Verkaufsprozess
- Key-Account-Management
- Customer-Relationship-Management
- Absatzkonzept
- Online-Verkaufskanäle
- Verkaufscontrolling
- Verkaufsführung

Modul III: Finanzen & Controlling

Die Teilnahme am Seminar «Finanzielle Unternehmensführung» bildet die Basis des dritten Moduls. Begleitend dazu werden fachspezifische Standardwerke im Fernstudium konsultiert. Der Lehrstoff aus Präsenzseminar und Fernstudium umfasst folgende Inhalte:

Finanzielle Führung

Die Bedeutung finanzwirtschaftlicher Entscheidungsgrundlagen innerhalb des Unternehmens ist unbestritten. Das Erkennen der Zusammenhänge zwischen finanziellen Steuerungsgrössen und der Führung eines Unternehmens bedingt dabei ein grundlegendes Verständnis der wichtigsten Finanzkennzahlen und derer Stellschrauben.

- Die finanzielle Führungsaufgabe im Rahmen der ganzheitlichen Unternehmensführung
- Instrumente und Methoden zur Steuerung von Rendite, Ergebnis, Cash-flow, Liquidität, Shareholder Value
- Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen und Cash-Flow Statements verstehen und nutzen
- Bilanzanalyse
- Finanzielle Führung mit Kennzahlensystemen
- Unternehmensfinanzierung
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Rolling Forecast mit KI
- Unternehmensbewertung
- Wertorientierte Unternehmensführung

Controlling

Das interne Berichts- und Rechnungswesen umfasst wichtige Controlling-Instrumente, die es gilt, aussagekräftig aufzubereiten und entscheidungsorientiert zu interpretieren. Erst dann kann von einem effizienten und nutzenorientierten Reporting-System gesprochen werden.

- Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens
- Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnungen
- Vollkosten- und Teilkostenrechnungen
- Kalkulationssysteme mit Grenzkosten und Deckungsbeiträgen
- Die Management-Erfolgsrechnung
- Break-Even-Analysen
- Operatives Gewinnmanagement
- Planungs- und Budgetierungssysteme
- Digitalisierung und KI im Controlling
- Strategisches und wertorientiertes Controlling

Modul IV: Führung & Leadership

Auch das vierte Studienmodul wird durch ein studienbegleitendes Seminar eingeleitet. Das «St. Galler Führungs-Seminar» wird anschliessend durch das Studium der Lehrunterlagen und der Fachliteratur ergänzt. Der Lehrstoff aus Seminar und Fernstudium umfasst dabei folgende Inhalte:

Führung

Umfassende Führungsqualitäten sind notwendige Voraussetzungen, um als Führungskraft erfolgreich zu sein. Aufbauend auf dem St. Galler Führungsmodell gilt es, das Führungsverhalten aus methodischer wie auch aus verhaltensorientierter Sichtweise auszuleuchten.

- Das St. Galler Führungsmodell
- Ganzheitlich führen
- Führungsverhalten
- Führungspersönlichkeiten
- Führungsstrukturen
- Führungsprozesse in Zeiten von hybriden und digitalen Arbeitswelten

Leadership und Human Resources Management

Wer Mitarbeiter führt, trägt eine vielfältige Verantwortung. Um dem Anspruch einer resultat- wie auch mitarbeiterorientierten Leadership-Rolle gerecht zu werden, müssen Führungskräfte ein umfassendes Verständnis zu den relevanten Führungsinstrumentarien entwickeln.

- Leadership Management
- Motivation
- Kommunikation
- Führungsstile
- Führungstheorien
- Gesetze effektiver Mitarbeiterführung
- Führen mit Zielen
- Mitarbeiter beurteilen
- Personalentwicklung als Führungsinstrument

Dozentenstab und Studienkommission

Der Dozentenstab vereinigt Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Managementberatung und Praxis. Alle Referenten verfügen über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz und entsprechende Praxisnähe.

Die Diplomarbeit wird von einer Studienkommission abgenommen, der u.a. folgende Experten angehören:

- Marc Oliver Opresnik, Prof. Dr.
  Chairman SGMI Academic Committee
- Gilbert Malgiaritta, lic.oec. HSG (Universität St. Gallen)
  Executive Director Open Programs

Studienunterlagen, Literatur



Daten

Anmeldenummer:	D-60127
Beginn:	individuell festlegbar
Fernstudium:	berufsbegleitend
Seminare:	individuell zusammengesetzt
Diplomarbeit:	frühestens nach 12 Monaten

Studiengebühr

CHF 23 900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Die Studiengebühr kann bei Studienbeginn oder in Quartalsraten, jeweils vor Beginn eines Studienquartals, bezahlt werden.

Detailinformationen, Anmeldung via Internet:
www.sgmi.ch/mmp

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

Auszug Teilnehmerstimmen Executive Master-Programme



Melanie Vinci

Geschäftsleitung
persona service AG & Co. KG

«Die Weiterbildungsangebote von SGMI stehen jeher für Qualität, erstklassige DozentInnen, ein hohes Verständnis für Wirtschaft, Praxis, Zusammenhänge und konsequente Entwicklung entlang der Veränderungen der Unternehmen in einer global vernetzten Welt. Für mich das absolute Highlight meiner Reise ist die Erlangung meines nebenberuflichen Executive MBA. In Zusammenarbeit mit Kalaidos habe ich vom ersten Moment eine umfassende Betreuung erhalten. Nicht nur inhaltlich auch organisatorisch. Von dem Erstkontakt vor Aufnahme des Studiums bis zum Abschluss war alles einfach hoch professionell. Über 2.5 Jahre hat das SGMI mich perfekt durch diese Zeit und zu einer hervorragenden Abschlussnote geleitet. Mit voller Überzeugung kann ich das SGMI allen empfehlen, die an hochkarätiger Weiterqualifizierung bei gleichzeitig erstklassigem Support interessiert sind.»



Bernhard Gottwald

Underwriting Operations Manager
P&C Continental Europe
GE Insurance Solutions

«Ein hervorragendes Master-Programm mit exzellenten Referenten, welches in einem ganzheitlichen Ansatz die Kernthemen der Betriebswirtschaft praxisnah vermittelt. Die Balance aus Präsenzseminaren und Fernstudium ist gut gewählt und der Austausch mit Teilnehmern aus verschiedenen Branchen sehr interessant. Insgesamt hat dieses Programm meine Erwartungen übertroffen und ist sehr empfehlenswert.»



Beate Makowsky

Leiterin Marketing & Kommunikation
Stv. Geschäftsführerin

«Das SGMI Management Institut St. Gallen mit seiner Partnerin, der Kalaidos University of Applied Sciences Zürich, setzen hohe Massstäbe und kombinieren das theoretische Wissen praxisnah mit aktuellen Fällen der Teilnehmenden. Das Niveau der Dozenten ist sehr hoch und der Wissenstransfer sehr professionell aufgebaut. Zu jeder Zeit werden die Studierenden einbezogen und die Diskussionen waren sehr wertvoll. Im Prozess der Studien- wie auch der Masterarbeit wurde man sehr gut betreut und auf die Aufgabe vorbereitet. Der gesamte Umgang mit den Studierenden, der Studienorganisation und den Dozenten war jederzeit professionell und gut strukturiert. Der Aufwand und der notwendige zeitliche Einsatz waren hoch, brachten aber im Gegenzug einen hohen Mehrwert in Form von aktuellem Wissen und Austausch mit Fachexperten und Mitstudierenden. Das ‹Executive MBA› Programm kann ich jedem empfehlen, der in seine berufliche Zukunft investieren möchte.»



Christian Klier

Geschäftsführer Vertrieb

«Ich konnte in kürzester Zeit meinen Diplomlehrgang zum ‹Executive Master in General Management› absolvieren. Dies war aber nur aufgrund der hohen Flexibilität sowie den gut durchdachten Gliederungen der verschiedenen Weiterbildungsthemen möglich. Untermauert wird das großartige Programm durch den ganzheitlichen Management-Ansatz, der durch die Referenten sehr gut vermittelt wird.»



Samy Ibrahim

Leiter Fixed Income, IASF
Zürcher Kantonalbank

«Das ‹Executive MBA-Programm› vermittelt sehr gute theoretische Grundlagen in Kombination mit anwendbaren und anschaulichen Beispielen und Erfahrungen aus der Praxis, die ihrerseits von sehr guten Referenten vermittelt werden. Ein aufwendiges Programm, bei dem man sehr viel lernt!»



Sascha Rettkowski

Head of Sales Support & Service
ZEISER GmbH

«Der flexible Aufbau des Programms während der ersten beiden Semester bei SGMI, sowie die Samstage in Semester 3 und 4 bei Kalaidos machten das nebenberufliche Studium zum Executive MBA überhaupt erst möglich. Alle Dozenten waren sehr praxisorientiert unterwegs, was das Verständnis und die spätere Anwendung enorm vereinfacht hat. Während den Veranstaltungen habe ich viele interessante Personen treffen dürfen, mit denen wir spannende Diskussionen führen können. Ich würde mich wieder für die Kombination SGMI/Kalaidos entscheiden.»



Mag. Barbara Duhm

Business Unit Manager
Consumer Health Care
Merck GesmbH Österreich

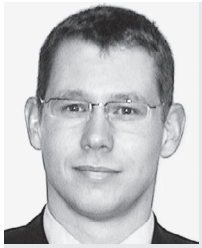
«Jeder Euro und jede Stunde Zeitaufwand für die SGMI-Weiterbildung hat sich in kürzester Zeit amortisiert und ist eine Investition für die Zukunft. Conclusio: Ich bin zufrieden, mein Chef ist zufrieden und meine Geschäfte gehen besser!»



Nils Hegerding

Vice President Pulp Sales and
Marketing Europe
Mercer Pulp Sales GmbH

«Das Studium zum ‹Executive Master in General Management SGMI› war für mich eine grosse Bereicherung. Das vermittelte Wissen ist praxisnah und unmittelbar im beruflichen Alltag umsetzbar. Die Referenten sind ausgezeichnet und das begleitende Material umfassend. Besonders hervorzuheben ist die sehr gute Studienbetreuung und Organisation sowie die flexible Gestaltung des Ablaufs, die es erlaubt Beruf, Familie und Studium gut parallel zu bewerkstelligen. Als Kollateralnutzen werden in den verschiedenen Modulen Kontakte mit interessanten Persönlichkeiten aus anderen Branchen geknüpft, die auch über das Studium hinaus bestehen bleiben. Zusammenfassend ist die Zeit und die Energie in das Studium sehr gut investiert und auf jeden Fall weiterzuempfehlen.»



Dr. Lars Börger

Innovation & IP Management
Performance Chemicals BASF

«Besonders begeistert an dem Executive Master-Studium hat mich die ganzheitliche systemische Sicht auf das Unternehmen. Dadurch haben sich mir auch in der praktischen Anwendungen viele Zusammenhänge betrieblicher Abläufe erschlossen. Das Studium ist sehr ausgewogen und besticht durch die klare Didaktik und Qualität der Referenten. Das St. Galler-Modell gibt einem das Werkzeug an die Hand, sich in der komplexen Materie der Unternehmensführung selbstständig zu bewegen und urteilsfähig zu sein. Ich kann das Studium nur wärmstens empfehlen.»



Torsten May

Leiter Facility Management
STRABAG Property and
Facility Services GmbH

«Der Studiengang zum ‹Executive Master in General Management SGMI› ist in seiner Art und Weise einzigartig. Die ausgesprochene Praxisnähe, die Flexibilität bei der Gestaltung des Studienganges, die Professionalität der Dozenten, aber auch die Zusammensetzung der Teilnehmer ist super! Alle vermittelten Inhalte sind direkt in der Praxis umsetzbar. Die Möglichkeit, seinen Studiengang der jeweiligen beruflichen Belastung anpassen zu können, ermöglicht eine höchstmögliche Effizienz. Die Auswahl der Dozenten passt perfekt zu den jeweiligen Inhalten. Die branchenübergreifenden Teilnehmer sind der Vernetzung und Erweiterung des geschäftlichen Horizonts enorm zuträglich. Ein anspruchsvoller und absolut wertvoller Studiengang!»



Lisa Dreischl

IT Service Owner
Bayerische Landesbrandversicherung
Aktiengesellschaft

«Der ganzheitliche Ansatz des St. Galler Management Modells verbunden mit der Möglichkeit, einen speziellen Bereich zu vertiefen, haben mich davon überzeugt, mein Executive Master Programm am SGMI Management Institut St. Gallen zu absolvieren. Ich habe mich für die Vertiefung ‘HR Management & Leadership’ entschieden, da die zentrale Ressource eines jeden Unternehmens meines Erachtens die Menschen sind. Ich wollte hier ansetzen und den Menschen als Ganzes und insbesondere im Kontext der Führung besser verstehen. Besonders im Gedächtnis ist mir in diesem Zusammenhang das Modul ‘Neuro Intelligent Leadership’ geblieben. Ich war mit dem Aufbau und der Struktur des Studiums sehr zufrieden, vor allem mit der Tatsache, dass die Inhalte nicht ausschließlich theoretischer Natur waren, sondern so praxisnah dargestellt wurden, dass ich in der täglichen Arbeit davon profitiere.»



Dipl.-Ing. Karen S. Krönert

Leitung Marketing
die STEG Stadtentwicklung GmbH



Thorsten Adria

Director
Engine Parts Repair
Lufthansa Technik AG

«Die 2 Jahre Studienzeit zum ‹Executive MBA› waren eine wertvolle Mischung aus praxisnahen Studienarbeiten sowie der Erarbeitung neuester theoretischer Grundlagen. Der Aufwand und notwendige persönliche Einsatz waren sehr hoch und einige der Case Studies führten durch die Kombination von Praxiserfahrungen und theoretischer Forschungsarbeit in aktuellen konkreten Projekten zu zusätzlicher Wertschöpfung! Darüber hinaus konnten einige neue internationale, auch persönliche, Kontakte geknüpft werden. Eine wichtige Erfahrung!»

Auszug Teilnehmerstimmen Executive Master-Programme



Evelyne Szegedi

Leiterin Baumanagement
ABB Schweiz AG

«Durch die flexible Einteilung der Module ermöglichte mir das SGMI Management Institut St. Gallen in Zusammenarbeit mit der Kalaidos Fachhochschule Zürich die nebenberufliche Ausbildung zum Executive MBA mit Vertiefung Executive Management. Hervorragende Seminare, spannende Fallbeispiele aus der Praxis sowie stark in der Wirtschaft verankerte Dozenten machen die Lehrinhalte prägnant, relevant und verständlich. Finanzen, Strategie, Marketing oder Künstliche Intelligenz – jede Disziplin wurde abwechslungsreich vermittelt. Spannende Diskussionen und der Kontakt zu anderen Studierenden aus unterschiedlichen Branchen sind hilfreich und bereichernd. Ich würde mich erneut für das Studium entscheiden und fühle mich gut gerüstet für künftige Aufgaben.»



Martina Heusel

Leitung Geschäftsbereich Personal
Kliniken des Landkreises
Göppingen GmbH

«Besonders erwähnenswert sind die umfassenden und lehrreichen Inhalte der Studienunterlagen, welche gekoppelt mit der empfohlenen Literatur einen umfassenden Einblick in die Materie geben. Die blockweise stattfindenden Seminare in sehr gut passenden Hotels und gekennzeichnet durch perfekte Organisation sind geprägt von Professionalität. Die unterschiedlichen Referenten bereichern die Lerninhalte und sorgen für Abwechslung. Die Inhalte werden praxisnah und kompetent vermittelt. Sie geben jedem die Chance, die Theorie in die Praxis zu transferieren. Für berufstätige Führungskräfte, welche sich auch nach vielen Berufsjahren gerne noch weiterbilden möchten, ist das Angebot des SGMI mit der Kombination aus Fernstudium, Seminaren und Internet basiertem Lernen ideal. Ich kann das Programm aus eigener Erfahrung nur jedem empfehlen, egal ob es zur Neuausrichtung, zur Steigerung des Marktwertes oder einfach zur Erweiterung bestehender Kompetenzen dient. Ich danke allen, welche mich unterstützt haben, sodass ich heute auf ein erfolgreich bestandenes ‹Executive Master in General Management SGMI› stolz sein darf. Es war für mich die Basis für eine Neuorientierung am Markt, welche ich erfolgreich durchlaufen habe.»



Thomas Black

Geschäftsbereichsleiter
Albert Berner Deutschland GmbH

Das Master-Programm war für mich persönlich eine grosse Bereicherung. Hervorzuheben sind die ausgezeichneten Referenten, die Flexibilität bei der Ausbildung und der ganzheitliche Management-Ansatz, der bei SGMI vermittelt wird.»



Karsten Reinholz

Geschäftsführer
REINHOLZ Software & Technology GmbH

Das SGMI-Studium zum ‹Executive MBA› bildet durch die Vermittlung von theoretischem Fachwissen kombiniert mit praxisorientierten Case Studies die optimale Plattform für die Erlangung aktuellster Kenntnisse zur Anwendung wichtiger Management Tools. Durch das Studium habe ich als Unternehmer die Umsetzung entscheidender Kriterien sowie meine Führungskompetenz deutlich steigern und festigen können. Eindrucksvoll und kompakt wurden die Merkmale für ein pragmatisches und zeitgenössisches Management vermittelt - mit Fokus auf Nachhaltigkeit. Als besonders wertvoll empfand ich die umfassenden Präsenzveranstaltungen, welche ich teils auch in den USA durchführen konnte. Der Austausch mit weiteren Teilnehmern unterschiedlichster Branchen erzeugte sehr positive Effekte und hat zudem mein Netzwerk erheblich erweitert. Gerne bleibe ich dem SGMI im Rahmen der Alumni-Veranstaltungen weiterhin eng verbunden.»



Peter Schäfer

Director
Global Sourcing Nacelle Electrics
and Electronics
Nordex Energy SE & Co. KG

«Das Studium zum Executive MBA war für mich eine Herausforderung, welche mir aber für die Gesamtdauer des Programms trotzdem viel Freude bereitet hat. Das lag zum einen am Aufbau und Ablauf des Studiums und zum anderen an den angewendeten Methoden. Die Theorie wird mit praxisnahen Fallstudien und interaktiven Diskussionen sowie mit Gruppenarbeiten vermittelt. Die Referenten sind ausgezeichnet und vermitteln Wissen mit guten Beispielen aus den eigenen beruflichen Erfahrungswerten. Hervorzuheben sind die flexible Gestaltung des Studiums sowie die sehr gute Studienbetreuung und Organisation. Der Austausch mit anderen Teilnehmern aus verschiedenen Branchen ist zudem ein positiver Effekt und erweitert das eigene Netzwerk. Das Studium ist auf jeden Fall empfehlenswert.»



Lothar Siebler

Stv. Geschäftsführer
Mehring AG

«Hochqualifizierte Referenten und spannende Seminare haben auch mich zu einem begeisternden Teilnehmer gemacht. Aus dem Erlernten der Seminare zum ‹Executive Master in Sales› kann ich beinahe täglich profitieren. Ich kann dieses Programm bestens weiterempfehlen!»

Auszug Teilnehmerstimmen SGMI Master of Management

(Dipl. Betriebsökonom SGMI)



Arben Gojani

Versicherungs- /Vorsorge- und Firmenberater
Allianz Suisse

«Die Ausbildung zum ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› hat mich aufgrund des ganzheitlichen betriebswirtschaftlichen Studiums auf der Basis des St. Galler Management-Modells sehr überzeugt. Die erstklassigen Dozenten und das internationale Teilnehmerfeld aus den unterschiedlichsten Branchen werten die anspruchsvollen Seminare enorm auf. Das erlernte Wissen sowie die zur Verfügung gestellten Tools und Hilfsmittel kann ich im Alltag bestens einsetzen. Diese Top-Ausbildung kann ich allen Führungskräften nur empfehlen. Eine Investition, die sich absolut lohnt.»



Stephan Tafferner

Vertriebsleiter Region Süd
Prokurist
Pluradent AG & Co K

«Erfolgreiches Management bedingt ein ganzheitliches Vorgehen. Dieses ist mit der praxisorientierten, betriebswirtschaftlichen Ausbildung zum ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› bestens gewährleistet. Eine professionelle Studienbegleitung und die Spezialisten aus der Praxis unterstreichen das top Niveau dieser Management-Weiterbildung. Das intensive Selbststudium der Lehrgangsunterlagen Unternehmensführung & Strategie, Führung & Leadership, Marketing & Verkaufsmanagement sowie Finanzen & Controlling wird durch Praxisseminare und anspruchsvolle Fallstudien ergänzt. Wissen und Kompetenzen werden aufgebaut und können wirkungsvoll im Geschäftsalltag umgesetzt werden. Die praktische Abschlussarbeit ist das Sahnehäubchen dieser anspruchsvollen Weiterbildung am SGMI. Ich bin stolz, diese Herausforderung angenommen zu haben!»



Gerhard Marty

Leiter Produktion/QS
Reismühle Brunnen,
Division der Coop, Basel

«Ich habe den Lehrgang ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› gewählt, um mein Wissen für die Betriebsführung zu vervollständigen. Der ganzheitliche St. Galler Ansatz ist das Kernstück des Studiums, der sich wie ein roter Faden durch die Weiterbildung zieht und sich praxisnah einsetzen lässt. Die sehr gut moderierten Seminarblöcke machen es möglich, sich vertieft mit den verschiedenen Themen auseinander zu setzen. Die Unterlagen und die Beispiele aus der Praxis waren top aktuell, so dass die Lehrinhalte sehr interessant und abwechslungsreich gestaltet waren. Die zeitliche Beanspruchung ist intensiv und benötigt ein strukturiertes Vorgehen, um den gesamten Lernstoff zu erarbeiten. Fazit: als gesamtheitliche Weiterbildung in der Betriebswirtschaft für Führungskräfte ist es die optimale Form der Wissensaneignung. Meine Erwartungen wurden mehr als erfüllt.»



Robin Graber

Leiter Galerien und Kunstmessen
VIA MAT ARTCARE AG

«Der Diplomlehrgang ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› war für mich aus zwei wesentlichen Gründen sehr interessant: Einerseits für mich persönlich, um meine Kenntnisse zu erweitern und um neue Leute und Studienkollegen kennenzulernen. Die damit verbundenen Seminare, deren Umgebung und die ausgezeichneten Dozenten, die mich sehr begeistert haben, waren für mich hervorragend. Mit dieser Weiterbildung fühle ich mich bereit, neue Entwicklungen und die neuen Herausforderungen aufzunehmen. Andererseits war das SGMI Management Institut St. Gallen für meine Karriere die ideale Wahl. Nach vielen Vergleichen war SGMI die einzige Business School, die mir eine derart ganzheitliche Weiterbildung anbieten konnte. Die Zusammenstellung des Lehrgangs mit den Präsenzseminaren, dem Fernstudium und den Fallstudien hat genau meinem Wunsch entsprochen. Die Vision, die hohe Qualität sowie die Kompetenz der Dozenten waren für mich äusserst überzeugend und von grossem Nutzen. Alles was ich gelernt habe, kann ich im Alltag einsetzen und dieser Aspekt ist für mich unbezahlbar. Ich würde diese Top-Ausbildung wirklich allen weiterempfehlen.»



Reto Wyss

Manager / IT Security Officer
Technical Competence Center
Institut Straumann AG

«Investition in die Zukunft! Jeder der sich die Frage stellt, sich in betriebswirtschaftlicher Richtung weiterzubilden, sollte sich auf jeden Fall den Lehrgang zum ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› anschauen. Schon beim ersten Kontakt am Studiengespräch, spürt man die praxisorientierte Vorgehensweise. Durch erfahrene Spezialisten beim SGMI fühlt man sich gut aufgehoben und beraten. Dies widerspiegelte sich – wie ein roter Faden – durch die sehr professionell organisierten und durchgeführten Seminare. Die Möglichkeit, die Seminare individuell nach Wissensstand und Bedarf zusammenzustellen, hilft zusätzlich, den Lehrplan attraktiv zu gestalten und auf sich selber abzustimmen. Ein zusätzlicher positiver Nebeneffekt war, innerhalb der Seminarblöcke sehr interessante Kollegen und Freunde kennen lernen zu können. Erfahrungen aus allen Business- wie auch aus persönlichen und privaten Bereichen prallten aufeinander und wurden ausgetauscht. Die Seminare, Kursunterlagen, Fallbeispiele und Prüfung sind sehr anspruchsvoll. Jeder der sich zu dieser Weiterbildung entscheidet, muss entsprechend seinen Teil zum guten Gelingen beitragen. Es waren 1½ Jahre sehr gut investierte Zeit und investiertes Geld!»

Auszug Teilnehmerstimmen SGMI Master of Management

Dipl. Betriebsökonom/in SGMI



Hanspeter Zwahlen

Produktionsleiter
Geschäftsleitungsmitglied
Orbiswiss AG

«In den sehr kompakten Modulen des Lehrgangs ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› wurden in kurzer Zeit praxisorientiert, verständlich und ineinandergreifend die Themen Unternehmensführung/Strategie, Finanzen/Controlling, Marketing/Verkaufsmanagement und Führung/Leadership aus der Sicht des St. Galler Management-Modells mitreissend und nachhaltig vermittelt. Eine Investition, die sich lohnt.»



Stephan Schwarz

Senior Product Manager
IIC-INTERSPORT International Corp.

«Das Master-Programm zum ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› kann ich all jenen empfehlen, welche eine komplette Weiterbildung suchen und aufgrund ihrer beruflichen Tätigkeit auf eine flexible Lösung angewiesen sind. Die verschiedenen Module sind übersichtlich gestaltet und die Begleitliteratur gut ausgewählt. Der St. Galler Management Ansatz fördert das ganzheitliche betriebswirtschaftliche Denken und wird den Teilnehmern logisch und praxisnah vermittelt. Das Programm kann individuell und nach persönlichen Interessen und Stärken gestaltet werden. Die Seminare werden von praxiserfahrenen Referenten geleitet und die im Selbststudium gelernte Theorie kann mit Beispielen und Workshops vertieft werden. Ein weiterer Vorteil ist die internationale Zusammensetzung der Seminargruppen welche eine sehr interessante Plattform zum gegenseitigen Meinungsaustausch bietet. Die erhaltenen Tools und Hilfsmittel können im beruflichen Alltag eingesetzt werden und bilden mittlerweile wichtige Bestandteile meiner täglichen Arbeit. Eine zeitintensive aber praxisorientierte Top-Ausbildung für moderne Führungskräfte.»



Christoph Sigrist

Leiter Datenservice-Center
Helsana Versicherungen AG

«Einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg des Lehrganges ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› haben die sehr guten Referenten mit der stets guten Verbindung von Theorie und Praxis geleistet. Ebenso wird die Umsetzung des St. Galler Management-Modells in die Praxis wesentlich erleichtert. Die von den Referenten zur Verfügung gestellten Unterlagen und Tools können gut angewendet werden. Die Zusammensetzung der Teilnehmer in den verschiedenen Seminaren ist eine Bereicherung. Da aus den unterschiedlichsten Bereichen und dem ganzen deutschsprachigen Raum zusammengestellt, stellt das eine gute Möglichkeit dar, den Horizont zu erweitern und den Erfahrungsaustausch zu pflegen. Der Lehrgang war eine sehr gute Investition.»



Marco Eggenberger

Projektleiter
Weltklasse Zürich

«Die zunehmende Verantwortung, die mir im Laufe meiner Tätigkeit vom Arbeitgeber übertragen wurde, gekoppelt mit dem persönlichen Ehrgeiz, mir mehr Betriebswirtschaftswissen anzueignen, riefen eine entsprechende Weiterbildung auf meinen Karriereplan. Das SGMI Management Institut St. Gallen wurde mir bezüglich idealen Optionen einerseits von Arbeitskollegen empfohlen und übertrumpfte anderseits punkto Programmflexibilität die vergleichbaren Ausbildungsinstitutionen. Die sehr professionelle und persönliche Beratung, die ich im Umfeld der Auswahl des spezifischen Lehrgangs erfuhr, war schliesslich für die Entscheidung, am SGMI zu beginnen, ausschlaggebend. Für diesen Schritt bin ich bis heute dankbar. Die Weiterbildung verlief wie vom Institut in Aussicht gestellt und erfüllte in jedem Sinne meine Erwartungen. Von der Flexibilität des Instituts in Bezug auf die Intensität meines Studieneinsatzes profitierte ich im Event Management besonders. Diese Qualität des Lehrgangs zeigte sich des Weiteren auch in den einzelnen Fachrichtungen. So war mein Vorwissen im Marketing berufsbedingt klar am grössten und in Finanzen & Controlling am kleinsten. Der Lernstoff und die Seminare waren jedoch so ausgelegt, dass ich mein Wissen im Marketing sehr gewinnbringend vertiefen und in Finanzen & Controlling vieles neu erschliessen konnte. Diese Erfahrung teilen übrigens auch diverse „Studienkollegen“, welche zum Beispiel ihre Kernkompetenzen im Finanzbereich oder dem operativen Management einer IT-Firma hatten. Ein weiterer Grund also, weshalb ich diesen Diplomlehrgang wärmstens empfehlen kann.»



Christoph Aebi

Director AutoScout24
Scout24 Schweiz AG

«“Die einzige Konstante ist die Veränderung“: wir dürfen uns in einer Zeit mit immer kürzeren Zyklen und globalen Einflüssen an den Märkten bewegen. Dabei sind wir als Entscheidungsträger angehalten, Verantwortung für unser Wirken und Handeln zu tragen. Nebst unseren Erfahrungen in der Praxis sind wir bestens bedient, von Zeit zu Zeit unser Wissen zu erweitern und uns mit Personen mit ähnlichen Herausforderungen zu vernetzen, um auch morgen die Unternehmungen fit am Markt zu halten, damit Mehrwerte gegenüber unseren Kunden und Anspruchsgruppen real bleiben. Im Lehrgang zum ‹Dipl. Betriebsökonom SGMI› durfte ich von erfahrenen und praxisnahen Dozenten das ”St. Galler Management-Modell“ erlernen und anlässlich der Seminare sowie im Selbststudium vertiefen. Mittels den Fallstudien zu den einzelnen Modulen konnte das Gelernte direkt angewendet werden, um dann in der Unternehmung konkrete Massnahmen zu planen und umzusetzen. Das SGMI betreut seine Teilnehmer persönlich und individuell, um den Lehrplan nach Möglichkeiten optimal auf die jeweilige Situation im Geschäftsalltag abzustimmen. Das Engagement hat seinen Preis, ich kann einem jeden diese Herausforderung aber empfehlen. Ich würde mich heute wieder für das SGMI Management Institut St. Gallen entscheiden.»



SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN





Diplomprogramme & Management Certificates

42 | St. Galler General Management-Diplom
44 | St. Galler Marketing Management-Diplom
46 | St. Galler Verkaufsmanagement-Diplom
48 | St. Galler Produktmanagement-Diplom
50 | St. Galler Finanz & Controlling-Diplom
52 | St. Galler Leadership-Diplom
54 | International Management Certificates
56 | Teilnehmerstimmen



St. Galler General Management-Diplom

Berufsbegleitendes Intensiv-Lernen während etwa 6 Monaten zu den Erfolgsgrundlagen unternehmerischen Handelns mit dem Ziel, das «St. Galler General Management-Diplom» des SGMI Management Instituts St.Gallen verliehen zu bekommen.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

Block 1:
- 8 Seminartage
- 4 Vertiefungsworkshop-Tage

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

Teilnehmerinnen/Teilnehmer
Führungskräfte, die nach mehrjähriger erfolgreicher Praxis (mind. 5 Jahre Führungsposition) modernstes General Management-Wissen ganzheitlich und systematisch auftanken und ihre in der Praxis gewonnenen Erkenntnisse kritisch hinterfragen wollen. Speziell geeignet für Führungskräfte aus dem Middle Management, Nachwuchskräfte, die sich auf General Management-Funktionen vorbereiten, sowie funktionale Spezialisten, die sich Wissen über ganzheitliche Unternehmensführung aneignen wollen. Der General Management-Diplomlehrgang vermittelt modernes Wissen zur Führung von Unternehmen, Geschäftsbereichen, Tochtergesellschaften, Filialen und Teilbereichen mit Ergebnis- oder Kostenverantwortung. Mit dem Erwerb des General Management-Diploms belegen Sie ein grundlegendes Verständnis des ganzheitlichen Managements.

Nutzen
Der St. Galler General Management-Diplomlehrgang vermittelt modernes Wissen zur Führung von Unternehmen, Geschäftsbereichen, Tochtergesellschaften, Filialen und Teilbereichen mit Ergebnis- oder Kostenverantwortung. Mit dem Erwerb des General Management-Diploms belegen Sie ein grundlegendes Verständnis des ganzheitlichen Managements, das unabdingbare Voraussetzung für die Übernahme einer General Management-Funktion ist.

Ablauf



Themenschwerpunkte

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

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

Strategisches Management
- Methoden zum Erkennen des strategischen Handlungsbedarfs
- Entwickeln und Bewerten von strategischen Optionen
- Schrittweises Vorgehen zum Formulieren von erfolgsversprechenden Strategien
- Dank Implementierungskonzept den Umsetzungserfolg verbessern

Resultate dank Strukturen und Prozessmanagement
- Welche Strukturen behindern, welche begünstigen Erfolg?
- Welche Ineffizienz steckt in den Prozessen, und wie kann diese verhindert werden?

Künstliche Intelligenz in der Unternehmenssteuerung
- Die Auswirkungen der KI auf moderne Führungsaufgaben
- Anwendung klassischer Management-Instrumente mit KI-Unterstützung

Human Resources Management und Führung
- Entwicklung zu einer erfolgreichen Führungskraft
- Richtig kommunizieren
- Training schwieriger Gesprächssituationen
- Teams zum Erfolg führen
- Konfliktmanagement

Führungsmethodik
- Instrumente der Zielvereinbarung
- Motivation und Engagement verstärken
- Leistungen messen
- Fördern, coachen, Mitarbeiter entwickeln und beurteilen

Finanz- und Rechnungswesen
- Die finanzielle Steuerung; Führen mit Kennzahlen
- Ergebnis-, Rentabilität- und Liquiditätssteuerung
- Business-Plan, Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnung

Controlling
- Controlling-Systeme, Relevante Daten
- Deckungsbeitragsrechnung, Break-Even-Analyse

2. Workshops
Die 2-tägigen Workshops dienen der praxisgerechten Vertiefung ausgewählter Themen aus dem Seminarteil. Die Teilnehmer/innen üben anhand bewährter Arbeitsinstrumente und Management-Methoden.

3. Studienunterlagen, Literatur
Ergänzende Themen sowie eine weitere Wissensvertiefung werden durch Literaturstudium sichergestellt. Mehrere Bücher und Standardwerke zum General Management sind durchzuarbeiten und in die Diplomarbeit einzubauen.



4. Diplomarbeit
Ihre Diplomarbeit muss einen konkreten Bezug zum beruflichen Umfeld Ihrer Branche und zum General Management aufweisen und somit – für Ihren Arbeitgeber – einen konkreten Nutzen stiften. Basierend auf Ihren Themenwünschen erhalten Sie von uns ein Thema für die Diplomarbeit 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:
- Team, Linie, Teams: Die Reise einer Digitalagentur – Erkenntnisse der Vergangenheit als Zukunftspotentiale nutzen
- «Ready for the Future» - Ausarbeitung eines Strategievorschlages als Entscheidungsgrundlage für den Vorstand

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 General Management-Diplom» wird verliehen für
- die aktive Teilnahme an den Seminaren und Workshops,
- eine qualitativ überzeugende Diplomarbeit,
- Kenntnis der themenübergreifenden Literatur und
- ein erfolgreich bestandenes Kolloquium.

Daten

Sem.-Nr.		Datum
D-61127	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	25. - 28.01.2027 05. - 08.04.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-61427	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	15. - 18.03.2027 14. - 17.06.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-61527	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	31.05. - 03.06.2027 14. - 17.06.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-61627	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	30.08. - 02.09.2027 15. - 18.11.2027 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/gmd01
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

St. Galler Marketing Management-Diplom

Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Marketing Managements mit dem Ziel, dank berufsbegleitendem Engagement das «St. Galler Marketing Management-Diplom» zu erwerben.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

Block 1:
- 7 Seminartage
- 4 Vertiefungsworkshop-Tage

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

Teilnehmerinnen/Teilnehmer
Zugelassen werden Bewerber/innen, die mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in Marketing, Marketing-Service, Kunden- oder Produktmanagement nachweisen können und
- eine ganzheitliche Marketing-Weiterbildung anstreben,
- um sich für die Funktion als Marketingleiter/in zu qualifizieren.

Nutzen
Mit dem Erwerb des «St. Galler Marketing Management-Diploms» qualifizieren Sie sich für eine Marketing-Funktion mit konzeptionellen Schwerpunkten: Erarbeitung von Marketing-Konzepten, Planung von Neueinführungen, Optimieren des Markterfolgs. Sie dokumentieren, dass Sie die Konzepte einer kundenorientierten Unternehmensführung kennen und zum Einsatz bringen können.

Ablauf



Themenschwerpunkte

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

Die Gesetze des Marktes
- Der ganzheitliche St. Galler Marketing-Ansatz
- Die Logik des Marktes
- Erfolge in Pioniermärkten, Wachstumsmärkten, reifen und schrumpfenden Märkten. Kann man Märkte machen?

Märkte analysieren
- Entwickeln eines digitalen Marktmodells
- Marktgrössen bestimmen
- Konkurrenzanalyse: vom Mitbewerber lernen
- Kundenanalyse: wichtigste Kundenbedürfnisse und Kaufentscheidungskriterien
- Marktforschung mit Einsatz von KI

Marketing-Strategie und digitale Transformation
- Soll-Marktposition mit quantitativen Zielen
- Markt-Segmentierung und Portfolio
- Imagestrategie, Corporate Identity
- Customer Centricity & Personas
- Customer Journey Management
- CSI-Value-Chain: Challenge – Solution – Impact als Ansatz für zielgruppenspezifische Argumentation

Digitale Kundenkommunikation, Social Media, Influencer und Content Marketing
- Integrierte digitale Kundenkommunikation in B2B- und B2C-Märkten
- Social Media Marketing, Influencer Marketing, Mobile Marketing und Community-Ansätze
- KI-unterstützte Entwicklung, Bewertung und Optimierung von Content-Ideen, Botschaften und Kampagnen

Vermarktungs-Konzept
- Kommunikation als Wegbereiterin zum Erfolg
- Verkaufskonzept, Verkaufserfolg und Verkaufsprozess
- Salespromotion, Verkaufsunterstützung
- Direct Marketing; Relationship Marketing
- Key-Account-Konzepte; Öffentlichkeitsarbeit

Führungsaufgaben im Marketing
- Strukturelle Einbettung des Marketing
- Steuerung der Kundenzufriedenheit
- Marketing-Controlling
- Marketingkonforme Unternehmenskultur

Umsetzung im Verkauf – online und offline
- Verkaufskonzept
- Verkaufsprozess

2. Workshops
Die 2-tägigen Workshops erlauben, den Seminarstoff gezielt zu vertiefen. Anhand von strukturierten Marketingtools lernen Sie, eigene Marketing-Konzepte zu entwickeln.

3. Studienunterlagen, Literatur
Sie studieren ausgewählte Marketing-Literatur zur Abrundung des Seminar- und Workshop-Lehrstoffs. Mehrere Bücher und Standardwerke zum Marketing sind durchzuarbeiten und in die Diplomarbeit einzubauen.



4. Diplomarbeit
Das Thema Ihrer Diplomarbeit wird sich auf ein aktuelles Branchenproblem beziehen und soll somit einen konkreten Umsetzungsnutzen für Ihre berufliche Tätigkeit bringen. Basierend auf Ihren Themenwünschen erhalten Sie von uns ein Thema für die Diplomarbeit zugewiesen. Sie haben dann vier Wochen Zeit, eine Diplomarbeit im Umfang von 35 bis 50 Seiten zu erstellen und einzureichen. Beispielsweise wurden u. a. folgende Themen von Teilnehmern/Teilnehmerinnen ausgewählt:
- Branded Entertainment quo vadis? – Eine ganzheitliche Betrachtung mit Fokus auf das Kinder- und Familienfernsehen in Deutschland
- «Fit for the Future?» - Auswirkungen der Digitalisierung auf Angebot und Marketing am Beispiel einer Fitnessgruppe

5. Kolloquium
Im Rahmen eines eintägigen Kolloquiums «verteidigen» Sie gegenüber der Prüfungskommission die zentralen Erkenntnisse Ihrer Diplomarbeit gegen kritisches Hinterfragen.

6. Diplom
Das «St. Galler Marketing 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-62127	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-62227	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-62327	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
D-62427	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	18. - 20.10.2027 24. - 27.04.2028 10. - 13.07.2028 Sommer 2028 30.10.2028

Studiengebühr*: CHF 14 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/smd01
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

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.

St. Galler Produktmanagement-Diplom

Intensiv-Lehrgang plus Vertiefung zu den zentralen Themen erfolgreichen Produktmanagements mit dem Ziel, berufsbegleitend das «St. Galler Produktmanagement-Diplom» zu erwerben.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

Block 1:
- 7 Seminartage
- 4 Vertiefungsworkshop-Tage

Block 2:
- Begleitendes Literaturstudium
- Praxisbezogene Diplomarbeit zu einem aktuellen Thema des Produktmanagements
- Kolloquium (1 Tag)

Teilnehmerinnen/Teilnehmer
Speziell geeignet für
- Produktverantwortliche, Länderbetreuer, Zielgruppenspezialisten und Fachverantwortliche, die impulsgebende Funktionen für ein Produkt, eine Marke oder eine Produktlinie ausüben und eine ganzheitliche, praxisorientierte Weiterbildung mit Diplomabschluss suchen.
- Nachwuchskräfte, die sich eine umfassende Kompetenzen zum Produktmanagement aneignen und sich für eine Produktmanagement-Funktion qualifizieren wollen.

Nutzen
Die zusätzlich zu Seminaren und Workshops zu durchlaufende Diplomarbeit mit Kolloquium und Literaturstudium verstärkt den Lerneffekt dieser Weiterbildung und verbessert die beruflichen Aufstiegschancen.

Ablauf



Themenschwerpunkte

1. Seminare

2-teiliger Lehrgang zu folgenden Themenschwerpunkten:

Strategisches Marketingmanagement
Kernidee des Produktmanagements ist, die Anforderungen, Bedürfnisse und Möglichkeiten des Marktes mit dem eigenen Leistungsangebot und dessen Vermarktung in ein Gleichgewicht zu bringen, um den Markterfolg für Produkt, Marke oder Produktlinie ganzheitlich zu steuern.

Digitale Transformation, KI und Disruption
Wir beschäftigen uns mit der Frage, wie ein Produktkonzept oder eine Produktstrategie vor dem Hintergrund der digitalen Transformation und Disruption mit Hilfe von Tools und Erkenntnissen der Künstlichen Intelligenz erarbeitet und formuliert werden.

Produkt- und Marktstrategien - offline und online
Produktkonzepte sind oft länder- oder regionenspezifisch zu verfeinern und entsprechend differenziert auszuarbeiten, zu kommunizieren und zu steuern. Welche Instrumente und Methoden sollen dabei eingesetzt werden?

Customer Journey und Relationship Marketing
Die Ausarbeitung von Marketingplänen und darauf aufbauende Verkaufsunterstützung seitens des Produktmanagers hat sich an Zielgruppen zu orientieren. Differenzierten Marktsegmenten mit spezifischen Bedürfnissen sollen jeweils Produkte und Leistungen mit gezieltem Kundennutzen angeboten werden.

Online Marketing und Social Media
Der Produktmanager ist darauf angewiesen, dass sein Produkt und/oder seine Dienstleistung an den Kunden gelangt. Welche Kanäle des Marketings eignen sich im konkreten Fall und wie kann die Klaviatur der Omni-Channel Möglichkeiten in der digitalen Welt der Kundenansprache bespielt werden?

Verkaufs- und Vertriebskonzept
Der Produktmanager ist darauf angewiesen, dass sein Produkt von Verkauf und Aussendienst so forciert wird, wie es für den Markterfolg nötig ist. In der Regel hat er jedoch keine Linienverantwortung und somit keinen direkten Zugriff auf den Verkauf. Was ist zu tun, um die Produktstrategie via Verkauf umzusetzen?

Planung, Budgetierung
Zu den zentralen Aufgaben des Produktmanagements gehören Planung und Budgetierung. Kenntnisse der Kalkulation, der Kostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung sind dabei genauso wichtig wie etwa Gesetzmässigkeiten bei der Preisfindung und Preisdurchsetzung.

Investitionen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
Um seine Produktstrategien realisieren zu können, benötigt der Produktmanager finanzielle Ressourcen. Investitionsanträge, Wirtschaftlichkeitsberechnungen, geplante Pay-back-Perioden und Renditeaspekte sind als Entscheidungsgrundlage auszuarbeiten.

MIS und Controlling
Welche Informationen müssen von wem erfasst, wie aufbereitet und in welcher Form an wen weitergegeben werden? Wer erfasst Abweichungen frühzeitig, erarbeitet Korrekturmassnahmen und steuert deren Umsetzung? Wie handhabt der Produktmanager seine Controlling-Funktion?

Die Führungsaufgabe
Ohne meist die effektive Linienverantwortung über die Verkaufsorganisation innezuhaben, werden Produktmanager für die Produktergebnisse, z. B. Umsatz oder Gewinn, (mit)verantwortlich gemacht. Daraus entsteht eine spezielle Führungsaufgabe: eigene Ideen müssen durch Überzeugung, Akzeptanz und soziale Kompetenz durchgesetzt werden.

Mit Konflikten umgehen
Dass dabei Konfliktpotential vorhanden ist, ist selbstverständlich. Diese Konflikte sind systembedingt. Sie dürfen nicht verdrängt und es darf ihnen nicht aus dem Weg gegangen werden. Sie trainieren daher die Fähigkeiten für eine konstruktive Konfliktbewältigung.

2. Workshops
In zwei 2-tägigen Workshops werden ausgewählte Themen aus den Seminarteilen vertieft und geübt.

3. Studienunterlagen, Literatur
Sie studieren ausgewählte Literatur zum Produktmanagement, um den Seminar- bzw. Workshop-Lehrstoff zu ergänzen.



4. Diplomarbeit
Nach mit Ihnen abgestimmter Festlegung eines praxisorientierten Themas haben Sie 4 Wochen Zeit, Ihre Diplomarbeit im Umfang von 35 bis 50 Seiten zu erstellen.

5. Kolloquium
Im Rahmen eines 1-tägigen Kolloquiums «verteidigen» Sie Ihre Diplomarbeit gegen kritisches Hinterfragen.

6. Diplom
Das «St. Galler Produktmanagement-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-72127	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	26. - 28.04.2027 14. - 17.06.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-72227	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	26. - 28.04.2027 15. - 18.11.2027 06. - 09.12.2027 Winter 2027/2028 10.04.2028
D-72327	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	18. - 20.10.2027 15. - 18.11.2027 06. - 09.12.2027 Winter 2027/2028 10.04.2028
D-72427	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	18. - 20.10.2027 03. - 06.04.2028 10. - 13.07.2028 Sommer 2028 30.10.2028

Studiengebühr*: CHF 14 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/smd03
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

St. Galler Finanz & Controlling-Diplom

Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Finanz- und Rechnungswesens sowie des Controllings mit dem Ziel, dank berufsbegleitendem Engagement das «St. Galler Finanz & Controlling-Diplom» zu erwerben.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

Block 1:
- 8 Seminartage
- 4 Vertiefungsworkshop-Tage

Block 2:
- Praxisbezogene Diplomarbeit zu einem aktuellen Thema aus dem Finanz- und Rechnungswesen/ Controlling
- Literaturstudium
- Kolloquium (1 Tag)

Teilnehmerinnen/Teilnehmer
- Zugelassen werden Bewerber/innen, die Berufserfahrung im Finanz- und Rechnungswesen/ Controlling nachweisen können und
- eine umfassende, systematische und sehr praxisorientierte Finanz- und Rechnungswesen/Controlling-Weiterbildung anstreben,
- um Verantwortung im Finanz- und Rechnungswesen/ Controlling zu übernehmen.

Nutzen
Der Diplomlehrgang vermittelt systematisches, praxisnahes Wissen über die wichtigen Instrumente des Finanz-, Rechnungswesens und Controllings sowie der Rendite- und Ergebnissteuerung. Mit dem Erwerb des «St. Galler Finanz & Controlling-Diploms» sichern Sie Ihren beruflichen Erfolg durch eine Spezialistenqualifikation im Finanz- und Rechnungswesen/Controlling ab.

Ablauf



Themenschwerpunkte

1. Seminare
Im Verlauf des 2-mal 4-tägigen Lehrgangs wird neuestes Wissen in konzentrierter Form zu folgenden Themen vermittelt:

Controlling als Problemlösungsansatz und Erfolgsfaktor für Unternehmen
- Controlling als Teil des ganzheitlichen St. Galler Management-Ansatzes
- Controlling-Systeme, Controlling-Methoden

Finanzielle Führung
- Die finanzielle Führungsaufgabe im Überblick
- Instrumente und Methoden zur Steuerung von Rendite, Ergebnis, Cash-flow, Liquidität, Shareholder Value
- Übergeordnete Ziele als Vorgaben
- Die internationalen Bilanzierungsrichtlinien im Überblick

Instrumente zur Steuerung
- Bilanzen, G+V-Rechnung und Financial Reports verstehen und nutzen
- Finanzielle Führung mit Kennzahlensystemen
- Mittelflussrechnung (Kapitalflussrechnung)
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung
- Planung, Budgetierung im Zeitalter von KI
- Finanzierungskonzepte und Finanzierungsarten
- Business-Pläne

Betriebliches Rechnungswesen
- Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträger-rechnungen
- Vollkosten- und Teilkostenrechnungen
- Activity-Based-/Prozesskostenmanagement
- Kalkulationssysteme mit Grenzkosten und Deckungsbeiträgen
- Die Management-Erfolgsrechnung
- Soll-Ist-Vergleiche und Abweichungsanalysen
- Frühwarnsysteme
- Break-Even-Analysen
- Gewinnmanagement, Gewinnsteigerungs-Programme

Strategisches und wertorientiertes Controlling
- Aufbau von strategischen Controlling-Instrumenten
- Management-Cockpit-Systeme
- Performance Controlling
- Nachhaltige Wertsteigerung

2. Workshops
Im ersten 2-tägigen Workshop werden ausgewählte Themen des Finanz- und Rechnungswesens/Controllings vertieft. Im zweiten, ebenfalls 2-tägigen Workshop werden wichtige Aspekte der finanziellen Steuerung und des Finanzmanagements vertieft behandelt.

3. Studienunterlagen, Literatur
Ergänzende Themen sowie eine weitere Wissensvertiefung werden durch Literaturstudium sichergestellt. Mehrere Bücher und Standardwerke zum Finanz- und Rechnungswesen/Controlling sind durchzuarbeiten und in die Diplomarbeit einzubauen



4. Diplomarbeit
Für Ihre Diplomarbeit zu einem Thema aus dem Finanz- und Rechnungswesen/Controlling haben Sie vier Wochen Zeit. Der Studiendirektor teilt Ihnen, basierend auf Ihren Vorschlägen, ein Thema mit hohem Umsetzungsnutzen für Ihre praktische Tätigkeit zu. Die Arbeit umfasst 35 bis 50 Seiten. Beispielsweise wurden folgende Themen von Teilnehmern/Teilnehmerinnen ausgewählt:

- Wer ist unser lukrativster Kunde? - Einführung einer IT-basierten Deckungsbeitragsrechnung
- Von der klassischen Budgetierung zur Steuerung mit dynamischen Finanzzielen Vorteile und Herausforderungen am Beispiel eines Lebensmittelherstellers
- «Vom Maulwurf zum Steinadler» – Konzipierung und Implementierung eines Management Information Systems
- Ist eine Anpassung des unternehmensinternen Kennzahlensystems notwendig? Vorschläge für ein bereichsübergreifendes Management Cockpit System
- Alles nach Plan? Analyse und Optimierung der operativen Planung unter Berücksichtigung aktueller Entwicklungstendenzen der Budgetierung

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 Finanz & Controlling-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-64127	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	25. - 28.01.2027 31.05. - 03.06.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-64227	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	19. - 22.04.2027 31.05. - 03.06.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-64427	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	23. - 26.08.2027 22. - 25.11.2027 06. - 09.12.2027 Winter 2027/2028 10.04.2028
D-64527	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	27. - 30.09.2027 22. - 25.11.2027 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/smd04
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

St. Galler Leadership-Diplom

Diplomlehrgang und Führungstraining mit dem Ziel, die Kompetenz als Führungskraft zu steigern und eigene Leadership-Qualitäten durch das Diplom des St. Galler Management Instituts zu dokumentieren.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

Block 1:
- 2-mal 4 Tage Führungslehrgang
- 4 Workshoptage

Block 2:
- Praxisbezogene Diplomarbeit
- Literaturstudium
- Kolloquium (1 Tag)

Teilnehmerinnen/Teilnehmer
- Führungskräfte, Abteilungs-, Team- und Gruppenleiter sowie Nachwuchskräfte, die ihre soziale Kompetenz und Führungsfähigkeiten optimieren wollen.
- Leistungsorientierte Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter, die sich durch den Erwerb des Führungsdiploms des St. Galler Management Instituts für Führungsaufgaben qualifizieren wollen.

Nutzen
Immer dann, wenn Resultate nicht mehr durch Fleiss und Wirken einer/eines Einzelnen geschaffen werden können, wenn es also andere braucht, um Ziele zu erreichen, beginnt Führung. Wer Mitarbeiter motiviert auf gemeinsame Ziele ausrichten will, wer den Wirkungsgrad der eigenen Leistung multiplizieren will, braucht Führungskompetenz.

Mit dem Erwerb des «St. Galler Leadership-Diploms» belegen Sie Fähigkeiten bzgl. sozialer Kompetenz einerseits, weitreichende Kenntnisse bzgl. Einsatzes von Führungsmethoden anderseits.

Ablauf



Themenschwerpunkte

1. Seminare

Zweiteiliger Lehrgang zu folgenden Themenschwerpunkten:

Ganzheitliche Führen
- Das St. Galler Führungskonzept als Basis ganzheitlicher Führung
- Resultatorientierte Führung
- Von Vision, Strategie und Konzept zur konkreten Umsetzung im Geschäftsalltag
- Mitarbeiterführung in Zeiten von digitalen und hybriden Arbeitswelten

Soziale und emotionale Kompetenz
- Die Wirkung von sozialer und emotionaler Kompetenz
- Möglichkeiten, die eigene soziale und emotionale Kompetenz zu erkennen und zu verbessern
- Die Fähigkeit, sich auf sympathische Art durchzusetzen

Teams führen, Teams coachen
- Das ideale Team: Zusammensetzung, Rollen
- Die Auswahl der richtigen Team-Mitglieder
- Teamentwicklung und Teamcoaching
- Motivation für Spitzenleistungen

Richtig kommunizieren
- Die Wirkung der eigenen Sprache steigern
- Training schwieriger Gesprächssituationen
- Klare Botschaften senden, um Ineffizienz zu vermeiden

Gesetze effektiver Mitarbeiterführung
Eine gute Führungskraft versteht es, Leistungsreserven zu mobilisieren. Sie weiss, dass im Normalfall überdurchschnittliche Leistungen mit ganz und gar durchschnittlichen Menschen erzielt werden müssen. Dies gelingt nur, wenn wesentliche Gesetze effektiver Mitarbeiterführung bewusst und gekonnt umgesetzt werden.

Führen mit Zielen
«Management by objectives» bzw. Führen mit Zielen ist ein altbekanntes Führungssystem. Um so erstaunlicher, dass es häufig nicht oder nur unbefriedigend eingesetzt wird. Sie lernen die typischen Fehler und wie sie vermieden werden können. Sie trainieren die stufengerechte Formulierung von überprüfbaren Zielen und einen Zielvereinbarungsprozess, den Sie direkt in Ihrer Funktion umsetzen können.

Mitarbeiter beurteilen
Die Beurteilung von Mitarbeitern ist ein zweischneidiges Schwert. Als positiv, konstruktiv wahrgenommene Kritik kann sie anspornen und aufbauen; als ungerechtes und persönlich verletzendes «Verurteilen» vergiftet sie das Betriebsklima, zerstört Vertrauen und wirkt stark demotivierend. Wie werden Leistungsbeurteilungsgespräche vorbereitet und durchgeführt?

Der Umgang mit schwierigen Führungssituationen
Führungskräfte sehen sich in ihrer beruflichen Praxis oft mit Situationen konfrontiert, in welchen es schwierig ist, den richtigen Umgang damit zu finden. Wie soll in solchen Führungssituationen reagiert werden, welche Massnahmen drängen sich auf und welche Vorgehensweisen bieten sich in kritischen Momenten dieser Art einer Führungskraft an?

Das eigene Kommunikationsverhalten in kritischen Situationen
Eine bedeutende Rolle im Umgang mit schwierigen Führungssituationen kommt dem persönlichen Kommunikationsverhalten zu. Dieses gilt es genau zu erkennen und zugleich seine Wirkung auf andere zu überprüfen.

2. Workshops
Zwei Vertiefungsworkshops dienen dem Führungstraining. Sie erleben sich als Führungspersönlichkeit, erkennen Ihre Stärken und Schwächen und erhalten ein wertvolles Feedback.

3. Studienunterlagen, Literatur
Gezieltes Literaturstudium verstärkt die Wirkung von Seminar und Workshop. Ausgewählte Literatur wird von Ihnen verarbeitet und in die Diplomarbeit eingebaut.



4. Diplomarbeit
Bei der Themenwahl bestimmen Sie selbst, ob Sie Ihre Diplomarbeit zu Führungsverhalten oder Führungsmethoden erstellen wollen. Ein konkreter Nutzen für Ihre praktische Tätigkeit muss jedoch resultieren. Basierend auf Ihren Themenvorschlägen teilt der Studiendirektor das definitive Thema zu. Danach haben Sie 4 Wochen Zeit, Ihre Diplomarbeit einzureichen.

5. Kolloquium
Im Rahmen eines 1-tägigen Kolloquiums wird Ihre Diplomarbeit kritisch hinterfragt.

6. Diplom
Das «St. Galler Leadership-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-75127	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	18. - 21.01.2027 12. - 15.04.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-75327	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	08. - 11.03.2027 14. - 17.06.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-75427	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	26. - 29.04.2027 14. - 17.06.2027 12. - 15.07.2027 Sommer 2027 25.10.2027
D-75627	Seminar 1 Seminar 2 Workshops Diplomarbeit Kolloquium	30.08. - 02.09.2027 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/smd05
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

International Management Certificates

Konzept

Die berufsbegleitenden Management Certificate Programme bieten kompaktes, praxisnahes Management-Wissen in einem internationalen Umfeld, geleitet von führenden US-Professoren. Speziell geeignet für Führungskräfte, die trotz knappen Zeitressourcen, unterstützt durch moderne Lerntechnologien (Blended Learning), neuestes Management-Wissen auftanken und einen «Certificate»-Abschluss erreichen wollen. «Management Certificates» werden in folgenden Themenbereichen angeboten:

- CEO Certificate mit Fokus auf Strategisches Management, Marketing, Finanzen und HR.
- Business Strategy Certificate mit Fokus auf Strategische Unternehmensführung.
- Marketing Management Certificate mit Fokus auf marktorientierte Führung und Marketing.
- Financial Management Certificate mit Fokus auf Finanz-, Rechnungswesen, Controlling und Finanzmanagement.

Aufbau und Dauer

Die Management Certificate Programme umfassen 4 Intensiv-Seminartage, ein 1-monatiges Distance-Learning-Programm, das Studium der relevanten Literatur und eine 1-monatige Projektarbeit. Die Mindestdauer für die Erlangung des Certificates beträgt 3 Monate.

Ablauf

1. Seminar
Der Einstieg erfolgt über ein 3-4-tägiges Seminar, welches in deutscher oder englischer Sprache absolviert werden kann.

- **St. Galler CEO Certificate**:
  CEO und Senior Executive-Seminar
- **St. Galler Business Strategy Certificate**:
  St. Galler Strategie-Seminar
- **St. Galler Marketing Management Certificate:**
  St. Galler Marketing-Seminar
- **St. Galler Financial Management Certificate:**
  St. Galler Finanzmanagement-Seminar

2. Fernstudium
Wissensergänzung und Wissensvertiefung finden in einem internationalen Kontext in englischer Sprache statt und erfolgen im Fernstudium. Nebst dem Literaturstudium nehmen Sie während einem Monat an unserem Distance-Learning-Programm teil, das in Zusammenarbeit mit führenden US-Professoren konzipiert wurde und von diesen geleitet wird.

Description module: Business Strategy
This course-module explores the differences between the various managerial strategies and systems used to increase productivity. Participants will learn that organizations can achieve the scale, scope, and efficiency that come from being large and the flexibility, speed, and responsiveness of being small. The course discusses Harvard University Professor Michael Porter's Industry and Competitive Analysis Framework; the importance of core competencies and analysis of the value chain for finding business opportunities.

Description module: Marketing Management
This course is concerned with the adaptation of resources and objectives to outside market opportunity. It covers strategic planning, segmentation, positioning, marketing mix development, and relationship marketing among other viable topics. This course will enable the participant to conceptualize marketing issues and to make viable marketing recommendations.

Description module: Financial Management
The purpose of this course is to familiarize managers with essential techniques and perspectives needed to make sound financial decisions. By completing the assignments and working through the materials, participants should come to understand the difference between economically sound and flawed financial decision analysis.

3. Projektarbeit (Praxisteil)
Der Praxisteil sorgt dafür, dass das Programm einen konkreten Bezug zu Ihrem beruflichen Umfeld generiert. Sie wählen ein Thema oder Projekt aus Ihrem Arbeitsumfeld und verfassen in deutscher oder in englischer Sprache eine 30 bis 50-seitige Seminararbeit.

4. Certificate
Der erfolgreiche Abschluss führt zum «St. Galler Certificate» des SGMI Management Instituts St. Gallen.



Walter Rodriguez
Prof. Dr.
FGCU, Ft. Myers, USA

International Management Certificates

St. Galler CEO Certificate

Berufsbegleitendes CEO Certificate Programm für

- Führungskräfte, die bereits eine CEO- oder Senior-Executive-Funktion innehaben
- Vorstände, Geschäftsführer, Direktoren und Unternehmer
- Führungskräfte, die sich auf eine entsprechende Führungsposition vorbereiten und nach 4-monatigem Programm ein Management-Certificate erlangen wollen.

Daten

D-50127	Seminar Fernstudium Projektarbeit	01. - 04.03.2027 Mai, Juni oder Juli 2027 Sommer 2027
D-50227	Seminar Fernstudium Projektarbeit	07. - 10.06.2027 Mai, Juni oder Juli 2027 Sommer 2027
D-50327	Seminar Fernstudium Projektarbeit	30.08. - 02.09.2027 Okt., Nov. oder Dez. 2027 Winter 2027/2028

Studiengebühr*:
CHF 9 800.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc01
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

St. Galler Business Strategy Certificate

Berufsbegleitender Management-Certificate-Lehrgang für Führungskräfte und Spezialisten, die

- eine umfassende Aus- und Weiterbildung in strategischem Management anstreben
- bereits strategische Verantwortung innehaben und zu ihrer Praxistätigkeit das nötige theoretische und wissenschaftliche Rüstzeug erwerben wollen
- selbst Strategien erarbeiten müssen
- demnächst strategische Verantwortung übernehmen werden.

Daten

D-70127	Seminar Fernstudium Projektarbeit	18. - 21.01.2027 Mai 2027 Sommer 2027
D-70227	Seminar Fernstudium Projektarbeit	08. - 11.03.2027 Mai 2027 Sommer 2027
D-70427	Seminar Fernstudium Projektarbeit	23. - 26.08.2027 Oktober 2027 Winter 2027/2028

Studiengebühr*:
CHF 8 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc02
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

St. Galler Marketing Management Certificate

Berufsbegleitendes Programm für

- Führungskräfte, Spezialisten und Nachwuchskräfte mit Marketing- und marketingnahen Funktionen wie Marketing-leitung, Verkauf, Produkt- oder Key-Account-Management, Marktforschung, Markenpolitik, Design, Vertrieb u. a.
- Techniker, Ingenieure, Juristen, Naturwissenschaftler oder Spezialisten aus Nicht-Marketing-Funktionen, die ein Marketing-Intensivprogramm absolvieren und ein Manage-ment-Certificate erlangen wollen.

Daten

D-71127	Seminar Fernstudium Projektarbeit	26. - 28.04.2027 Juli 2027 Sommer 2027
D-71227	Seminar Fernstudium Projektarbeit	18. - 20.10.2027 Dezember 2027 Winter 2027/2028
D-71327	Seminar Fernstudium Projektarbeit	24. - 26.04.2028 Juli 2028 Sommer 2028

Studiengebühr*:
CHF 8 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc03
*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

St. Galler Financial Management Certificate

Berufsbegleitender Management-Certificate-Lehrgang zu Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Finanzmanagement für

- Führungskräfte, die heute oder in naher Zukunft die Verantwortung für finanzielle Ergebnisse tragen
- Leiterinnen/Leiter von Bereichen, (Haupt-) Abteilungen oder Projekten ohne vertiefte Kenntnisse der finanziellen Führung
- Spezialisten/Praktiker aus allen Bereichen, die eine umfassende finanzwirtschaftliche Ausbildung suchen.

Daten

D-74127	Seminar Fernstudium Projektarbeit	12. - 15.04.2027 Juli 2027 Sommer 2027
D-74227	Seminar Fernstudium Projektarbeit	13. - 16.09.2027 November 2027 Winter 2027/2028
D-74327	Seminar Fernstudium Projektarbeit	22. - 25.11.2027 November 2027 Winter 2027/2028

Studiengebühr*:
CHF 8 900.– (zzgl. 8.1% MWST)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc04
*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.»



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.»



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.»



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.»



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.»



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.»



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.»

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.»

St. Galler General Management-Diplom

SGMI: Wieso haben Sie sich für für einen Diplomstudiengang am SGMI Management Institut St. Gallen entschieden?
Marco Brenner: Auf das SGMI Management Institut St. Gallen aufmerksam geworden bin ich durch meinen damaligen Vorgesetzten. Bereits nach den ersten Recherchen und dem persönlichen Austausch mit dem Institut hatte ich das Gefühl, die richtige Wahl getroffen zu haben. Das Programm deckte genau die Themenfelder ab, in denen ich mich als Führungskraft gezielt weiterentwickeln wollte. Darüber hinaus hat mich der internationale Charakter angesprochen.

Was zeichnete den Studiengang aus?
Was den Studiengang für mich besonders auszeichnete, war die Kombination aus Praxisnähe und exzellenten Dozenten. Die vermittelten Inhalte waren stets so gestaltet, dass sie sich direkt auf das eigene berufliche Umfeld übertragen liessen. Besonders geschätzt habe ich die Erfahrung der Dozenten. Sie verstanden es, komplexe Themen greifbar zu machen und die Teilnehmer gezielt dazu anzuregen, bestehende Denkweisen zu hinterfragen und neue Ansätze für die eigene berufliche Praxis zu entwickeln.

Was waren für Sie die wichtigsten Erkenntnisse bzw. Learnings aus dem besuchten Diplomprogramm?
Besonders beeindruckt hat mich die Breite des Programms, da die verschiedenen Managementdisziplinen nicht isoliert betrachtet, sondern in ihrem Zusammenspiel vermittelt wurden. Einen besonderen Mehrwert boten für mich die praxisorientierten Fallstudien und die intensive Zusammenarbeit mit den anderen Teilnehmern. Der Austausch innerhalb der Gruppe ermöglichte es, unterschiedliche Perspektiven, Arbeitsweisen und Unternehmen kennenzulernen.

An welchen Stellen sehen Sie das grösste Potenzial, das erworbene Wissen in Ihrem beruflichen Alltag umsetzbar zu machen?
Das grösste Potenzial sehe ich in der täglichen Anwendung eines ganzheitlichen Managementverständnisses. Bereits in meiner damaligen Funktion als Produktionsleiter konnte ich viele der vermittelten Ansätze in den Bereichen Mitarbeiterführung, Prozessoptimierung und Problemanalyse erfolgreich einsetzen. Auch in meiner heutigen Rolle profitiere ich von den Studieninhalten. Sie helfen mir, Themen nicht isoliert zu betrachten, sondern Entscheidungen unter Berücksichtigung von Strategie, Organisation, Prozessen, Finanzen und Mitarbeitern ganzheitlich zu treffen.

Wie hat sich der Diplomabschluss auf Ihre tägliche Führungsarbeit ausgewirkt?
Der Diplomabschluss hat meine tägliche Führungsarbeit vor allem dahingehend beeinflusst, dass ich Herausforderungen heute noch strukturierter und aus einer ganzheitlicheren Perspektive betrachte. Ein besonders praxisnahes Beispiel war die Diplomarbeit selbst. Dabei konnte ich eine aktuelle Herausforderung im Unternehmen aufgreifen und diese umfassend analysieren. Vor allem die Inhalte aus dem Strategischen Management haben mir geholfen, das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten, Zusammenhänge besser zu verstehen und fundierte Lösungsansätze zu entwickeln.

Würden Sie die SGMI Diplomprogramme weiterempfehlen? Wenn ja, was würden Sie einem angehenden Absolventen vor dem Start in das Programm auf seinem Weg weitergeben?
Hierfür gibt es für mich eine klare Antwort: Ja, ich würde dieses SGMI Diplomprogramm jederzeit weiterempfehlen. Angehenden Absolventen würde ich vor allem mit auf den Weg geben, sich vor dem Start nicht zu viele Gedanken zu machen. Das Programm lässt sich aus meiner Sicht sehr gut mit Beruf und Familie vereinbaren. Für die Diplomarbeit sollte man frühzeitig mit der Literaturrecherche beginnen und sich ausreichend Zeit für die Bearbeitung reservieren. Rückblickend war gerade dieser Teil des Programms für mich besonders wertvoll.



Marco Brenner
Head of Regional Engineering
Europe Network 2
Henkel AG & Co. KGaA,
Standort Heidelberg

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

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

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

Doctor of Business Administration (DBA)

Berufsbegleitendes, deutschsprachiges DBA-Programm (Doctor of Business Administration), das erfahrenen Führungskräften die Möglichkeit gibt, die nächste Stufe in ihrem akademischen und beruflichen Werdegang zu erreichen - in einem angemessenen Zeit- und Kostenrahmen.

Konzept

Das berufsbegleitende Doktorandenstudium, welches in Kooperation mit Partneruniversitäten durchgeführt wird, richtet sich an Absolventen wirtschaftlicher Fachrichtungen einer Universität oder Fachhochschule. Im Mittelpunkt der zu schreibenden Dissertation steht die wissenschaftlich fundierte Bearbeitung einer komplexen, praxisorientierten Fragestellung eines Unternehmens oder einer Branche. Das Programm ermöglicht Ihnen ein berufsbegleitendes, deutschsprachiges sowie zeitlich und örtlich flexibles Doktoratsstudium an der Middlesex University London zur Erlangung des Doktortitels (Dr.). Während des Studiums begleitet Sie Ihr persönlicher Advisor sowie die Studiengangsleitung und Forschungsabteilung unseres Kooperationspartners, der Kalaidos University of Applied Sciences Zürich. Zusätzliche Angebote unterstützen Ihre wissenschaftliche Arbeit. Die Vergabe des Doktortitels erfolgt durch die Middlesex University London aufgrund ihres Promotionsrechts.

Themenschwerpunkte

Nach erfolgter Zulassung zum Doktoratsstudium wird mit Ihnen gemeinsam Ihr Advisor für Ihre Dissertation ausgewählt. Er wird Sie während Ihres ganzen Doktorstudiums begleiten und mit qualifiziertem Rat zur Seite stehen. Die definitive Zuteilung eines Advisors erfolgt auf schriftlichem Weg und erst nach der entsprechenden Genehmigung durch die Universität. Das Studium selbst unterteilt sich dann in zwei Phasen. Insgesamt durchlaufen Sie maximal 8 Stufen (siehe untenstehende Grafik).

Phase 1 des Studiums:

- Reflexion der bisherigen beruflichen und schulischen Vita (Einsendeaufgabe, 15 ECTS-Punkte)
- Individuelle Studienprüfung: Studium, Wissenschaft und Forschung (Online, 15 ECTS-Punkte)
- Erstellung, Genehmigung und Bewertung des Exposés Ihrer Doktorarbeit (20 ECTS-Punkte)

Phase 2 des Studiums:

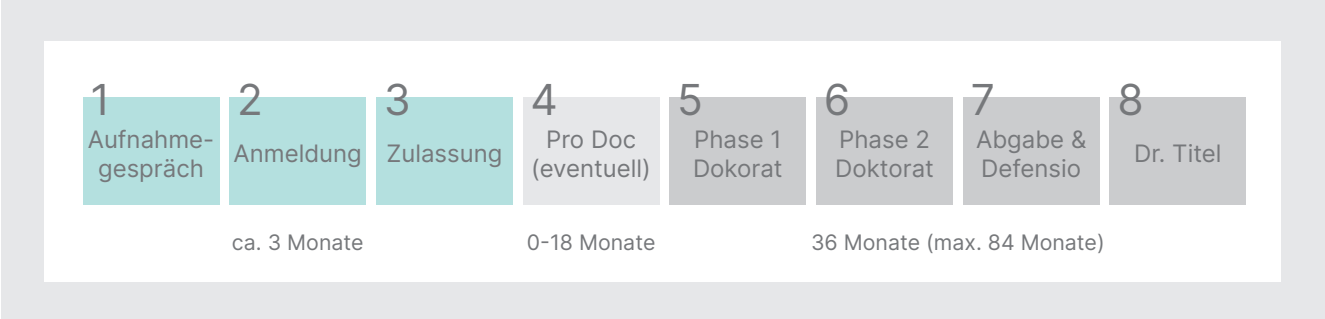
- Abfassen der Dissertation (Nachweis der Befähigung zur selbstständigen Bewältigung wissenschaftlicher Fragestellungen, 120 ECTS-Punkte)
- Defensio (mündliche Abschlussprüfung vor dem akademischen Komitee, welche die Präsentation und die kritische Diskussion der Erkenntnisse der Dissertation zum Inhalt hat, 10 ECTSPunkte)

Zulassung

In das Doktoratsprogramm wird nur eine begrenzte Anzahl von Studierenden aufgenommen. Folgende Unterlagen sind für eine Bewerbung einzureichen:

- Lebenslauf und Anmeldeformular
- Nachweis einer Aus- oder Weiterbildung mit Bachelor- und Masterabschluss mit 300 oder mind. 250 ECTS-Punkten und einer Note von mind. 4.9 (nach schweizerischen Notensystem)
- Angaben zum angestrebten Forschungsschwerpunkt (Fachrichtung)
- Nachweis einer qualifizierten Berufserfahrung

Verfügen Sie nicht über die erforderlichen ECTS-Punkte, können Sie diese mit einem Pro-Doc-Programm innerhalb von ein bis drei Semestern erwerben.





St. Gallen | Zürich | Frankfurt | Berlin | Wien | London | Boston | Shanghai | Tokyo

St. Gallen Experience

www.sgmi.ch

SGMI
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN

Bogenstrasse 7 • CH-9000 St. Gallen • Telefon +41 71 223 50 30 • seminare@sgmi.ch • www.sgmi.ch