

Management-Weiterbildung St. Gallen

www.sgmi.ch



Master- und Diplomstudiengänge

Doctor of Business Administration (DBA)

Executive MBA

Master-Programme

Generalisten- und Spezialisten-Diplome

International Management Certificates

Alumni Network





- 3 Inhaltsverzeichnis
- 4 Master- und Diplomausbildung St. Gallen
- 8 Studienkalender 2017/2018
- 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 Dipl. Betriebsökonom/in SGMI
- 36 Teilnehmerstimmen



41 | Diplomstudiengänge & Certification Programme

- 42 General Management-Diplom SGMI
- 44 International Management-Diplom SGMI
- 46 Dipl. Marketingleiter/in SGMI
- 48 Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI
- 50 Dipl. Produktmanager/in SGMI
- 52 Dipl. Controller/in SGMI
- 54 St. Galler Leadership-Diplom
- 56 International Management Certificates
- 58 Teilnehmerstimmen



- 63 Erfahrungsbericht eines SGMI-Diplomanden
- 64 Administration und Organisation
- 65 Anmeldekarten
- 67 Doctor of Business Administration (DBA)

Master- und Diplombildung St. Gallen

Die Master- und Diplombildung 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 (neben anderem) 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.



Emil Brauchlin

Prof. em. Dr. Universität St. Gallen (HSG)
Ehrenvorsitzender des Beirates und
des SGMI Academic Committees



Hans Peter Faganini

Prof. em. Dr. Universität St. Gallen (HSG)
Vorsitzender des Beirates

St. Galler Diplompypamide

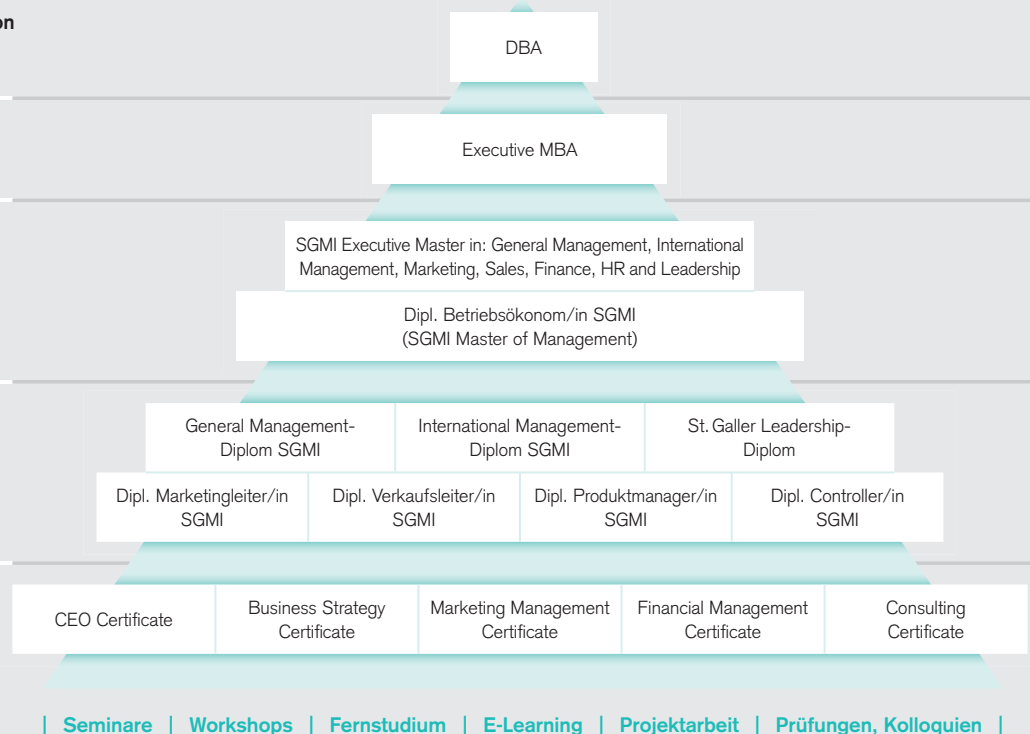
Doctor of Business Administration
(36 Monate)

MBA
(24 Monate)

Master Programme
(12–30 Monate)

**Generalisten-,
Spezialisten-Diplome**
(6–9 Monate)

Management Certificates
(4–8 Monate)



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
Executive Director Open Programs

Master- und Diplombildung St. Gallen (Fortsetzung)

Doctor of Business Administration (DBA) S.67

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 staatlich anerkannten Abschluss. Das berufsbegleitende Programm, welches in Zusammenarbeit mit der Kalaidos University of Applied Sciences durchgeführt wird, vereint aktuelles, theoretisch fundiertes und praxisorientiertes 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 anzusprechen, sondern durch Programme auch zu bewirken,
- > die Erfolge weniger dem Zufall, als vielmehr ihrer eigenen Steuerungsfunktion verdanken und dafür neuestes Management-Wissen aufladen 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 HR-Management and Leadership

Dipl. Betriebsökonom/in SGMI S.32ff

(SGMI Master of Management)

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.

Generalisten- und Spezialisten-Diplome S.41ff

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

- > 8–9 Seminar- und 4 Workshop-Tagen
- > 1-monatiger, praxisbezogener Diplomarbeit
- > Literaturstudium und Kolloquium

und ermöglichen einen Diplomabschluss in folgenden Fachbereichen:

General Management-Diplom SGMI

Mit dem Erwerb des 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.

International Management-Diplom SGMI

Mit dem Erwerb des «International Management-Diploms» belegen Sie ein fundiertes, ganzheitliches Wissen über die neuesten Erkenntnisse und Methoden der Unternehmensführung in einem zunehmend globalisierten und internationalisierten Umfeld. Der international ausgerichtete Diplomlehrgang kombiniert die Management-Ansätze unterschiedlicher Kulturkreise. Sie besuchen und analysieren mehrere Unternehmen direkt vor Ort.

Dipl. Marketingleiter/in SGMI

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.

Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI

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.

Dipl. Produktmanager/in SGMI

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.

Dipl. Controller/in SGMI

Mit dem Erwerb des Controller-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.

Consulting Certificate

Das ca. 8-monatige, berufsbegleitende Weiterbildungsprogramm zum Consulting Certificate setzt sich zusammen aus einer Kombination von

- > 11 Seminartagen, aufgeteilt in 3 Blöcke
 - > 2 Workshop-Tagen
 - > studienbegleitendem Literaturstudium
 - > einer Diplomarbeit mit abschliessendem Kolloquium
- und ermöglicht einen praxis- und umsetzungsorientierten Abschluss mit Zertifizierung.

International Management Certificates S.56ff

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

- > CEO Certificate
- > Business Strategy Certificate
- > Marketing Management Certificate
- > oder 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.



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

Management-Lehrgänge mit Zertifikat

Erfolgreiche Führung basiert auf einem ganzheitlichen Management-Verständnis. Mit unseren mehrteiligen Management-Zertifikatslehrgängen bieten wir eine systematische und praxisgerechte Gesamt-schau; Management-Wissen für Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte aus dem Middle Management sowie Fachspezialisten und Praktiker. Neueste Erkenntnisse moderner Unternehmensführung werden im Seminar durch praktische Anwendungen, Übungen und Management-Tools untermauert und praxisorientiert umgesetzt. Der erfolgreiche Abschluss eines Lehrgangs führt zu einem Zertifikat, auf welchem unter Anrechnung der bereits erbrachten Leistung ein Master- oder Diplomstudiengang aufgebaut werden kann.

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

Fax +41 (0)71 223 50 32

E-Mail seminare@sgmi.ch

Weitere Informationen: www.sgmi.ch/diplome

**Master- und
Diplomstudiengänge 2017/2018**

Studienkalender 2017/2018

DBA & Master-Programme

	20 Executive MBA	Beginn individuell festlegbar und jederzeit möglich Zweijähriges, FIBAA-akkreditiertes Executive MBA (Master of Business Administration) Programm für leistungsorientierte Führungskräfte, die nach einer intensiven und herausfordernden Weiterbildung mit einem staatlich anerkannten Abschluss streben.
	26 Executive Master in General Management SGM	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 SGM	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 SGM	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 SGM	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 International Management SGM	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 HR-Management and Leadership SGM	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 Dipl. Betriebsökonom/in SGM (SGM Master of Management)	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 Englischsprachiges 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.

Generalisten- und Spezialisten-Diplome

	2017				2018											
	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
42 General Management-Diplom SGMI																
	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 International Management-Diplom SGMI																
	Der 6-monatige, berufsbegleitende, international ausgerichtete Diplomehrgang kombiniert den St. Galler Management-Ansatz mit der an amerikanischen Business Schools praktizierten «Case-Method» und bietet den Teilnehmern zusätzlich die einzigartige Möglichkeit, ein globales Netzwerk aufzubauen.															
46 Dipl. Marketingleiter/in SGMI																
	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.															
48 Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI																
	6-monatiger, berufsbegleitender Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Verkaufs-managements mit dem Ziel, sich qualifiziertes Wissen als Sales Manager zu erarbeiten.															
50 Dipl. Produktmanager/in SGMI																
	6-monatiger Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen eines erfolgreichen Produktmanage-ments mit dem Ziel, die eigene Kompetenz zu stärken und für zukünftige Aufgaben im Produkt-management bereit zu sein.															
52 Dipl. Controller/in SGMI																
	6-monatiger Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Finanz- und Rechnungswesens/ Controllings mit dem Ziel, dank berufsbegleitendem Engagement ein Diplom zu erwerben.															
54 St. Galler Leadership-Diplom																
	6-monatiger Diplomehrgang und Führungstraining mit dem Ziel, die Kompetenz als Führungs-kraft zu steigern und eigene Leadership-Qualitäten durch das Diplom des St. Galler Management Instituts zu dokumentieren.															

International Management Certificates

	2017				2018											
	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
56 CEO Certificate																
	4-monatiges, berufsbegleitendes CEO Certificate Programm zu den Top-Themen der Unternehmens-führung, bestehend aus Seminar, E-Learning Modul und einer praxisorientierten Projektarbeit.															
56 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.															
56 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.															
56 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.															

 Studienbeginn

		Zulassung	Seminar-/ Workshoptage	Fernstudium	Kolloquium	Diplom	
DBA	DBA (Doctor of Business Administration)	Master-Abschluss im Bereich Business Administration	20	Doktorandenstudium	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 mindestens 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 HR-Management and Leadership SGMI	Qualifizierte Management- und Führungserfahrung von mindestens 5 Jahren	20	Lehrunterlagen E-Learning Fachliteratur	ja	■ ●	
	Dipl. Betriebsökonom/in SGMI (SGMI Master of Management)	Qualifizierte Praxiserfahrung von mindestens 3 Jahren	16	Lehrunterlagen Fachliteratur	nein	■	12 M.
Generalisten-Diplome	General Management-Diplom SGMI	Mindestens 5 Jahre in Führungsposition	12	Literaturstudium	ja	●	6 – 9 Monate
	International Management-Diplom SGMI	Führungskräfte, die in multinationalen Teams arbeiten, sich auf entsprechende Aufgaben oder eine internationale Karriere vorbereiten wollen	13	Literaturstudium	ja	●	
Spezialisten-Diplome	Dipl. Marketingleiter/in SGMI	Mindestens 3 Jahre in Marketingfunktion	12	Literaturstudium	ja	●	6 – 9 Monate
	Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI	Erfahrung im Verkauf, Vertrieb Key-Account-Management oder in der Teamführung	12	Literaturstudium	ja	●	
	Dipl. Produktmanager/in SGMI	Praktische Erfahrung im Produkt- oder Marktmanagement	12	Literaturstudium	ja	●	
	Dipl. Controller/in SGMI	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	Consulting Certificate	Erfahrung in der Beratung	11	Literaturstudium	ja	●	4 – 8 Monate
	CEO Certificate	Gute Englischkenntnisse	4	E-Learning Literaturstudium	nein	●	
	Business Strategy Certificate	Gute Englischkenntnisse	4	E-Learning Literaturstudium	nein	●	
	Marketing Management Certificate	Gute Englischkenntnisse	4	E-Learning Literaturstudium	nein	●	
	Financial Management Certificate	Gute Englischkenntnisse	4	E-Learning Literaturstudium	nein	●	

SGMI Alumni

12 | Übersicht

13 | Alumni Network

14 | Management Awards

16 | SGMI Alumni Events

18 | Unternehmen



SGMI 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 Lern-impulse 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.



Besuchen Sie uns auch in der Xing-Gruppe «SGMI Alumni».

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»

SGMI Alumni-Regionen

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.

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
Bankdirektor, Kreditrisikomanagement
NORD/LB
D-Hannover

SGMI Alumni «Mitteldeutschland»:



Regionalleiter:
Dieter Hoffmann
Senior Account Manager
brightONE GmbH
D-Eschborn



Regionalleiter:
Peter Deselaers
stellv. Direktor
Berenberg Bank
D-Hamburg

SGMI Alumni «Süddeutschland»:



Regionalleiter:
Andreas Oliver Mebs
SVP HR Operations & Governance
ProSiebenSat.1 Media SE
D-Unterföhring

SGMI Alumni «Österreich – Ost»:



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

Regional-Tagungen

Veranstaltungen konnten u. a. in Zusammenarbeit mit folgenden Unternehmen durchgeführt werden:



Mehr Infos unter: www.sgmi.ch/alumni
Interviews unter: www.sgmi.ch/video-centre



SGMI Management Awards



SGMI Management Awards werden in den folgenden Kategorien verliehen:

- > SGMI Management Award für den besten Executive Master-Abschluss
- > SGMI Management Award für den besten Dipl. Betriebsökonom-Abschluss
- > SGMI Management Award für den besten Generalisten- oder Spezialisten-Diplomabschluss

Die Verleihung findet in einer feierlichen Award-Gala im Rahmen des SGMI Management- und Alumni-Symposiums statt und richtet sich nach dem Notendurchschnitt der Kandidaten.

Die Awards symbolisieren den pyramidenartigen Aufbau der SGMI Master- und Diplomausbildung und sollen Ansporn geben, aus einer breiten Basis heraus Spitzenleistungen anzustreben und diese auch zu erreichen.

Award-Verleihung



Impressionen



Preisträger (Auszug)

**Chris Wittke**

Head of Manufacturing
Engineering MBC Brazil
Mercedes-Benz do Brasil Ltda.



Mercedes-Benz

**Anja Werner-Aloisi**

Inhaberin
Werner Training

Werner Training®

**Daniel Betke**

Stv. Unitmanager,
Qualitätsmanager,
Technoform Glass Insulation GmbH

TECHNOFORM GLASSINSULATION

**Claus Reiniger**

Verkaufsleiter
Town & Country Haus

**Erich Reinsch**

Teamleiter Marketing und Vertrieb
Sparkasse Bodensee

**Christian Wyler**

Leiter Zentrale Dienste
SVTI Schweizerischer Verein
für technische Inspektionen

**Tankred Pörner**

Sales Manager
SCA Packaging Containerboard
Deutschland GmbH

**Urs Voegeli**

Business Unit Director
CNS / Immunoscience
Bristol-Myers Squibb SA

**Dr. Marc Schneider**

Product Manager
Swiss Caps AG

**Christine Dinkel**

Leiterin Rentabilitätscontrolling
BBBank eG

**Martin Jenewein**

Leiter Vertrieb & Marketing
Kreis- und Stadtsparkasse
Dillingen a. d. Donau

**Michèle Spring**

Athletes Management
Weltklasse Zürich

**Wolfgang Reischl**

Director Global Operations
Project Management
Siemens AG

**André Pennartz**

Finance Lead
Honeywell Security
Deutschland

**Bernhard Gottwald**

Underwriting Operations Manager
P&C Continental Europe
GE Insurance Solutions

**Thorsten Rühle**

Geschäftsbereichsleiter
Leipziger Verkehrsbetriebe (LVB)
GmbHs

**Carsten Späthe**

Leiter Business Process
and Price Management
SEW-Eurodrive GmbH & Co. KG

**Lutz Leide**

Verwaltungsleiter
Union Investment

Alle Preisträger unter: www.sgmi.ch/awards

SGMI Alumni Events (mehr dazu unter www.sgmi.ch/alumni)



Die Illusion vom industriefreien Wohlstand – unter diesem Motto traf sich SGMI Alumni Norddeutschland Ende April zu ihrer 13. Veranstaltung. Den Vorabend zu unserem Event nutzten wir für eine Stadtbesichtigung von Braunschweig mit einer nicht ganz alltäglichen Flossfahrt auf dem ehemaligen Wehrgraben der Stadt. Ein Abendessen in einer typischen Studentenkneipe im Braunschweiger Magniviertel rundete den Abend ab.

Am nächsten Morgen hiess es, früh ins benachbarte Salzgitter aufzubrechen, denn dort erwartete uns ein spannender Tag im traditionsreichen deutschen Stahlkonzern, der Salzgitter AG. Nachdem wir durch den Leiter der Konzernkommunikation, Herrn Kleinermann, einen ersten Eindruck von der Dimension des Standortes und den Konzernaktivitäten vermittelt bekommen hatten, ging es weiter zur fachgerechten Einkleidung mit Schutzhelm und Schutzanzug. Minuten später sassen wir bereits im Bus und lauschten den erläuternden Erklärungen von Herrn Kaminski, der uns in den folgenden drei Stunden nicht nur einen anschaulichen Einblick in das Hochofenwerk, das Warmbreitbandwalzwerk und die Oberflächenveredelung bot, sondern uns als Ökonomen ein fachliches Verständnis für die chemisch-physikalischen Abläufe des Produktionsprozesses in einem Unternehmen der stahlerzeugenden Industrie vermittelte.

Nach der fachlichen Führung griffen alle Teilnehmer etwas erschöpft und hungrig beim Lunchbuffet zu, das uns dankenswerterweise durch den Gastgeber bereitgestellt wurde. Wir dankten unsererseits für das grosse Engagement aller Beteiligten und die Einladung zum Mittagessen mit einer Spende für die Bürgerstiftung Salzgitter.

Am Nachmittag verstanden es Herr Alexander Heck, Leiter Vorstandsbüro und Corporate Affairs, und Herr Jens Traube, Leiter Umweltschutz- und Energiepolitik, uns mit ihrem Vortrag nicht nur vom befürchteten „Mittags-Koma“ zu bewahren, sondern uns mit ihrem facettenreichen Vortrag über die Herausforderungen eines modernen Stahlkonzerns in ihren Bann zu ziehen. In den folgenden zwei Stunden erhielten wir einen Eindruck darüber, wie schwierig es ist, als Industrieunternehmen mit Tausenden von Arbeitsplätzen im Spannungsfeld einer ideologisierten Umwelt- und Energiepolitik zu überleben. Für uns war es beeindruckend, dass es trotz dieser Herausforderungen gelingt, das Mögliche im Spannungsfeld des Unmöglichen zu schaffen. Im Vertrauen auf die Innovationskraft, die unsere Wirtschaftsordnung ausmacht, traten wir – mit einem nochmaligen Dank an unsere Gastgeber – mit vielen Eindrücken und neuen Kenntnissen versehen am Nachmittag die Rückreise an.





SGMI Alumni «Schweiz-International» erlebt Marketing bei Mammut



SGMI Alumni «Norddeutschland» bei Jägermeister



Montblanc empfängt SGMI Alumni «Norddeutschland»



SGMI Alumni «Norddeutschland» Einblicke in die KIND- Unternehmensgruppe



SGMI Alumni «Süddeutschland» zu Gast in der BMW Welt in München



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



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

Adam Touring GmbH	Fresenius Medical Care Deutschland GmbH	Pfizer GmbH
Aduno-Gruppe	Georg Fischer AG	Philip Morris GmbH
Albert Berner Deutschland GmbH	Goldwell / KMS California	Philips Lighting AG
Allianz Suisse	Hamburger Sparkasse AG	Pro Helvetia Schweizer Kulturstiftung
Alstom (Schweiz) AG	Hartmann Druckfarben GmbH	Raiffeisenbank
AMAG Automobil und Motoren AG	HDI-Gerling Leben Vertriebservice AG	Ringier AG
Ascom AG	Helsana Versicherungen AG	Roche Diagnostics AG
AstraZeneca GmbH	Hertz Autovermietung AG	Rieter Automotive Management AG
AT&S Austria Technologie und Systemtechnik AG	Hewlett Packard (Schweiz) GmbH	Saar LB
AXA Konzern AG	HOCHLAND Deutschland GmbH	SBB AG
Baden-Württembergische Bank	Honda R&D Europe GmbH	Schweizer Fernsehen SRF
BARIG e.V.	Honeywell Security Deutschland	Schweizer Luftwaffe
BASF SE	Howag Kabel AG	Schweizerische Rettungsflugwacht Rega
Basler Kantonalbank	Hügli Nahrungsmittel-Erzeugung GmbH	Scout24 Schweiz AG
Baxter Deutschland GmbH	Huntsman Germany GmbH	SEW-EURODRIVE GmbH & Co. KG
Bayer AG	Industrielle Werke Basel	Siemens AG
Bayerisches Rotes Kreuz	ING-DiBa AG	Sirona Dental Systems GmbH
BayWa AG	Innsbrucker Kommunalbetriebe AG	SIX SAG AG
BBBank eG	Intersport International Corporation Ltd.	Sonova AG
Beiersdorf AG	Johnson & Johnson AG	Sparda-Datenverarbeitung eG
Bell AG	Jungfraubahnen Management AG	STRABAG Property and Facility Services GmbH
Berliner Verkehrsbetriebe BVG	Jungheinrich AG	Sulzer AG
Bischofszell Nahrungsmittel AG	Jura Elektroapparate AG	Südleasing GmbH
BMW Austria Bank GmbH	Kärntnermilch reg.Gen.m.b.H.	SUPER RTL
Börse Stuttgart Holding GmbH	Kreis- und Stadtparkasse Dillingen	SWICA Krankenversicherung
BP Switzerland	Kulmbacher Brauerei AG	Swisscom AG
Bristol-Myers Squibb SA	Lafarge Dachsysteme GmbH	SWISS International Air Lines Ltd.
Cablecom GmbH	Landesbank Baden-Württemberg	Swiss Life
Carl Zeiss AG	Leipziger Verkehrsbetriebe	Swiss Re
Carrier Süttrak GmbH	LGT Bank in Liechtenstein	Syngenta AG
COLT Telekom AG	Lindt & Sprüngli AG	TDC Sunrise Schweiz AG
Columbia Sportswear International Sàrl	Lufthansa Technik AG	Technoform Glass Insulation GmbH
Commerzbank AG	Luzern-Stans-Engelberg Bahn	Ticket Corner AG
Coop	3M ESPE Dental AG	T-Online International AG
Credit Suisse	Maag Pump Systems Textron AG	Town & Country Haus
CWA-Constructions SA/Corp.	Mammut Sports Group AG	TRW Automotive GmbH
Daimler AG	Mannheimer Verkehrs- und Versorgungsbetriebe	T-Systems GmbH
DeTe Immobilien	Manor AG	UBS AG
Deutsche Bahn AG	MEKRA Lang GmbH & Co. KG	Union Investment
Deutsche Postbank	Merck GesmbH Österreich	Universitätsspital Basel
DHL	Mercuri Urval AG	WISECA Card Services SA
Die Schweizerische Post	Mettler-Toledo GmbH	Voith AG
Dow Chemical Europe SA	Migrosbank	Volkswagen AG
Dräger Sicherheitstechnik GmbH	Minolta GmbH	VZ VermögensZentrum
Dr. Oetker Nahrungsmittel KG	MTU Aero Engines GmbH	W.C. Heraeus GmbH & Co KG
DZ Bank AG	Nestlé Suisse SA	Waldburg-Zeil Gruppe
EADS Deutschland GmbH	Netstal-Maschinen AG	Wella AG
E.ON AG	NKD Services GmbH	Weltklasse Zürich
Eidg. Finanzmarktaufsicht FINMA	Nokia Siemens Networks GmbH & Co. KG	Wintersteiger AG
Elektrolux AG	NORD/LB	Winterthur Versicherungen
Energie Wasser Bern ewb	OKT Germany GmbH	Würth International AG
E-Plus Costumer Support GmbH	Oracle Software (Schweiz) GmbH	YouGov Deutschland AG
Epson Deutschland GmbH	Österreichische Hagelversicherung VVag	Ziehm Imaging GmbH
ERGO Direkt Versicherungen	Österreichische Sporthilfe	Zimmer Germany GmbH
Eternit AG	Peugeot (Suisse) SA	Zumtobel Staff GmbH

Master-Programme

20 | Executive MBA

26 | Executive Master-Programme

32 | Dipl. Betriebsökonom/in SGMI
(SGMI Master of Management)

36 | Teilnehmerstimmen

Executive MBA (EMBA)

FIBAA-akkreditiertes und staatlich anerkanntes 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 und der Kalaidos University of Applied Sciences. Sukzessive durchgeführt, verbindet es 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 Kalaidos University of Applied Sciences eine Weiterbildung der besonderen Art anzubieten. Wir verstehen uns als Partner auf Ihrem Weg zu einem staatlich anerkannten, akkreditierten 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 zweier 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 ergeben 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.

Kalaidos University of Applied Sciences

Die Kalaidos University of Applied Sciences ist eine der grössten Anbieterinnen von Executive MBA-Programmen in der Schweiz. Mehr als 6'000 Führungskräfte und Spezialisten haben bereits von der grossen Erfahrung als anerkannte und akkreditierte Hochschule in der Förderung und Entwicklung von Professionals profitiert. Kalaidos dokumentiert herausragende Qualität und Leistungskraft. Die Angebote sind praxisorientiert und wissenschaftlich fundiert. Um den hohen Qualitätsstandard zu bewahren, lässt sich die Hochschule regelmässig extern evaluieren.

Einreichen der Bewerbungsunterlagen

Entscheid über die Zulassung zum Executive MBA

Eintrittsgespräch und Erstellung des Studienplanes

1. und 2. Semester: Basisstudium (30 ECTS)

Lernmodul 1 (6 ECTS)	Lernmodul 2 (6 ECTS)	Lernmodul 3 (6 ECTS)	Lernmodul 4 (6 ECTS)	Lernmodul 5 (6 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				

3. Semester: CAS Certificate of Advanced Studies (15 ECTS)

Selbststudium & themenvertiefende Seminare (9 Präsenztage)

Fallstudie mit Präsentation

4. Semester: MAS Master of Advanced Studies (15 ECTS)

Vorbereitungs-Workshops Master-Thesis (3 Präsenztage)

Verfassen der Master-Thesis

Verleihung des Executive MBA-Titels

Executive MBA (Fortsetzung)

Inhalt

Das berufsbegleitende Executive MBA-Programm dauert zwei Jahre und ist in vier Studiensemestern aufgeteilt:

> Semester 1 und 2

Basisstudium im Umfang von fünf Lernmodulen bestehend aus fünf studienbegleitenden St. Galler Seminaren zu vier Tagen sowie einem ganzheitlichen Fernstudium (inkl. Bearbeitung von Management Cases).

> Semester 3

Certificate of Advanced Studies (CAS) mit Fernstudium, neun Präsenztagen und einer Fallstudie (Seminararbeit) mit anschließender Präsentation.

> Semester 4

Master of Advanced Studies (MAS) mit Besuch von drei vorbereitenden Workshop-Tagen und der Niederschrift einer Master-Thesis.

Basisstudium (Semester 1 und 2)

Im ersten Studienjahr absolvieren die Teilnehmenden fünf Lernmodule im Wert von jeweils sechs 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 (St. Galler Marketing-Seminar)
- > 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 er-

mittelt 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
- > Die wichtigsten strategischen Fragestellungen kennen
- > Strategische Geschäftsfelder als Planungseinheiten identifizieren
- > Den strategischen Handlungsbedarf erkennen
- > Erfolgversprechende Strategieoptionen ableiten
- > Strategien formulieren und kontrollieren
- > 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. Preispolitische Flexibilität über Wettbewerbsvorteile, Kundenpräferenzen und ein ausgewiesener Service 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 analysieren
- > Marketingstrategien formulieren
- > Marketingkonzepte erarbeiten
- > Marktbearbeitung praktisch umsetzen
- > Erfolg durch Vermarktungskonzepte 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, mangelhafte Informationen, 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 volatil 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 Seminaerauswahl 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 «Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre» 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

CAS Certificate of Advanced Studie (Semester 3)

Im Semester 3 absolvieren die Studierenden das Modul 'Certificate of Advanced Studies (CAS)' mit den folgenden Schwerpunkten:

- > Unternehmensethik
- > Qualitäts- und Prozessmanagement
- > Positionierung
- > Wertschöpfung & Ressourcenmanagement
- > Performance Management
- > Change Management
- > Risiko Management

Im Rahmen von neun Präsenzseminartagen sowie anhand von Fallbeispielen und Gruppenarbeiten eignen sich die Studierenden die in den CAS vorgegebenen Kompetenzen an. Wichtig dabei ist der Praxistransfer, in dessen Zentrum praktische Fälle stehen. Abgeschlossen wird das Semester mit der Bearbeitung einer Fallstudie und anschliessender Präsentation der Ergebnisse.

MAS Master of Advanced Studies (Semester 4)

Im Zentrum des vierten Semesters steht die Niederschrift der Masterarbeit. Dazu gehören auch drei die Arbeit begleitende Workshop-Tage. An den ersten beiden Tagen werden der Prozess, die zur Verfügung stehenden Hilfsmittel sowie der Zugang zu Datenbanken und Bibliotheken erläutert. Darüber hinaus erstellen die Studierenden die Disposition, das Grundgerüst der Arbeit. Am dritten Tag erhalten die Teilnehmenden Unterstützung, und zwar beim zu untersuchenden Teil ihres Werkes. Aus dem Regelwerk zur Erstellung von wissenschaftlichen Arbeiten stehen dem Studierenden zudem detaillierte Hilfestellungen zur Verfügung. Auch die Forschungsabteilung der Kalaidos University of Applied Sciences steht unterstützend zur Seite (z.B. mit Umfragetools). Ein Coach als Erstreferent begleitet den Studierenden. Die Masterarbeit wird durch einen Erst- und einen Zweitgutachter bewertet.

Executive MBA (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 Semester 1 und 2) kann individuell festgelegt werden. Semester 3 und 4 beginnen jeweils im April oder im Oktober. Das gesamte Studienprogramm dauert zwei Jahre, je nach individueller Gestaltung wird es zeitlich gestrafft oder auf maximal vier Jahre ausgedehnt.

Zeitbedarf (ECTS-Punktesystem)

Die Studien- bzw. Lernleistung wird in ECTS-Punkten (European Credit Transfer and Accumulation System) gemessen. Der EMBA-Abschluss umfasst 60 ECTS-Punkte. 1 ECTS-Punkt entspricht 25 Arbeitsstunden, die sich in Präsenzunterricht und Selbststudium aufteilen.

Das Basisstudium ergibt 30 ECTS-Punkte. Um eine möglichst optimale Zeitplanung während der ersten beiden Semester zu gewährleisten, können die Zeitpunkte der Seminarbesuche, in Abstimmung mit dem Studienleiter, individuell festgelegt werden. Der Besuch der Seminare und ein erfolgreiches Fernstudium bilden die Voraussetzungen, um für das Semester 3 und zum Start des Certificate of Advanced Studies (CAS) zugelassen zu werden.

Für die 30 ECTS-Punkte im Rahmen des CAS und MAS ist eine Präsenz von 12 Tagen erforderlich.

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 absolvierte oder Management-Seminare besuchte, kann über ein „Upgrade-Programm“ in den EMBA-Lehrgang einsteigen. Bei positiver Zulassungsentscheid werden die bisherigen Studien und Seminare nach Massgabe der neuen Anforderungen des EMBA-Programms angerechnet.

Zulassung

Zum Executive MBA-Programm werden Kandidatinnen und Kandidaten zugelassen, 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 der Kalaidos University of Applied Sciences 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 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 und Anerkennung

Die Studienangebote vom SGMI Management Institut St. Gallen führen durch die Zusammenarbeit mit Kalaidos zum Executive MBA und damit zur staatlichen Anerkennung sowie zur international gültigen FIBAA-Akkreditierung (Foundation for International Business Administration Accreditation). Die staatliche und die internationale Anerkennung eines Executive MBA-Abschlusses steht dafür, dass das Studienprogramm höchsten Qualitäts- und Reputationsansprüchen im Bereich der Executive Education genügt.

Vorteile

Mit dem Abschluss des Executive MBA-Programms erhalten die Absolventinnen und Absolventen das Recht, den von der FIBAA akkreditierten Executive MBA-Titel der staatlich anerkannten und eidgenössisch akkreditierten Kalaidos University of Applied Sciences zu tragen. Vor allem aber können die Studierenden nachweisen, dass sie über die folgenden Kompetenzen verfügen:

- > 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.

FIBAA-Akkreditierung

Die Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA) ist eine internationale Stiftung mit dem Zweck, Transparenz und Qualitätssicherung in der akademischen Managementqualifizierung auf Basis fundierter Methoden sicherzustellen. Noch vor der Bologna-Erklärung der Europäischen Bildungsminister und der damit einhergehenden Einführung des heutigen Qualitätssicherungssystems war das Bedürfnis nach einem anerkannten Instrument der Qualitätsprüfung unverkennbar. Im unübersichtlichen Angebot an MBA-Studiengängen galt es, Klarheit zu schaffen. So kam es zur Gründung der FIBAA, die sich mittlerweile zu einer weltweit angesehenen Akkreditierungsinstitution entwickelt hat. Die FIBAA ist international vernetzt und arbeitet intensiv im Rahmen internationaler Gremien an der Vergleichbarkeit von Qualitätsstandards und Managementverfahren mit.



Bewerbungsunterlagen

Zur Zulassungsprüfung bitten wir Sie, uns folgende Unterlagen einzureichen:

- > Ausgefülltes Anmeldedossier
- > Lebenslauf
- > Aktuelles, elektronisches Passfoto
- > Kopien der relevanten Abschlüsse und Diplome
- > Zwischenzeugnis oder Funktionsbeschreibung des jetzigen Arbeitgebers
- > Motivationsschreiben
- > Referenzschreiben

Das Anmeldedossier wie auch die Vorlagen für das Motivations- und das Referenzschreiben stehen über folgenden Link zum Download bereit:

www.sgmi.ch/emba-dossier

Bitte reichen Sie die Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse ein:

SGMI Management Institut St. Gallen
Executive MBA
Tellstrasse 18, 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% 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
Telefax +41 (0)71 223 50 32
E-Mail malgiaritta@sgmi.ch

Weitere Informationen: www.sgmi.ch/emba



Executive MBA

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-66117
Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:

CHF 29 900.– (zzgl. 8% 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-67117
Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:

CHF 29 900.– (zzgl. 8% 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-68117
Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:

CHF 29 900.– (zzgl. 8% 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-69117
Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:

CHF 29 900.– (zzgl. 8% 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 Managementenerfahrung, 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-76117
Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:

CHF 29 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/emp05

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Executive Master in HR-Management and 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-77117
Beginn individuell festlegbar

Studiengebühr*:

CHF 29 900.– (zzgl. 8% 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 aufladen 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 HR-Management and 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.

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.

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. Einer der vier Workshop-Tage dient 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 eintägigen Kolloquiums präsentieren Sie die zentralen Erkenntnisse Ihrer Master-Projektarbeit, die dabei kritisch hinterfragt und diskutiert werden. Die Bewertung Ihrer Präsentation fliesst dabei in die Gesamtnote der Master-Projektarbeit ein.

Master-Studienplan

Executive Master in General Management SGMI

Herr Peter Muster, CH-9000 St. Gallen

18 Monate

Modulübergreifendes Literaturstudium

Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre

MODUL I: Unternehmensführung & Strategie

St. Galler Strategie-Seminar

Fernstudium (Lehrunterlagen & Fachliteratur)

Zwischenqualifikation durch Fallstudienerarbeitung

MODUL II: Marketing & Verkaufsmangement

St. Galler Marketing-Seminar

Fernstudium (Lehrunterlagen & Fachliteratur)

Zwischenqualifikation durch Fallstudienerarbeitung

MODUL III: Finanzen & Controlling

Finanzielle Unternehmensführung oder Controlling für Manager

Fernstudium (Lehrunterlagen & Fachliteratur)

Zwischenqualifikation durch Fallstudienerarbeitung

MODUL IV: Führung & Leadership

St. Galler Führungs-Seminar

Fernstudium (Lehrunterlagen & Fachliteratur)

Zwischenqualifikation durch Fallstudienerarbeitung

St. Galler Wissensbausteine

St. GallenLetter / NewSkills / ManagementCases / St. GallenModuls

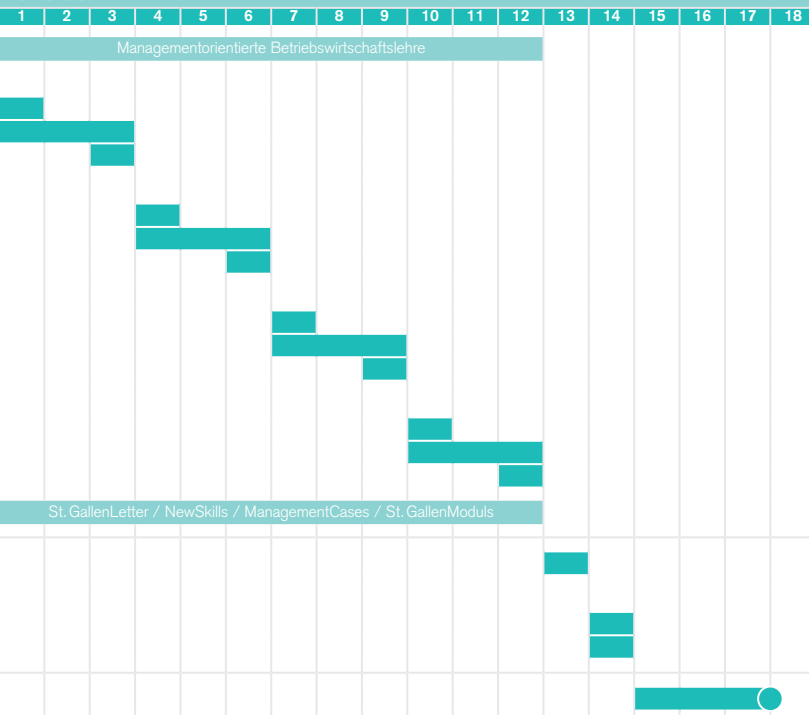
E-Learning Modul (Distance Learning)

Masterspezifische Workshops

Workshop I: Strategisches Management (2 Tage)

Workshop II: Finanzmanagement (2 Tage)

Masterprojektarbeit / Kolloquium



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 je nach Master-Programm auf insgesamt 20–21 Tage, aufgeteilt in 4–5 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 (Dipl. Betriebsökonom/in, Generalisten-, Spezialisten-Diplome) möglich.

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 SGM I

- > Prinzipien erfolgreichen General Managements
- > Zentrale unternehmerische Entscheidungen
- > Management-Trends und Erkenntnisse
- > Monitoring
- > Vision
- > Innovation
- > 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 Reorganisation
- > Mergers and Acquisitions
- > Finanzmanagement
- > Shareholder-Value
- > Erfolgssteuerung
- > Finanzielle Führung
- > Controlling
- > Human Resources Management
- > Führungsverhalten
- > Führungsmethodik
- > Kommunikation
- > Leadership

Executive Master in Finance SGM I

- > 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
- > Balanced Scorecard; Advanced Controlling
- > Sanierung und Turnaround; Restrukturierung
- > Unternehmensbewertung
- > Fusionen, Mergers and Acquisitions
- > 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 SGM I

- > Marketing als Denkhaltung
- > Marktorientierte Unternehmensführung
- > Marketing-Ziele; Marktforschung
- > Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen
- > Marketing-Strategie
- > Produktkonzept
- > Marktkonzept
- > Absatzkonzept
- > Produktmanagement
- > 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
- > Marktbearbeitung
- > 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 HR-Management and Leadership

- > 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
- > Präsentationstechnik
- > Moderation von Arbeitsgruppen
- > Führen, um zu implementieren
- > Change Management
- > Projektmanagement
- > Sich selbst führen

Executive Master in International Management

- > 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
- > International Marketing
- > Markteintrittsstrategien
- > International Marketing Mix
- > Mit neuen Geschäftsmodellen zu Erfolg
- > 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



Dipl. Betriebsökonom/in SGMI

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 «Dipl. Betriebsökonom/in» (SGMI Master of Management).

Konzept

Der Lehrgang zum «Dipl. Betriebsökonom/in SGMI» 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 «Dipl. Betriebsökonom/in SGMI» 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.

Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
Unternehmensführung & Strategisches Management	Marketing & Verkaufsmangement	Finanzen & Controlling	Führung & Leadership
Studienbegleitendes Präsenzseminar	Studienbegleitendes Präsenzseminar	Studienbegleitendes Präsenzseminar	Studienbegleitendes Präsenzseminar
Studium der Lehrunterlagen	Studium der Lehrunterlagen	Studium der Lehrunterlagen	Studium der Lehrunterlagen
Studium der fachspezifischen Literatur	Studium der fachspezifischen Literatur	Studium der fachspezifischen Literatur	Studium der fachspezifischen Literatur
Zwischenqualifikation durch Fallstudienbearbeitung	Zwischenqualifikation durch Fallstudienbearbeitung	Zwischenqualifikation durch Fallstudienbearbeitung	Zwischenqualifikation durch Fallstudienbearbeitung

Modulübergreifendes Literaturstudium zur managementorientierten Betriebswirtschaftslehre

Abschluss «Dipl. Betriebsökonom/in SGMI»
durch praxisorientierte Diplomarbeit inkl. Präsentation

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/zur «Dipl. Betriebsökonom/in SGMI» 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/zur «Dipl. Betriebsökonom/in SGMI» 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

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
- > 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
- > Produktkonzept
- > Marktkonzept
- > Neue Medien, Soziale Netzwerke
- > Online Marketing
- > Branding
- > Marketingsteuerung durch Controlling
- > Führungsaufgaben im Marketing

Verkaufsmanagement

Im Verkauf zeigen sich die Qualität der Strategie und die Griffbarkeit 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
- > 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
- > Finanzielle Führung mit Kennzahlensystemen
- > Unternehmensfinanzierung
- > Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- > 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
- > Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- > 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

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

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

- > Emil Brauchlin, Prof. em. Dr. Universität St. Gallen
Ehrendirektor Academic Committee
- > Hans Peter Fagagnini, Prof. em. Dr. Universität St. Gallen,
Präsident der Prüfungskommission
- > Marc Oliver Opresnik, Prof. Dr.
Chairman Academic Committee

Studienunterlagen, Literatur



Daten

Anmeldenummer:	D-60117
Beginn:	individuell festlegbar
Fernstudium:	berufsbegleitend
Seminare:	individuell zusammengesetzt
Diplomarbeit:	frühestens nach 12 Monaten

Studiengebühr

CHF 23'900.-* (zzgl. 8% 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

Teilnehmerstimmen

Executive Master-Programme (Auszug)



Dipl.-Ing. Karen S. Krönert
Leitung Marketing
die STEG Stadtentwicklung GmbH



«Das SGMI hat die Anwendung von wichtigen Tools und sinnvollen Methoden für komplexe Prozesse gut vermittelt. Für Innovation und Management, für die Vertiefung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und die persönliche Weiterentwicklung ist der Abschluss zum «Executive Master in General Management SGMI» bestens geeignet. Wertvoll ist die Wissensvermittlung zu Unternehmensführung, Strategie und zu strategischen Maßnahmen: gleich umgesetzt und Nutzen gestiftet.»



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!»



Luca Aloisi
Director Sales & Marketing
Montech AG



«Für mich war das «Executive Master in General Management SGMI» durch die hohe Praxisorientierung und die Kompetenz der Dozenten ein grosser Erfolg. Ich konnte den St. Galler Management Ansatz nicht nur lernen, sondern kann diesen auch in meiner Tätigkeit anwenden. Eine Bereicherung, die ich nicht missen möchte und die ich jedem empfehlen kann.»



Markus Troxler
Geschäftsführer
Edorex Informatik AG



«Die Executive Master-Ausbildung am SGMI Management Institut St. Gallen war für mich eine wirkliche Bereicherung und die beste Investition, welche ich je in eine Ausbildung gemacht habe. Das St. Galler Management-Modell zur Darstellung betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge hat mich sehr überzeugt und ich kann das strategische Management und die finanzielle Unternehmensführung bei meiner täglichen Arbeit erfolgreich anwenden. Der Lehrgang zum «Executive Master in Sales SGMI» war herausfordernd, sehr professionell und für die Praxis gut konzipiert. Besonders beeindruckt hat die Fachkompetenz der Referenten, der Praxisbezug des Lehrmaterials und die zur Verfügung gestellten Tools und Hilfsmittel, welche mich und meine Arbeitskollegen zum Teil durch den Berufsalltag begleiten.»



Birgit Grubler
Geschäftsführerin
Waldsee Golf Management GmbH



«SGMI setzt mit dem «Executive MBA» hohe Maßstäbe in der Kombination aus theoretischem Fachwissen und stark praxisorientierter Anwendung. Das exzellente Niveau der Dozenten und Referenten hat mich während des gesamten Studiums begeistert. Ich kann das Studium allen Führungskräften im Management empfehlen, die auf dem aktuellen Wissensstand sein und von den Erfahrungen unterschiedlicher Experten profitieren möchten. Sich immer weiter zu qualifizieren ist für mich eine der wichtigsten Voraussetzungen, um den Anforderungen im Betrieb gerecht zu werden und diesen erfolgreich zu führen. Und natürlich bietet das Studium optimale Möglichkeiten, neue Kollegen und Geschäftspartner kennen zu lernen: miteinander und voneinander lernen. Fazit: Das EMBA Studium ist eine optimale Investition in die private und berufliche Zukunft.»



Dr. Ulrich Liman
Vice President
Produktion & Entwicklung
Bayer MaterialScience AG



«Das Programm zum «Executive Master in General Management SGMI» ist sehr professionell und für die Praxis gut konzipiert. Es vermittelt modernes, ganzheitliches Management-Wissen und bewertet die eigene Performance, wie es sonst nur im klassischen Studium stattfinden kann. Die Referenten und das Lehrmaterial sind hervorragend abgestimmt und lassen sich unmittelbar im Beruf einsetzen. Auch wenn der zeitliche Einsatz zu einer doppelten Belastung im Beruf während der Ausbildungszeit führt, hat sich der Einsatz für den Abschluss als Weiterbildung für die Persönlichkeit und für die eigene Karriere bei mir bereits gelohnt. Hier ein grosses Lob an das SGMI und einen ausserordentlichen Dank an die Bayer AG, die mir den Weg ermöglicht haben.»



Thomas Black
Geschäftsbereichsleiter
Albert Berner Deutschland GmbH



«Der Diplomelehrgang zum «Executive Master in General Management SGMI» 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.»



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!»



Dr. Michael Büchsner
Director Operations
Seatbelt Systems Global
TRW Automotive GmbH



«Das «Executive MBA Programm» beim SGMi Management Institut St. Gallen ist in drei Teilbereiche untergliedert. Die Grundlagen werden in sehr guter und kompakter Weise praxisnahe durch die Referenten des SGMi vermittelt. In diesen Seminaren wird auf eine gute Balance zwischen theoretischem Wissen und Praxisbeispielen geachtet. Der zweite Teil befasst sich mit dem Fernstudium und beinhaltet sehr interessantes und tiefgehendes Wissen. Abgerundet wird diese Kombination durch den dritten Teil, einem einwöchigen Seminar in Boston. Namhafte Vortragende liefern ergänzende und anregende Gedanken und Beispiele verschiedener Unternehmen und Management-Situationen. Durch die zahlreichen Business Case Betrachtungen erlernen die Teilnehmer die schnelle Einschätzung und Beurteilung des Portfolios und der Produkte von Unternehmen und bekommen fundiertes Wissen in Richtung Turnaround Management. Neben all den fachlichen Aspekten war zudem für mich das Networking mit den anderen Teilnehmern sehr wichtig, zumal für gewöhnlich dieser bedeutende Teil von Weiterbildungsprogrammen zu kurz kommt. Die ideale Aufteilung zwischen theoretischem Studium und Studium in der Gruppe während den Seminaren ermöglicht die Diskussion mit Kommilitonen auf gleichem Management Level.»



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.»



Torsten May
Leiter Facility Management
Region Mitte
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!»



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.»



Werner Giselbrecht
Kaufmännischer Leiter
HOCHLAND Deutschland GmbH



«In der Betriebswirtschaftslehre gibt es wie in allen anderen Lehren rasante Weiterentwicklungen und Fortschritte. In einem immer schneller werdenden Zeitlauf ist es wichtiger denn je, seine Kenntnisse auf den neuesten Stand zu bringen. Hierzu sind die Executive Master Programme des SGMi hervorragend geeignet. Alle Bereiche des Master-Studienganges werden von hoch qualifizierten Experten professionell geleitet und es macht einfach richtig Spass, in dieser Atmosphäre neue Eindrücke mit nach Hause zu nehmen. Leadership ist in Zukunft sicherlich eine der wichtigsten Schlüsselkompetenzen für den eigenen Erfolg. In meiner persönlichen Weiterentwicklung von der Fachkraft hin zur Führungskraft konnte ich aus der Vertiefungsrichtung «HR-Management und Leadership» sehr viele positive Anregungen und Aspekte mitnehmen. Das Studium beim SGMi hat viel Arbeit, aber noch mehr Freude und auch Erfolg gebracht.»



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!»



Reinhard Marczik
Büro LR Mag. Helmut Hirt
Öffentlichkeitsarbeit
Graz



«Die Ausbildung zum «Executive Master in Marketing SGMi» hat mir – selbst nach 15-jähriger Berufspraxis – ein völlig neues Verständnis auf wesentlichem höherem Niveau ermöglicht, welches ich bereits während der Ausbildung laufend in die Projekte meines Arbeitsalltages einbringen konnte.»

Teilnehmerstimmen

Executive Master-Programme (Auszug)



Martina Heusel
Leitung Geschäftsbereich Personal
Kliniken des Landkreises
Göppingen GmbH



«Besonders erwähnenswert am «Executive Master in General Management SGMI» 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.»



Wolfgang Rieger
Verkaufsleiter
Inhaus AG



«Der Studienlehrgang «Executive Master in Marketing SGMI» ist sehr professionell konzipiert und hat einen sehr hohen Praxisbezug. Die ausgezeichneten Dozenten verstehen es bestens, das Wissen rund um das St. Galler Management-Modell zu vermitteln. Die einzelnen Module und Lehrmittel sind sehr gut aufeinander abgestimmt. Ich habe sehr viele neue Erkenntnisse gewonnen, die ich im Beruf einbringen kann. Die zu lösenden Case Studies waren für mich eine Bereicherung, um den Wissenstransfer zu vertiefen. Die Master-Diplomarbeit stellt eine besondere Herausforderung dar. Aufgrund der hohen Flexibilität konnte der Studienablauf meinen persönlichen Bedürfnissen optimal angepasst werden. Sehr spannend fand ich die Seminare, die an unterschiedlichen Orten in der Schweiz durchgeführt wurden. Die Teilnehmer kommen aus renommierten Unternehmen aus dem In- und Ausland. Die überschaubare Teilnehmerzahl an den jeweiligen Seminaren erlaubt es, aktives Networking zu betreiben. Fazit: Meine persönlichen Erwartungen wurden voll erfüllt und ich kann dieses Studium sehr empfehlen.»



Markus Bacher
Leiter Technologie und Infrastruktur
Die Schweizerische Post/
Informationstechnologie



«Dieser Diplomalhrgang war eine sehr wertvolle Erfahrung. Durch den ausgewogenen Mix von Theorie und Praxis wurden die Themen nachhaltig vermittelt. Das erworbene Wissen konnte so direkt in den Arbeitsalltag transformiert werden. Besonders überzeugt haben mich die Referenten, welche sich durch ihre Didaktik und hohe Fachkompetenz auszeichneten. Zudem konnte das persönliche Netzwerk im Verlaufe des Lehrgangs stetig erweitert werden. Die Ausbildung kann ich nur weiterempfehlen.»



Ernesto Parisii
Director Customer Care
Technical Support
Sunrise, TDC Switzerland AG



«Das SGMI hat es verstanden, die Praxis mit der Theorie sehr gut zu vereinen. Der Lehrgang zum «Executive Master in International Management SGMI» hat mir durch die ideale Gewichtung der Themen im Bereich der Unternehmensführung und Strategie im internationalen Business sehr viel gebracht. Die effizienten und inhaltsreichen Seminare haben dies exzellent unterstützt und durch Praxisbeispiele und Cases effektiv ergänzt. Das Know-how von SGMI ist deutlich zu spüren und durch die Praxiserfahrung der Referenten werden die Themen verständlich vermittelt.»



Siegfried Wolf

«Eine Investition in Wissen bringt noch immer die höchsten Zinsen – sagte schon Benjamin Franklin. Eine systematische und fundierte Gebrauchsanleitung im Business ist das beste Guthaben dafür – füge ich an.»



Lothar Siebler
Stv. Geschäftsführer
Mehring AG



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



Thomas Weismantel
Commercial Director
BOLL & KIRCH Filterbau GmbH



«Mein Feedback zu meinem Executive Master-Studiengang ist durchweg positiv. Die Arbeitsunterlagen und Seminare sind durchgängig verständlich und stark praxisorientiert. Die Seminargruppen sind nicht zu gross und der Austausch der Teilnehmer untereinander, während der Seminare in den Gruppenarbeiten wie auch nach den Seminaren, erweitert den Horizont. Besonders interessant war für mich das E-Learning-Modul und die Selbsterfahrung während des Schreibens der Diplomarbeit selber. Die Literaturrecherche und der Blick über das eigene Unternehmen hinaus, damit auch andere von dem Thema profitieren können, schärfen den Blick auf das Wesentliche. Besonders hervorzuheben bei der Diplomarbeit ist der Wunsch des SGMI und des Diplomanden, dass sich das Thema an der aktuellen Lage des Unternehmens orientiert und so das Ergebnis umgesetzt bzw. überprüft werden kann. Ich werde das SGMI weiterempfehlen und bestimmt auch weitere Seminare besuchen.»



Wilhelm-Urlich Sander
Vertriebsleiter Deutschland
sani-trans GmbH

sani-trans®
Der Partner von Lifu

«Das Fernstudium zum «Dipl. Betriebsökonom SGMI» überzeugt auf allen Ebenen. Aufbauend auf dem ganzheitlichen St. Galler Ansatz werden die neuesten Erkenntnisse und praktischen Entwicklungen durch hoch qualifizierte und engagierte Dozenten vermittelt. Der Anspruch ist fordernd und das zu bewältigende Wissenspensum enorm. Verständliche Präsentationen, strukturierte Zusammenstellungen, die Pflichtlektüre und die Einübung des Wissens anhand von Praxisbeispielen sind jedoch gute Voraussetzungen zum Lernen. Insbesondere waren vor dem Hintergrund einer herausfordernden beruflichen Praxis die bewerteten Zwischenqualifikationen und der Workshop sehr hilfreich bei der Prüfungsvorbereitung. Erlernt werden nicht nur der ganzheitliche Ansatz, theoretische Modelle, Methoden und sehr hilfreiche Tools, sondern insbesondere auch eine Haltung, sich nicht auf dem Erreichten auszu-ruhen und die Zukunft bei allen Entscheidungen immer im ganzheitlichen Blick zu behalten – eine einzigartige Ausbildung auf Top-Niveau.»



Gerhard Marty
(Leiter Produktion/QS)
Reismühle Brunnen,
Division der Coop, Basel

REIS
MÜHLE
BRUNNEN
fair & good

«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 Kunstmesse
VIA MAT ARTCARE AG

VIA MAT ARTCARE
A VIA MAT COMPANY

«Der Diplomelehrgang «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.»



Christoph Aebi
Director AutoScout24
Scout24 Schweiz AG

AUTO
SCOUT24

«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.»



Marco Eggenberger
Projektleiter
Weltklasse Zürich

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 andererseits 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 Diplomelehrgang wärmstens empfehlen kann.»

Teilnehmerstimmen

Dipl. Betriebsökonom/in SGMI (Auszug)

40
41



Marc Vesshoff
Chef vom Dienst
Deutsche Telekom, T-Online



«Der Studiengang zum «Dipl. Betriebsökonom SGMI» ist praxisnah und anwendungsorientiert. Die Lehrunterlagen bieten einen fundierten Einstieg in die Betriebswirtschaft, der durch Seminare mit erstklassigen Referenten erleichtert und vertieft wird. Besonders die realitätsnahen Fallbeispiele der Seminare und deren Bearbeitung in Kleingruppen erlauben eine intensive Erarbeitung der Inhalte der Studiums. Im Laufe des Studiums wird mit Zunahme des Wissensstandes immer mehr der «Rote Faden» des gesamten Lehrgangs deutlich, der – trotz aller Komplexität der Materie – die verschiedenen Bereiche der Betriebswirtschaft ganzheitlich erschließbar macht. Nicht zuletzt gewinnt der Studiengang dadurch an Qualität, dass in den Veranstaltungen Vertreter der verschiedensten Berufe und Karrierestufen anzutreffen sind, die jedem Teilnehmer einen Blick weit über den Tellerrand der eigenen Branche und der eigenen Erfahrungswelt hinaus ermöglichen und so dazu beitragen, den persönlichen Horizont zu erweitern. Ich habe den Studiengang zum «Dipl. Betriebsökonom SGMI» bereits engagierten Kollegen empfohlen.»



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.»



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 1 ½ Jahre sehr gut investierte Zeit und investiertes Geld!»



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.»



Frank Panhans
Dipl.-Ing. FH; EWE
Bereichsleitung Netze-Services
Industrielle Werke Basel (IWB)



«Nachdem ich mich bereits vor einigen Jahren im Rahmen eines General-Management-Programms vom Inhalt und von der Qualität der beim SGMI Management Institut angebotenen Aus- und Weiterbildung überzeugen konnte, bin ich auf der Suche nach einer Generalisten-Weiterbildung auf den Lehrgang «Dipl. Betriebsökonom SGMI» gestossen. Speziell daran hat mich das breit gefächerte Spektrum von Unternehmensführung/Strategie über Finanzen/Controlling und Marketing/Verkaufsmanagement bis hin zu Führung/Leadership gereizt. Die Unterrichtsblöcke, welche ausnahmslos von hochqualifizierten Dozenten mit fundierter Praxiserfahrung abgehalten werden, zeigen eindrücklich den Zusammenhang der verschiedenen Themen innerhalb eines Unternehmens auf. In Kombination mit dem Selbststudium von Fachliteratur und den zu erstellenden Fallstudien erfolgt eine vertiefte Auseinandersetzung und Anwendung des Erlernten. Die zur Verfügung gestellten Unterlagen und Templates können zielführend im Berufsalltag eingesetzt werden. Ich kann diesen Studiengang all denjenigen empfehlen, die eine abgerundete Aus- und Weiterbildung suchen und bereit sind, in den erforderlichen, nebenberuflichen Aufwand zu investieren.»

Diplomstudiengänge & Certification Programme

42 | General Management-Diplom SGMI

44 | International Management-Diplom SGMI

46 | Dipl. Marketingleiter/in SGMI

48 | Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI

50 | Dipl. Produktmanager/in SGMI

52 | Dipl. Controller/in SGMI

54 | St. Galler Leadership-Diplom

56 | International Management Certificates

58 | Teilnehmerstimmen

General Management-Diplom SGMI

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

Aufbau

Der Diplomelehrgang 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 auf-tanken und ihre in der Praxis gewonnenen Erkenntnisse kritisch hinterfragen wollen. Speziell geeignet für jüngere Führungskräfte aus dem Middle und General Management, Nachwuchskräfte, die sich auf General Management-Funk-tionen vorbereiten, sowie funktionale Spezialisten, die sich Wissen über ganzheitliche Unternehmensführung aneignen wollen.

Nutzen

Der General Management-Diplomelehrgang vermittelt moder-nes Wissen zur Führung von Unternehmen, Geschäfts-bereichen, Tochtergesellschaften, Filialen und Teilbereichen mit Ergebnis- oder Kostenverantwortung. Mit dem Erwerb des General Management-Diploms belegen Sie ein grund-legendes Verständnis des ganzheitlichen Managements, das unabdingbare Voraussetzung für die Übernahme einer General Management-Funktion ist.

Themenschwerpunkte

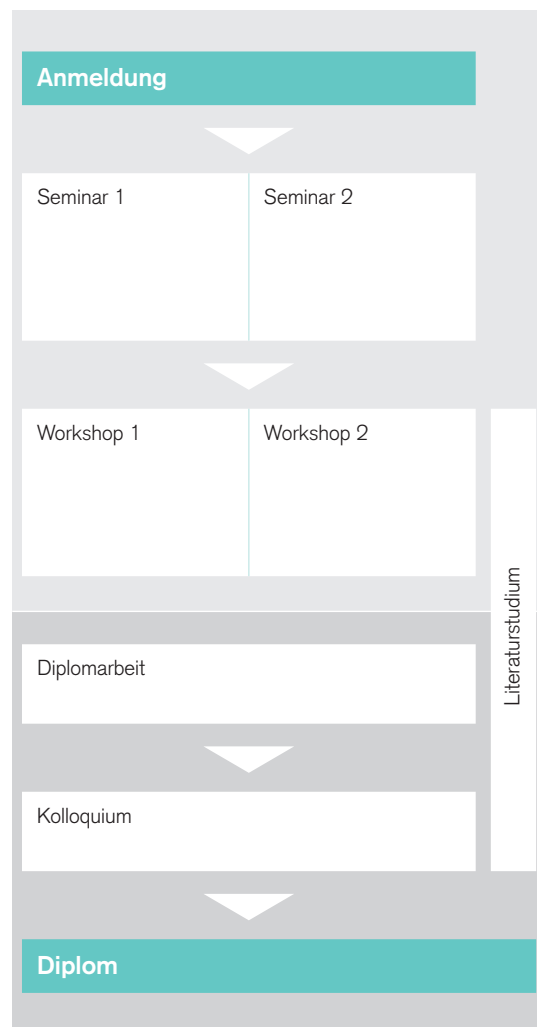
1. Seminare

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

Ablauf



□ Block 1 ■ Block 2

Strategisches Management

- > Methoden zum Erkennen des strategischen Handlungsbedarfs
- > Entwickeln und Bewerten von strategischen Optionen
- > Schrittweises Vorgehen zum Formulieren von erfolgs-versprechenden 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?

Marketing- und Verkaufsmanagement

- > Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen
- > Marketing-Strategie
- > Produkt-, Markt-, Absatzkonzept
- > Verkaufskonzept; Verkaufserfolg ernten

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 durcharbeiten 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:

- > Ergebnis einer ganzheitlichen Marktbearbeitung – Strategische Positionierung im Wasch- und Reinigungsmittelmarkt
- > Veränderung in der Finanzbranche aufgrund der Digitalisierung: Erfolgreiche Umsetzung der unternehmensweiten digitalen Strategie

5. Kolloquium

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

6. Diplom

Das «General Management-Diplom SGMi» wird verliehen für

- > die aktive Teilnahme an den Seminaren und Workshops,
- > eine qualitativ überzeugende Diplomarbeit,
- > Kenntnis der themenübergreifenden Literatur und
- > ein erfolgreich bestanden Kolloquium.

Daten

Sem. – Nr.		Datum
D-61317	Seminar 1	18. – 21. September 2017
	Seminar 2	13. – 16. November 2017
	Workshops	04. – 07. Dezember 2017
	Diplomarbeit	Winter 2017/2018
	Kolloquium	05. April 2018
D-61118	Seminar 1	22. – 25. Januar 2018
	Seminar 2	05. – 08. März 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018
D-61218	Seminar 1	16. – 19. April 2018
	Seminar 2	11. – 14. Juni 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018
D-61318	Seminar 1	17. – 20. September 2018
	Seminar 2	12. – 15. November 2018
	Workshops	03. – 06. Dezember 2018
	Diplomarbeit	Winter 2018/2019
	Kolloquium	04. April 2019

Studiengebühr*: CHF 14900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/gmd01

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

International Management-Diplom SGM I

Der berufsbegleitende, international ausgerichtete Diplomlehrgang kombiniert den St. Galler Management-Ansatz mit der an amerikanischen Business Schools praktizierten «Case-Method» und bietet den Teilnehmern zusätzlich die einzigartige Möglichkeit, ein globales Netzwerk aufzubauen.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

- Block 1:** > 4 Seminartage in der Schweiz (Seminarsprache Deutsch)
> 5 Seminartage in Boston, USA (Seminarsprache Englisch)
> 4 Vertiefungsworkshop-Tage in der Schweiz (Seminarsprache Deutsch)
- Block 2:** > Praxisbezogene Diplomarbeit zu einem aktuellen Thema aus dem eigenen Arbeitsumfeld
> Literaturstudium
> Kolloquium (1 Tag)

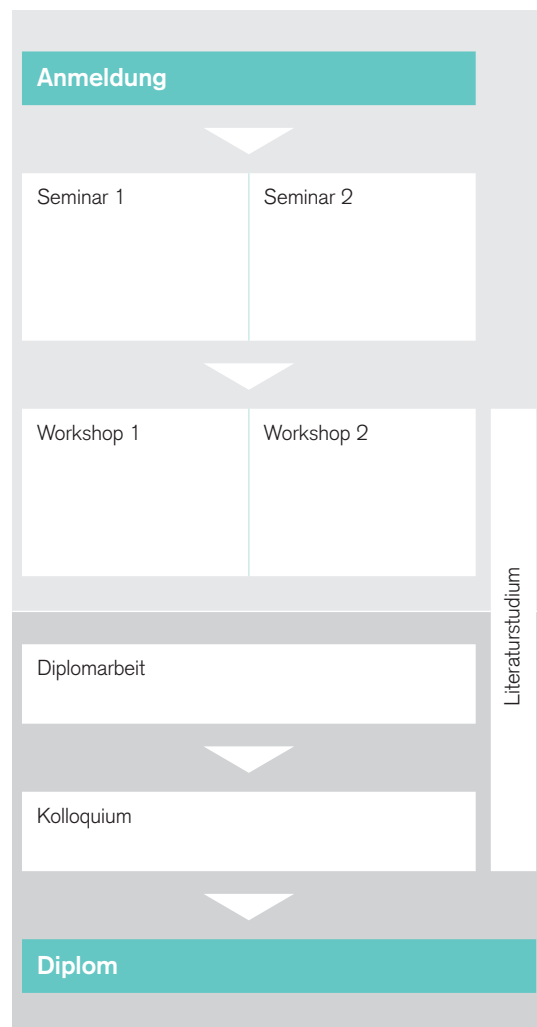
Teilnehmerinnen/Teilnehmer

Geeignet für Führungskräfte des oberen und mittleren Managements, erfahrene Praktiker mit Ergebnisverantwortung oder Veränderungsaufgaben, Führungskräfte, die in multinationalen Teams arbeiten, sich auf entsprechende Aufgaben oder eine internationale Karriere vorbereiten wollen und nach einigen Jahren praktischer Tätigkeit das Bedürfnis spüren, neues Management-Wissen aufzutanken, die eigenen Konzepte und Handlungsweisen zu überprüfen und zu hinterfragen.

Nutzen

Mit dem Erwerb des «International Management-Diploms» belegen Sie ein fundiertes, ganzheitliches Wissen über die neuesten Erkenntnisse und Methoden der Unternehmensführung in einem zunehmend globalisierten und internationalisierten Umfeld. Sie können aufzeigen, wie Unternehmen oder Teilbereiche in eine erfolgreiche Zukunft gesteuert werden können.

Ablauf



Themenschwerpunkte

1. Seminare

Inhaltsschwerpunkte der 2 Seminarblöcke sind:

Strategisches Management in turbulenten Zeiten

- > Welche radikalen Veränderungen steigern Wandel und bringen Turbulenz für das Management?
- > Wie sind Strategien, Strukturen, Kultur, Prozesse, Führungssysteme und Mitarbeiter auf ein Management in turbulenten Zeiten vorzubereiten?
- > Welche strategischen Optionen gewinnen an Bedeutung?
- > Welche Fähigkeiten sind wie aufzubauen und zu entwickeln, um Flexibilität, Anpassungs- und Veränderungsvermögen zu steigern und im globalen Wettbewerb zu bestehen?

Die Gegenwart optimieren, die Zukunft sichern

- > Methoden und Vorgehensweisen zur Stärkung der Produktivität heute
- > Konzepte zur Stärkung von Innovationskraft und strategischer Marktposition
- > Instrumente zur Optimierung des Markt-Managements

Finanzielle Führung

- > Finanzwirtschaftliche Instrumente
- > Ehrgeizig realistische Ziele zu Ergebnis, Cashflow und Rentabilität formulieren
- > Aktionsprogramme zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses erarbeiten und umsetzen

Mergers & Acquisitions, Finanzmanagement

- > Auswahl und Bewertung von Akquisitionen
- > Synergien durch Fusionen und Allianzen
- > Finanzierungsstrategien
- > Firmenteile verkaufen
- > Going Public / Management-Buy-out / Start-ups
- > Wertsteigerung (EVA, EP u. a.)

Human Resources Management und Leadership

- > Die «Gesetze» erfolgreicher Führung
- > Methoden und Instrumente für Effektivität und Effizienz
- > Kommunikations- und Konfliktfähigkeit entwickeln
- > Spitzenleistungen verlangen und ermöglichen
- > Leadership entwickeln und fördern

Business Development and Global Management

- > Business Development
- > Mit neuen Geschäftsmodellen zum Erfolg
- > Strategien, Kernkompetenzen und Kultur internationaler oder global tätiger Unternehmen
- > Change Management als Voraussetzung für chancenorientierte Führung
- > Organizational Leadership

Best Practise

Die zweite Seminarwoche beinhaltet einen «Best Practise»-Teil mit «Real-Case-Studies» und/oder dem Besuch von Unternehmen vor Ort.

2. Workshops

Anlässlich der 2-mal 2-tägigen Workshops werden ausgewählte Themen aus den Seminarteilen vertieft.

3. Studienunterlagen, Literatur

Das gezielte Literaturstudium verstärkt die Wirkung der Seminare und wird in die Diplomarbeit eingebaut.



4. Diplomarbeit

Basierend auf Ihren Themenvorschlägen haben Sie 4 Wochen Zeit, eine Diplomarbeit zu verfassen, die einen konkreten Nutzen für Ihre praktische Tätigkeit liefert.

5. Kolloquium

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

6. Diplom

Das «International Management-Diplom SGM» 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-65417	Seminar 1	16. – 20. Oktober 2017
	Seminar 2	12. – 15. März 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018
D-65118	Seminar 1	12. – 15. März 2018
	Seminar 2	11. – 15. Juni 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018

Studiengebühr*: CHF 15 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/gmd02

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Dipl. Marketingleiter/in SGMI

Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Marketing Managements mit dem Ziel, dank berufsbegleitendem Engagement das Diplom «Dipl. Marketingleiter/in SGMI» 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 Marketing
> 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 Marketingleiter-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.

Themenschwerpunkte

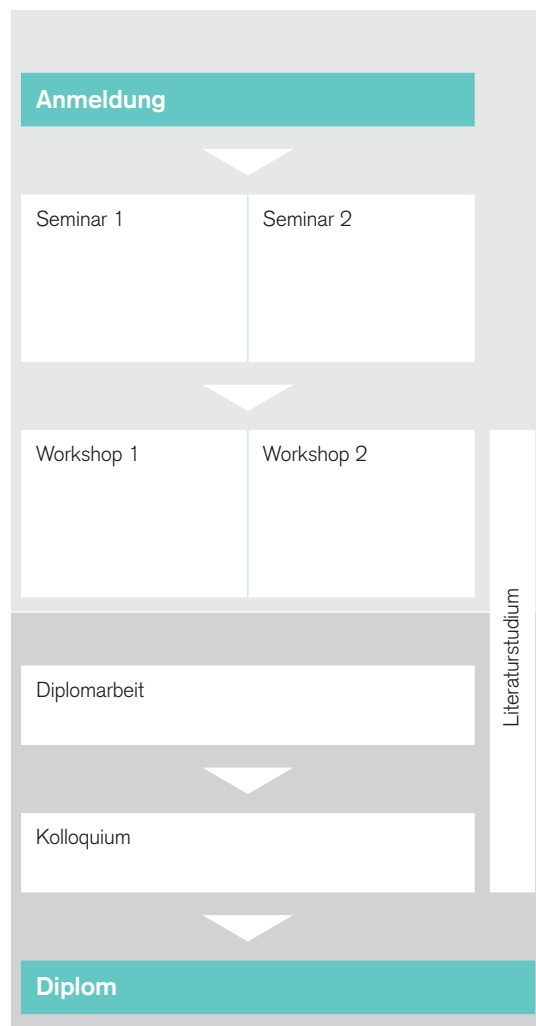
1. Seminare

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?

Ablauf



□ Block 1 ■ Block 2

Märkte analysieren

- > Entwickeln eines Marktmodells
- > Marktgrößen bestimmen
- > Konkurrenzanalyse: vom Mitbewerber lernen
- > Kundenanalyse: wichtigste Kundenbedürfnisse und Kaufentscheidungskriterien
- > Marktforschung

Marketing-Strategie

- > Soll-Marktposition mit quantitativen Zielen
- > Markt-Segmentierung und Portfolio
- > Imagestrategie, Corporate Identity
- > Markenpolitik
- > Strategische Positionierung
- > Online Marketing

Marketing-Konzept

- > Produktkonzept, Leistungsdifferenzierung, Sortimentskonzept, Produktlinienstrategie
- > Servicekonzepte und Dienstleistungspolitik
- > Zielgruppengerechtes Feintuning
- > Marktsegmentspezifische Marketing-Überlegungen
- > Preispolitische Grundsatzentscheidungen, Preisfindung
- > Preisstrategien und preispolitische Spielräume

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

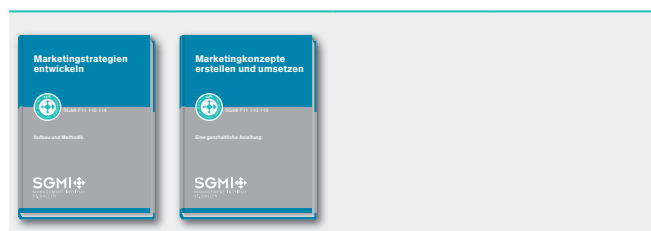
- > Verkaufskonzept
- > Verkaufsprozess

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:

- > Integriertes Direktmarketing-Konzept zur Erschliessung neuer Zielgruppen im Investitionsgüterbereich
- > The Value of Corporate Branding: What are the Benefits of a Strong Brand in a Tender Driven Business?

5. Kolloquium

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

6. Diplom

Das Diplom «Dipl. Marketingleiter/in SGMi» 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-62317	Seminar 1	18.–21. September 2017
	Seminar 2	06.–09. November 2017
	Workshops	04.–07. Dezember 2017
	Diplomarbeit	Winter 2017/2018
	Kolloquium	06. April 2018
D-62118	Seminar 1	22.–25. Januar 2018
	Seminar 2	11.–14. Juni 2018
	Workshops	02.–05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	26. Oktober 2018
D-62218	Seminar 1	23.–26. April 2018
	Seminar 2	11.–14. Juni 2018
	Workshops	02.–05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	26. Oktober 2018
D-62318	Seminar 1	17.–20. September 2018
	Seminar 2	12.–15. November 2018
	Workshops	03.–06. Dezember 2018
	Diplomarbeit	Winter 2018/2019
	Kolloquium	05. April 2019

Studiengebühr*: CHF 14 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/smd01

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI

Berufsbegleitender Intensiv-Lehrgang zu den zentralen Themen des Verkaufsmanagements mit dem Ziel, nach etwa 6 Monaten das Diplom «Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI» 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 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 «Dipl. Verkaufsleiter/in SGMI» eignet sich speziell für qualifizierte Mitarbeiter/innen aus kunden- und verkaufsorientierten Funktionen, die ihren beruflichen Erfolg durch eine diplomierte Verkaufsausbildung absichern wollen.

Themenschwerpunkte

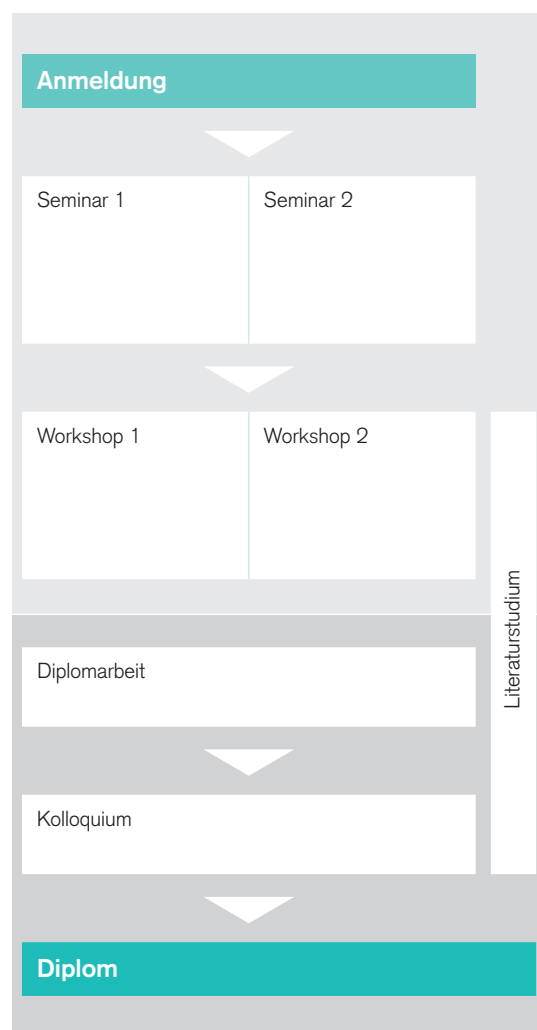
1. Seminare

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 Marketing-Kultur
- > Voraussetzungen für Verkaufs- und Markterfolg

Ablauf



□ Block 1 □ Block 2

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 und Online Marketing

Wandel im Verkaufsmanagement

- > Vom Einfachen zum Komplexen
- > Vom Produkt zur Serviceleistung
- > Forcieren der Wertschöpfungsintensität
- > 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 teilnehmer-spezifischen Gegebenheiten umgesetzt.

3. Studienunterlagen, Literatur

Zur Abrundung des Seminar- und Workshop-Stoffs ist ergänzen-des Literaturstudium nötig. Mehrere Bücher zum Verkaufsmanage-ment sind durcharbeiten 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:

- > Eine «ideale» Verkaufsorganisation in einem gesättigten Markt – Aufgezeigt am Beispiel der Telekommunikations-Branche
- > Kennzahlen und Messgrößen im Key Account Management aus Sicht der Verkaufsführung
- > Strategische Marktdurchdringung in USA und Lateinamerika – Konzept zur Wettbewerbsverdrängung durch Einführung von Second-Source Lactose für die pharmazeutische Industrie
- > «Von der Katze zum Panther» – Strategische Neuausrichtung des Business Development bei einem IT-/Engineering Dienstleistungsunternehmen mit ehrgeizigen Wachstumszielen

5. Kolloquium

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

6. Diplom

Das Diplom «Dipl. Verkaufsleiter/in SGMi» wird verliehen für

- > die aktive Teilnahme an Seminaren und Workshops,
- > eine qualitativ überzeugende Diplomarbeit,
- > Kenntnis der themenspezifischen Literatur und
- > ein erfolgreich bestanden Kolloquium.

Daten

Sem. – Nr.		Datum
D-63317	Seminar 1	18.–21. September 2017
	Seminar 2	06.–09. November 2017
	Workshops	04.–07. Dezember 2017
	Diplomarbeit	Winter 2017/2018
	Kolloquium	06. April 2018
D-63118	Seminar 1	22.–25. Januar 2018
	Seminar 2	11.–14. Juni 2018
	Workshops	02.–05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	26. Oktober 2018
D-63218	Seminar 1	23.–26. April 2018
	Seminar 2	11.–14. Juni 2018
	Workshops	02.–05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	26. Oktober 2018
D-63318	Seminar 1	17.–20. September 2018
	Seminar 2	12.–15. November 2018
	Workshops	03.–06. Dezember 2018
	Diplomarbeit	Winter 2018/2019
	Kolloquium	05. April 2019

Studiengebühr: CHF 14 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/smd02

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Dipl. Produktmanager/in SGMI

Intensiv-Lehrgang plus Vertiefung zu den zentralen Themen erfolgreichen Produktmanagements mit dem Ziel, berufsbegleitend das Diplom «Dipl. Produktmanager/in SGMI» zu erwerben.

Aufbau

Der Diplomlehrgang besteht aus zwei Blöcken:

- Block 1:** > 8 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.

Themenschwerpunkte

1. Seminare

2-mal 4-tägiger Lehrgang zu folgenden Themenschwerpunkten:

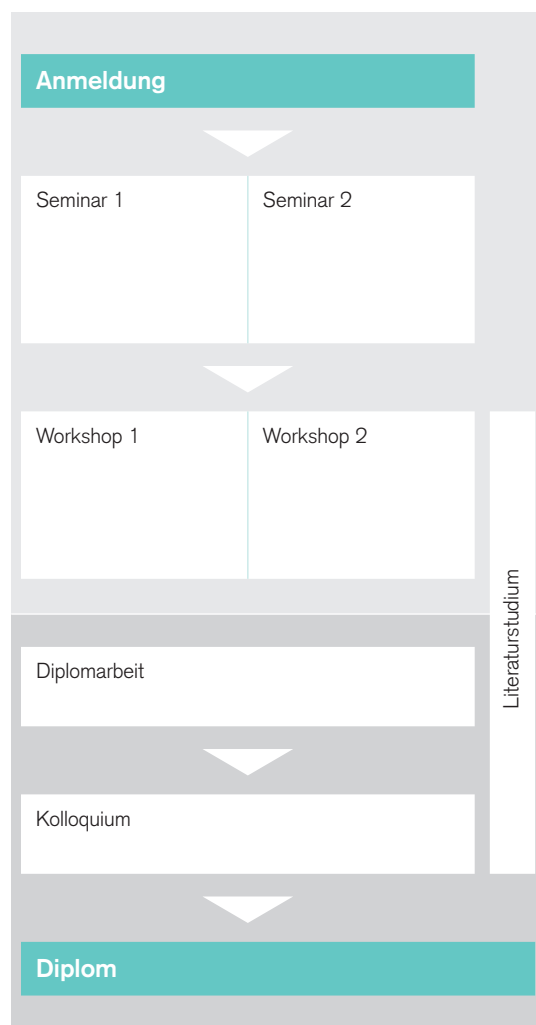
Ganzheitliches Marketing- und Produktmanagement

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.

Marketingkonzept, Produktkonzept, Produktstrategie

Wie wird ein Produktkonzept oder eine Produktstrategie erarbeitet und formuliert? Basis sind Marktdaten, Marktforschungsergebnisse

Ablauf



□ Block 1 □ Block 2

und Erkenntnisse aus dem eigenen Kundeninformationssystem. Sie lernen anhand praktischer Beispiele, Produkt- und Servicekonzepte, Marketingstrategien, Einführungskampagnen neuer Produkte, Produktlinien- und Sortimentsstrategien zu planen und umzusetzen.

Zielgruppenkonzepte

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. Wie werden Zielgruppenkonzepte, basierend auf einer sinnvollen Marktsegmentierung, erarbeitet?

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 Diplom «Dipl. Produktmanager/in SGMI» 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-72317	Seminar 1	18.–21. September 2017
	Seminar 2	13.–16. November 2017
	Workshops	04.–07. Dezember 2017
	Diplomarbeit	Winter 2017/2018
	Kolloquium	06. April 2018
D-72118	Seminar 1	22.–25. Januar 2018
	Seminar 2	05.–08. März 2018
	Workshops	02.–05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	26. Oktober 2018
D-72218	Seminar 1	23.–26. April 2018
	Seminar 2	11.–14. Juni 2018
	Workshops	02.–05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	26. Oktober 2018
D-72318	Seminar 1	17.–20. September 2018
	Seminar 2	12.–15. November 2018
	Workshops	03.–06. Dezember 2018
	Diplomarbeit	Winter 2018/2019
	Kolloquium	05. April 2019

Studiengebühr*: CHF 14900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/smd03

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Dipl. Controller/in SGMI

Intensivlehrgang zu den zentralen Themen des Finanz- und Rechnungswesens/ Controllings mit dem Ziel, dank berufsbegleitendem Engagement das Diplom «Dipl. Controller/in SGMI» 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)

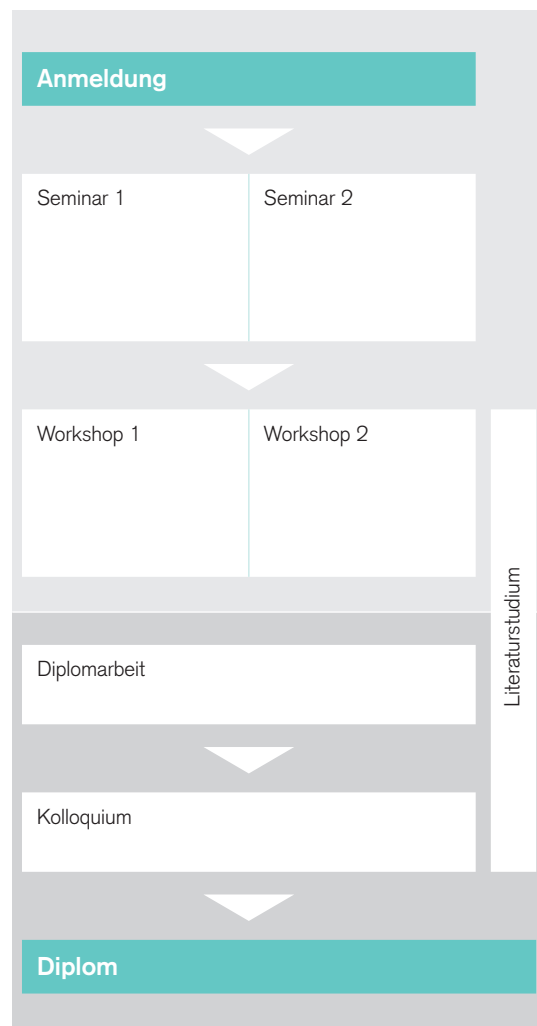
Teilnehmerinnen/Teilnehmer

- > 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 «Controller-Diploms» sichern Sie Ihren beruflichen Erfolg durch eine Spezialistenqualifikation im Finanz- und Rechnungswesen/Controlling ab.

Ablauf



☐ Block 1 ☐ Block 2

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
- > Finanzierungskonzepte und Finanzierungsarten
- > Business-Pläne

Betriebliches Rechnungswesen

- > Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnungen
- > 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

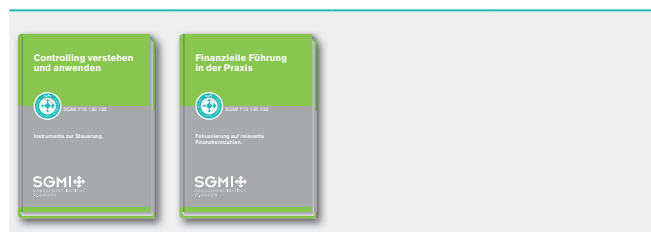
- > Aufbau von strategischen Controlling-Instrumenten
- > Die Balanced Scorecard (BSC)
- > Performance Controlling
- > Nachhaltige Wertsteigerung

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 durcharbeiten 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:

- > Firmeninterne Kompetenzentwicklung im Bereich „Corporate Finance“: Kann die Wertschöpfung quantifiziert werden?
- > «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
- > «Wer hat einen Plan?» – Effiziente und moderne Budgetierung in der Energiewirtschaft

5. Kolloquium

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

6. Diplom

Das Diplom «Dipl. Controller/in SGM+» wird verliehen für

- > die aktive Teilnahme an Seminaren und Workshops,
- > eine qualitativ überzeugende Diplomarbeit,
- > Kenntnis der themenspezifischen Literatur und
- > ein erfolgreich bestanden Kolloquium.

Daten

Sem. – Nr.		Datum
D-64417	Seminar 1	06. – 09. November 2017
	Seminar 2	13. – 16. November 2017
	Workshops	04. – 07. Dezember 2017
	Diplomarbeit	Winter 2017/2018
	Kolloquium	05. April 2018
D-64118	Seminar 1	15. – 18. Januar 2018
	Seminar 2	11. – 14. Juni 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018
D-64218	Seminar 1	09. – 12. April 2018
	Seminar 2	11. – 14. Juni 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018
D-64318	Seminar 1	03. – 06. September 2018
	Seminar 2	12. – 15. November 2018
	Workshops	03. – 06. Dezember 2018
	Diplomarbeit	Winter 2018/2019
	Kolloquium	04. April 2019

Studiengebühr*: CHF 14900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgm.ch/smd04

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

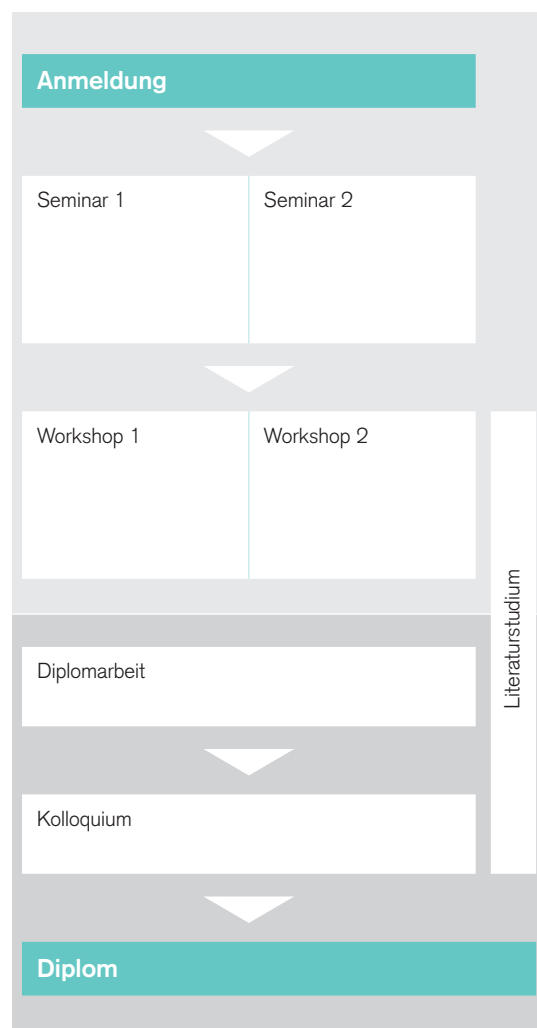
- > Führungskräfte, Abteilungs-, Team- und Gruppenleiter sowie Nachwuchskräfte, die ihre soziale Kompetenz und Führungsfähigkeiten optimieren wollen.
- > Leistungsorientierte Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter, die sich durch den Erwerb des Führungsdiploms des St. Galler Management Instituts für Führungsaufgaben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



□ Block 1 ■ Block 2

Themenschwerpunkte

1. Seminare

Zweiteiliger Lehrgang zu folgenden Themenschwerpunkten:

Ganzheitlich führen

- > Das St. Galler Führungskonzept als Basis ganzheitlicher Führung
- > Resultatorientierte Führung
- > Von Vision, Strategie und Konzept zur konkreten Umsetzung im Geschäftsalltag

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 Vertiefungswerkshops 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 bestandenenes Kolloquium.

Daten		
Sem. – Nr.		Datum
D-75317	Seminar 1	11. – 14. September 2017
	Seminar 2	13. – 16. November 2017
	Workshops	04. – 07. Dezember 2017
	Diplomarbeit	Winter 2017/2018
	Kolloquium	05. April 2018
D-75117	Seminar 1	27. – 30. November 2017
	Seminar 2	19. – 22. März 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018
D-75118	Seminar 1	22. – 25. Januar 2018
	Seminar 2	19. – 22. März 2018
	Workshops	02. – 05. Juli 2018
	Diplomarbeit	Sommer 2018
	Kolloquium	25. Oktober 2018

Studiengebühr*: CHF 14 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/smd05

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

International Management Certificates

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-50118	Seminar	05.–08. März 2018
	Fernstudium	Mai, Juni oder Juli 2018
	Projektarbeit	Sommer 2018
D-50218	Seminar	03.–06. September 2018
	Fernstudium	Okt., Nov. oder Dez. 2018
	Projektarbeit	Winter 2018/2019
D-50318	Seminar	19.–22. November 2018
	Fernstudium	Okt., Nov. oder Dez. 2018
	Projektarbeit	Winter 2018/2019

Studiengebühr*:

CHF 9 800.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc01

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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-70118	Seminar	05.–08. März 2018
	Fernstudium	Mai 2018
	Projektarbeit	Sommer 2018
D-70218	Seminar	18.–21. Juni 2018
	Fernstudium	Oktober 2018
	Projektarbeit	Winter 2018/2019
D-70318	Seminar	10.–13. September 2018
	Fernstudium	Oktober 2018
	Projektarbeit	Winter 2018/2019

Studiengebühr*:

CHF 8 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc02

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Marketing Management Certificate

Berufsbegleitendes Programm für

- > Führungskräfte, Spezialisten und Nachwuchskräfte mit Marketing- und marketingnahen Funktionen wie Marketingleitung, 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 Management-Certificate erlangen wollen.

Daten

D-71118	Seminar	22.–25. Januar 2018
	Fernstudium	Juli 2018
	Projektarbeit	Sommer 2018
D-71218	Seminar	23.–26. April 2018
	Fernstudium	Juli 2018
	Projektarbeit	Sommer 2018
D-71318	Seminar	17.–20. September 2018
	Fernstudium	Dezember 2018
	Projektarbeit	Winter 2018/2019

Studiengebühr*:

CHF 8 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc03

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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-74217	Seminar	18.–21. September 2017
	Fernstudium	November 2017
	Projektarbeit	Winter 2017/2018
D-74118	Seminar	23.–26. April 2018
	Fernstudium	Juni 2018
	Projektarbeit	Sommer 2018
D-74218	Seminar	24.–27. September 2018
	Fernstudium	November 2018
	Projektarbeit	Winter 2018/2019

Studiengebühr*:

CHF 8 900.– (zzgl. 8% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/imc04

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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 Lern-technologien (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 markt-orientierte Führung und Marketing.**
- > **Financial Management Certificate mit Fokus auf Finanz-, Rechnungswesen, Controlling und Finanzmanagement.**

Aufbau und Dauer

Die Management Certificate Programme umfassen 4 Intensiv-Seminarstage, 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 4-tägiges Seminar, welches in deutscher oder englischer Sprache absolviert werden kann.

- > **CEO Certificate:**
CEO und Senior Executive-Seminar
- > **Business Strategy Certificate:**
St. Galler Strategie-Seminar
- > **Marketing Management Certificate:**
St. Galler Marketing-Seminar
- > **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-seitige Seminararbeit.

4. Certificate

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



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

Teilnehmerstimmen

Diplomstudiengänge (Auszug)



Mark Brunner

Director, Sales Manager
Switzerland & France
Goldwell / KMS California
General Management-Diplom SGM I



«Das «General Management-Diplom SGM I» war eine hervorragende Verbindung zwischen Theorie und Praxis – True Swiss quality.»



Marc Harms

Leitender Vertriebsdirektor / Prokurist
Union Investment Privatfonds GmbH
General Management-Diplom SGM I



«Für mich war der Studiengang «General Management-Diplom SGM I» eine echte Bereicherung, da die Kombination von fundierten wissenschaftlichen Inhalten im Erstellen einer Diplomarbeit mündet, die einen direkten Themenbezug zum eigenen Unternehmen ermöglicht. Der St. Galler Management-Ansatz, der von den erfahrenen Dozenten sehr praxisnah vorgetragen und gelehrt wird, ist eine echte Bereicherung für den täglichen Einsatz, insbesondere auch durch die praktisch anwendbaren Werkzeuge. Praxisorientiertes Weiterentwickeln von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen zeichnet den Studiengang aus.»



Oliver Lüscher

Bereichsleiter
Commerzbank AG
General Management-Diplom SGM I



«Der Diplomstudiengang zum «General Management-Diplom» am SGM I Management Institut St. Gallen ist eine hervorragende Aktualisierung der Kenntnisse aus meinem Betriebswirtschaftsstudium. Die hohe Fachkompetenz der Dozenten, verbunden mit der erstklassigen Qualität in der Vermittlung der Lehrinhalte, sind dabei wichtige Erfolgsgaranten. Das St. Galler Management-Modell und die daraus ableitbaren Grundsätze zum strategischen Business-Management überzeugen uneingeschränkt. Im Rahmen der Diplomarbeit werden wissenschaftlich begründete Erkenntnisse mit den relevanten Themen des Unternehmens vernetzt und weiterentwickelt. Zusätzlichen Value Added für meinen Arbeitgeber, unter Anwendung der Kenntnisse aus dem Studium, werde ich mit künftiger Verantwortung im Retailbanking Central & Eastern Europe generieren können.»



Helmut Petschar

Geschäftsführer
Käntnermilch reg. Gen. m. b. H.
General Management-Diplom SGM I



«Die Teilnahme am Lehrgang zum «General Management-Diplom SGM I» war ein sehr wertvoller Beitrag für meine neue berufliche Aufgabe als Geschäftsführer. Es wurden Werkzeuge mitgegeben bzw. Kenntnisse vermittelt, die sich tatsächlich auch in der Praxis umsetzen liessen. Ich für meine Person kann den Diplomlehrgang am SGM I nur weiterempfehlen.»



Matthias Quest

Direktor
LB Baden-Württemberg
General Management-Diplom SGM I



«Der Diplomlehrgang bietet ein schönes Potpourri fachlicher Themen. Eine Strategie bis zur Serienreife zu entwickeln und die Kommunikation auf dem Weg zum richtigen Zeitpunkt festzulegen, ist eine spannende Herausforderung. Das neu entstandene Netzwerk hilft mir im Alltag, mir auch über andere Themen Gedanken zu machen und anderen Führungskräften zu helfen. Die Diplomarbeit zu schreiben ist kein Drama. Mir hat es Spass gemacht, eine sehr hilfreiche Lektüre zu erstellen. Es hat mir sehr gut gefallen, dass die Theorie immer im Zusammenhang mit der Praxis gelebt wurde und ich gerne nochmals auf der «Studienbank» Platz genommen habe. Ein herzliches Dankeschön an alle Referenten, die meine Erwartungen weit übertroffen haben.»



Andreas Kanzinger

Leiter Einkauf
Peguform GmbH
General Management-Diplom SGM I



«Das «General Management-Diplom SGM I» verschafft einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Methoden und Instrumente des General Managements und der Leadership Tools. Besonders positiv zu bewerten ist die enge Zusammenarbeit mit den Dozenten, welche mit absolutem Praxisbezug Ihr Wissen fundiert an die Teilnehmer weitergeben. Der Transfer in die eigene Unternehmung konnte leicht hergestellt und die Methoden praxisnah eingesetzt werden. Durch den Austausch mit den Dozenten und den anderen Teilnehmern liess sich sehr schnell ein branchenübergreifendes Netzwerk aufbauen, was meinen überaus positiven Eindruck von SGM I abrundet. Fazit: Sehr empfehlenswert!»



Achim Motte

Senior Manager
Bayer AG
General Management-Diplom SGM I



«Die Themen des Diplomlehrgangs waren sehr interessant ausgewählt und bildeten einen Querschnitt der wichtigsten Bereiche, die ein Mitarbeiter im General Management abdecken muss. Vermittelt wurde der Lehrstoff von sehr kompetenten und erfahrenen Dozenten, die die Seminare durchweg spannend und kurzweilig gestalteten. Insbesondere die konsequente Praxisorientierung hat mir sehr gut gefallen, wobei die Case Studies sehr anspruchsvoll aufgearbeitet waren. Ein wichtiges Kriterium war auch die angenehme Teilnehmeranzahl, die den Lehrgang nicht zu einer Massenveranstaltung abrutschen liess. Die Erstellung der Diplomarbeit war sicherlich nochmals eine persönliche Herausforderung, sowohl im fachlichen Bereich als auch vom zeitlichen Aufwand. Rückblickend muss ich aber sagen, dass dies eine Erfahrung war, die ich nicht missen möchte und die mich persönlich sicherlich weiter geprägt hat. Zusammenfassend kann ich festhalten, dass der Studiengang eine runde Sache war, die Spass gemacht hat und die sicherlich auch zu einem Value Added für meinen Arbeitgeber geführt hat.»



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.»



Franco Sampogna
Prokurist / Mitglied der Geschäftsleitung
AMAG RETAIL Bern
General Management-Diplom SGMi



«Die Seminarblöcke und Workshops sind sehr gut aufgebaut und die Referenten sind ohne Ausnahmen Praxis bezogen. Die Teilnahme am Lehrgang war ein äusserst wertvoller Beitrag für meine momentane und zukünftige berufliche Entwicklung. Ein weiterer positiver Aspekt ist der grosse Nutzen für meinen Arbeitgeber, den er aus der Diplomarbeit ziehen kann.»



Marco Diederling
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 Strategiethemata lassen sich sehr gut in das eigene Berufsumfeld integrieren, das Thema Finanzen wurde durch Top-Referenten lebendig veranschaulicht.»



André Mente
Direktor / Marktbereichsleiter
Unternehmenskunden
Baden-Württembergische Bank
General Management-Diplom SGMi



«Nach vielen Jahren der operativen Führung im Kundengeschäft war das «General Management-Diplom SGMi» eine willkommene Opportunität, die Sinne und das Netzwerk - auch über den Tellerrand hinaus - erneut zu schärfen bzw. zu ergänzen. Das im Zentrum stehende SGMi-Strategie-Modell wurde mit hohem Praxisbezug von sehr erfahrenen Dozenten äusserst professionell vermittelt. Über die zu erstellende Diplomarbeit nutzte ich die Gelegenheit, tief in ein aktuelles und für den Arbeitgeber relevantes Wissensgebiet einzusteigen und konnte die erarbeiteten Inhalte mit dem Gelernten sehr gut verbinden. Sehr empfehlenswert!»



Dr. Gerhard Beyer
Bereichsleiter
Tenneco Automotive Germany
Heinrich Gillet GmbH
International Management-Diplom SGMi



«Gerade für technische Leiter bietet der Lehrgang hochinteressante, betriebswirtschaftliche Zusatzkenntnisse.»



Vincenzo Mare
Vertriebsleiter Export/
Area Sales Manager ROW
OKT Germany GmbH
International Management-Diplom SGMi



«„Wer aufhört, besser werden zu wollen, hört auf, gut zu sein.“ Übertragen kann dieses Motto bedeuten, dass jedes Ziel erreicht werden kann. Man muss nur die Willenskraft besitzen, sich immer wieder zu bessern. Das «International Management-Diplom SGMi» war ein exzellenter Diplom-Lehrgang, absolut praxisbezogen und durchgeführt von Referenten, die nicht nur nach Lehrbüchern lehren, sondern erweitert mit deren Wissen und Erfahrungen aus dem täglichen Managementalltag vortragen und erklären. Die exzellente Qualität der Referenten in deren entsprechenden Bereichen hat mich motiviert, mich weiterzuentwickeln. Dieses Weiterbildungsprogramm hat mein Wissen in den Bereichen Verkauf, Marketing und Leadership Management nach meinem ersten Abschluss zum «Dipl. Verkaufsleiter SGMi» vervollständigt. Vor allem war für mich die Seminarwoche in Boston ein Riesenerfolg und eine Bestätigung dessen, dass ich die richtige Entscheidung getroffen habe, mich bei SGMi weiterzubilden.»



Heiko Vierheilg
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.»



Volker Dittmeier
Director
Sireo Real Estate GmbH
International Management-Diplom SGMi



«Für mich war es eine sehr positive Erfahrung, in den vergangenen Monaten am Wissen von SGMi und seinen Trainern partizipieren zu dürfen. Der Austausch mit den Kommilitonen und mit dem Prüfungsausschuss im Rahmen des Kolloquiums war ein sehr gelungener Abschluss des Diplomlehrgangs. Ich werde meinem Arbeitgeber ein sehr positives Feedback geben.»

Teilnehmerstimmen

Diplomstudiengänge (Auszug)



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!»



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!»



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.»



Cathrin Böhnert
Project Manager Partnerships /
Sponsoring
IWC Schaffhausen
Dipl. Marketingleiterin SGMI



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



Cécile Mandefield
Design & Kommunikation Marke-
ting
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!»



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.»



Anton Häner
Head of Named Accounts Basel
Swisscom Solutions
Dipl. Verkaufsleiter SGMI



«Der Besuch des Diplomlehrgangs hat mir in vielerlei Hinsicht neue Erkenntnisse gebracht, die ich in meinem Job als Verkaufsleiter sehr gut umsetzen kann. Die theoretischen Elemente, verbunden mit dem ausgezeichneten Fachwissen aus der Praxis der uns unterrichtenden Referenten, war ein guter Mix um persönlich viel vom Lehrgang profitieren zu können. Die internationale Zusammensetzung ist bereichernd und ermöglicht den TeilnehmerInnen den Blick in international operierende Unternehmen, was nicht zuletzt für mich persönlich ein wichtiges Argument war, um dieses Seminar zu belegen. Ich bedanke mich bei der Seminarleitung und den Referenten für diese ausgezeichnete Leistung.»



Naci Eren
Key Account Manager
COLT Telecom AG
Dipl. Verkaufsleiter SGMI



«Diesen Diplomlehrgang am SGMI kann ich sehr empfehlen. Mir hat er viele wertvolle Erkenntnisse gebracht, die in meine tägliche Arbeit einfließen. Die Seminare waren lehrreich, spannend und stets praxisorientiert. Positiv empfand ich auch die internationale Zusammensetzung der Teilnehmer aus verschiedenen Branchen. Der modulare Aufbau der Lehrgänge mit Seminaren und Workshops war optimal zugeschnitten für die berufsbegleitende Ausbildung.»



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

VOITH

«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.»



Christian Vogt
Key Account Manager
ASSA ABLOY Sicherheitstechnik
GmbH
Dipl. Verkaufsleiter SGMI

ASSA ABLOY
Sicherheitstechnik

«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.»



Dr. Michael Stefan Rill
Projektleiter
Carl Zeiss AG
Dipl. Produktmanager SGMI

ZEISS

«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.»



Markus Roggli
Product & Bid Manager
Avectris AG
Dipl. Produktmanager SGMI

AVECTRIS
IT. Simply Personal.

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

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

«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 Segments-
management/Mitglied der Direktion
Basler Kantonalbank
Dipl. Produktmanagerin SGMI

**Basler
Kantonalbank**

«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!»



Christof Abbredeis
Verkaufsleiter SNACK
Rupp Cheese Innovation GmbH
Dipl. Produktmanager SGMI

RUPP
STARSCHOKOLADE

«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.»



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

SIEMENS

«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.»

Teilnehmerstimmen

Diplomstudiengänge (Auszug)



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.»



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.»



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.»



Marco Bianchi
Geschäftsleiter
Frey + Cie Elektro AG Zug
St. Galler Leadership-Diplom



«Nach fast 20 Jahren Führungsaufgaben auf verschiedenen Stufen war es Zeit für neue Impulse. Die Evaluation der Weiterbildung war sehr einfach, nachdem ich die Programme des SGMI Management Instituts St. Gallen studiert hatte. Der Diplomlehrgang zum «St. Galler Leadership-Diplom» bot mir genau die gewünschte Mischung zwischen Theorie und Praxis. Die verschiedenen sehr guten Referenten ermöglichten mir einen tiefen Einblick in Ursache- und Wirkungsbeziehungen des Führungsalltags. Mit dieser Weiterbildung und der dazugehörigen Diplomarbeit wurde mir ermöglicht, die umfangreichen Themengebiete der Arbeitgeber-Attraktivität eines Unternehmens zu verstehen und das wichtigste: bewusst zu werden, wo die Schwierigkeiten liegen. Danke an alle Beteiligten des SGMI.»



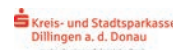
Thomas Schlecht
Marketing Manager
A. Menarini AG
St. Galler Leadership-Diplom



«Das «St. Galler Leadership-Diplom» ist ein praxisnaher Lehrgang mit relevanten Themen, inspirierenden Referenten und wertvollen Gedankenanstössen für die tägliche Führungsarbeit.»



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.»



Reinhard Kern
Österreichische Hagelversicherung
St. Galler Leadership-Diplom



«Die Weiterbildung am SGMI Management Institut St. Gallen 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.»



Jutta Freiberg
Facility Management
Travel Charme Hotel GmbH
St. Galler Leadership-Diplom



«Die Seminare beim SGMI verhalfen mir zunächst zu wichtigen Erkenntnissen über die eigene Person als Voraussetzung für ein erfolgreiches Leadership. Im weiteren Verlauf wurden wesentliche Führungstools vermittelt, deren Anwendung in der Praxis zu sofort spürbaren Effekten führte. Da der Diplom-Lehrgang berufsbegleitend erfolgte, hat es mir sehr geholfen, mir mehr Zeit für das Literaturstudium zu nehmen. So konnte ich eine umfassende Recherche zu dem von mir gewählten Thema durchführen. Die für die Präsentation der Arbeiten gewählte Form des Kolloquiums war sehr aufschlussreich, weil sie den Teilnehmern die Möglichkeit eröffnete, Problemlösungsansätze aus anderen Sichtweisen und Branchen zu erhalten. Die Diskussion zu den Vorträgen war für alle sehr bereichernd.»

Dipl. Produktmanager SGMI



SGMI: Wieso haben Sie sich für einen Diplomstudiengang am SGMI Management Institut St. Gallen entschieden?

Matthias Maurin: Drei Punkte haben mich vom «Dipl. Produktmanager SGMI» überzeugt: Erstens geniesst das SGMI Management Institut St. Gallen in puncto Praxisorientierung eine sehr gute Reputation. Was nützt das beste Training im Elfenbeinturm, wenn man es in seinem eigenen beruflichen Kontext nicht anwenden kann? Zweitens liessen sich die Seminarzeiten durch den blockweisen Aufbau gut mit meinen beruflichen Erfordernissen vereinbaren. Drittens konnte ich in der Referenzliste zahlreiche Produktmanager aus dem Bereich des B2B finden.

Was zeichnete den Studiengang aus?

Durch die Kombination von Theorie-Blöcken – die sich durch viele praktische Beispiele gar nicht so theoretisch gestalteten – und der abschliessenden praxisbezogenen Diplomarbeit ist man „quasi gezwungen“, das neu Erlernte auch sofort in den eigenen Unternehmenskontext zu übernehmen. Insbesondere diese Verpflichtung hat mich dazu bewogen, diesen Studiengang zu wählen. Viele andere Weiterbildungsmöglichkeiten bieten zwar Zugang zu exzellentem Wissen, das aber anschliessend im ausufernden Tagesgeschäft leider nicht immer in das tägliche Arbeiten einfliesst. Das war nicht mein Ziel.

Was waren für Sie die wichtigsten Erkenntnisse bzw. Learnings aus dem besuchten Diplomprogramm?

Am wertvollsten erscheint mir das nun tiefere Verständnis der Notwendigkeit des „Strategic Fit“ von Unternehmen, ihren Produkten und den bearbeiteten Märkten. Etwas technisch umsetzen zu können ist das Eine, aber passt es auch zur Marke?

An welchen Stellen sehen Sie das grösste Potenzial, das erworbene Wissen in Ihrem beruflichen Alltag umsetzbar zu machen?

Speziell bei der strategischen Konzeption neuer Produkte hat sich mein Blickwinkel erweitert. Neben der Frage nach der eigenen Kompetenz des Unternehmens, fokussiere ich nun noch stärker auf Fragestellungen rund um die Erwartungshaltung unserer Kunden an das Produktportfolio. Dies geschieht stets im Abgleich mit den verfügbaren Vertriebskanälen.

Wie hat sich der Diplomabschluss auf Ihre tägliche Führungsarbeit ausgewirkt?

Durch das neu erworbene Wissen hinterfrage ich Aufgabenstellungen der täglichen Arbeit stärker bzw. anders als bisher. Reicht es im B2B aus, von Zeit zu Zeit modernisierte Produkte auf den Markt zu bringen oder lässt sich Marktführerschaft langfristig nur sicherstellen, wenn man den Wandel der Geschäftsmodelle der Kunden proaktiv begleitet, um ihnen rechtzeitig die richtigen Produkte marktreif anbieten zu können? Dies lässt sich nur dann erfolgreich umsetzen, wenn der Produktmanager eng mit dem Endkunden zusammenarbeitet. Diese Denkweise fördere ich fortwährend in meinem Team. Das Team findet es gut.

Würden Sie die SGMI Diplomstudiengänge weiterempfehlen? Wenn ja, was würden Sie einem angehenden Diplomanden vor dem Start in das Programm auf seinem Weg weitergeben?

Auf jeden Fall. Der grösste Mehrwert des Studienganges lag für mich in der sofortigen Anwendung des Erlernten im Rahmen der abschliessenden praxisbezogenen Diplomarbeit. Da es sich hierbei um ein Thema aus dem eigenen Unternehmensumfeld handelt, lässt sich die Praxistauglichkeit der Theorie hervorragend überprüfen. Ausserdem war es spannend, das Thema zum Abschluss mit der Prüfungskommission und insbesondere den Kommilitonen zu diskutieren. Von entscheidender Bedeutung ist daher, sich möglichst frühzeitig für ein Themenfeld zu entscheiden. Hat man sich gleich zu Anfang für ein Thema entschieden, so kann man es gedanklich in allen Blöcken des Studiums mitführen und so verschiedene Facetten beleuchten.



Matthias Maurin
Gruppenleiter Product Sales &
Price Management
Jungheinrich AG

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

Telefax +41 (0)71 223 50 32

E-Mail malgiaritta@sgmi.ch

Anmeldung

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

SGMI Management Institut St. Gallen

Tellstrasse 18

CH-9000 St. Gallen

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Internet www.sgmi.ch

E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt und Prüfung Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen per Post:

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

Sollte 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 Studiengebühr beinhaltet die Kosten für Seminare, Unterlagen, Workshops und den Diplomteil (zzgl. 8% MWST). Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind.

Mehrteilige Programme können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminar- oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden. Die Seminar-, Studiengebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

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 FIBAA-akkrediterten 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 350.– 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 SGMI, Tellstrasse 18, CH-9000 St. Gallen, zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag.

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

Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

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

Anmeldekarten

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

SGMI Management Institut
St. Gallen
Tellstrasse 18
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30
Telefax +41 (0)71 223 50 32
Internet www.sgmi.ch
E-Mail seminare@sgmi.ch

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

Nummer/Datum

Name

Vorname

Geburtsdatum

Firma

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Funktion



Branche

Anzahl Beschäftigte

DPM 2018

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

Telefon

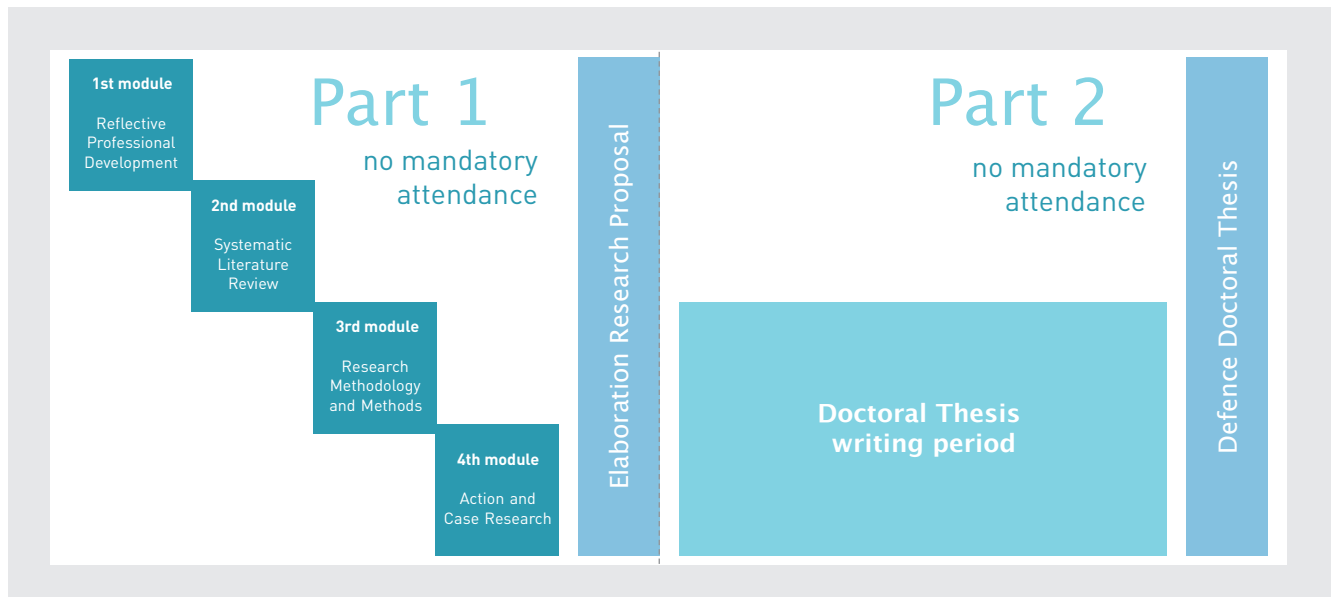
E-Mail

DPM 2018

SGMI
Management Institut St.Gallen
Tellstrasse 18
CH-9000 St. Gallen

SGMI
Management Institut St.Gallen
Tellstrasse 18
CH-9000 St. Gallen

This DBA Program offers a high quality of effective and practical oriented top business further education. It provides professionals the opportunity to reach the next level in their academic and career path - in a reasonable time and cost frame.



Concept

If you want to further your career with enhanced research and methodological skills that differentiate you from the mass of Master's degrees in the education market, a Doctor of Business Administration (DBA) degree provides you a path to that goal. The DBA, issued by the University of Gloucestershire in Cheltenham UK, is a doctoral degree that corresponds to a conventional PhD program, but focuses on the application of business theory in practice, policy or strategy within the context of the individual's workplace or another professional practice. Fully recognized by American, European and Swiss higher education authorities, a DBA provides working professionals the opportunity to go to the next level in their academic and career progression and achieve a doctoral degree and title.

Topics

The initial modular element (18 months):

- > Emphasizes management philosophy and critique, methodology and methods, action and participation issues in research; at its conclusion, you present your research plan.
- > Is supported by staff working with you directly on the modules, and also by a research support panel (three or four members of staff and a small number of fellow participants, to help you develop your research ideas and assist in the creation of your research plan).

The research phase (18 month minimum period):

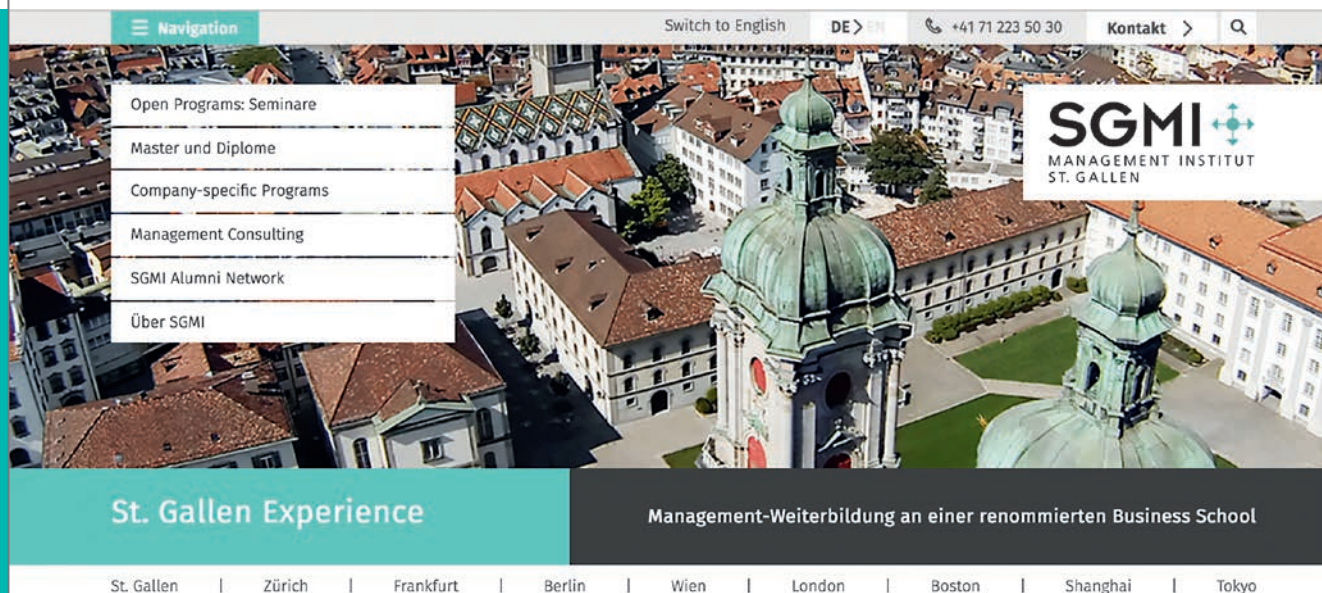
- > Once your research plan is approved, you begin the research phase.
- > This requires you to complete an extended research program.
- > Your research focuses on a topic of importance to both you and your organization.
- > During this period you may work with two supervisors or continue to be supervised by your research support panel.
- > At the conclusion you submit your thesis and present and defend it in a viva voce.

Target Group

Leading professionals and high responsables with several years of working experience in the industrial or economic sector. This study offers scientifically well-founded and at the same time practically oriented qualification. With the doctoral thesis, the participants reach an expert level in the researched topic.

Entry Requirements

- > Bachelor's degree from an accredited university or an university of applied sciences.
- > Executive MBA (EMBA) or consecutive Masters degree in Business Administration (MBA) from an accredited university or university of applied sciences. Alternatively an EMBA, MA or MSc in an allied business subject area (Economics, Accounting etc.).
- > English certificate (if English is not the first language).



St. Gallen Experience
www.sgmi.ch