

# 2019



St. Gallen  
Business School

## Studieren in St. Gallen

Beginn Sommersemester 2019

**8. April 2019**

Beginn Wintersemester 2019

**7. Oktober 2019**

Beginn Sommersemester 2020

**6. April 2020**

Beginn Wintersemester 2020

**5. Oktober 2020**



**MBA-, B.A.- & ZERTIFIKATSDIPLOME**  
für Führungs- & Nachwuchskräfte

# Studieren in St. Gallen 2019



**Christian Abegglen**  
Dr. oec. HSG  
christian.abegglen@sgbs.ch  
Geschäftsführender Direktor  
und Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



**Andreas Rippberger**  
Dipl. Betr.-Wirt.  
andreas.rippberger@sgbs.ch  
Director Consulting  
Spezialist für Strategie und Umsetzung



**Markus Müller**  
Dr. oec. HSG  
markus.mueller@sgbs.ch  
Director Corporate Programs  
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



**Robert Neumann**  
ao. Univ. Prof. Dr.  
robert.neumann@sgbs.ch  
Wissenschaftliche Leitung  
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

## Wissenschaftliche Grundlage

Das Studienprogramm basiert auf dem St. Galler «Konzept Integriertes Management», welches von unserem ehemaligen Vorsitzenden des Beirates der St. Galler Business School, Herrn Prof. Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher an der Universität St. Gallen geprägt und entwickelt wurde. Dieses Konzept zählt heute zu den Standards der modernen Management-Lehre.



Knut Bleicher†  
Prof. Dr. Dres. h.c.  
Alt-Beiratsvorsitzender der St. Galler Business School & Begründer des St. Galler Konzeptes

*Knut Bleicher*



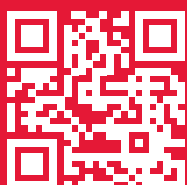
**Ulrich von Bassewitz**  
Dr. oec. HSG  
ulrich.bassewitz@sgbs.ch  
Studiendirektor

## Studieren in St. Gallen

« Berufsbegleitend – Zielgruppe Executives, Mittleres Management, Nachwuchskräfte, Fachspezialisten – auf Basis offener Seminare – in der Schweiz, Deutschland, GB, USA und Asien – anpassbar auf das individuelle Zeitbudget – ein einzigartiger Mix hervorragender Dozenten – am Puls der Zeit – Praxisnah – didaktisch kompakt vermittelt – sofort umsetzbar – seit mehr als 25 Jahren bewährt. »



« Maximaler Umsetzungseffekt auf Basis des St. Galler Konzeptes »



## MBA-, B.A.- & Zertifikatsdiplome

für Führungs- & Nachwuchskräfte

St. Gallen Master Diplome  
Rosenbergstrasse 36  
CH-9000 St. Gallen  
Telefon +41 71 225 40 80  
Telefax +41 71 225 40 89  
E-Mail diplome@sgbs.ch

[www.sgbs.ch/diplome](http://www.sgbs.ch/diplome)

## Inhaltsverzeichnis MBA-, B.A.- & Zertifikatsdiplome

### Studieren in St. Gallen

|   |   |
|---|---|
| Berufsbegleitende Studiengänge für Führungskräfte | 4 |
| Wissenschaftlicher Hintergrund                    | 6 |
| Das St. Galler Konzept Integriertes Management    | 7 |

### Termine

|   |   |
|---|---|
| Studienbeginn & Terminübersicht allgemein | 8 |
| Studienbegleitende Veranstaltungen        | 9 |

### Konzept Studiengänge

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| MBA- & B.A.-Diplomstudiengänge        | 12 |
| General Management-Studiengänge       | 14 |
| Fach-Zertifikats-Studiengänge         | 15 |
| Spezialisten-Zertifikats-Studiengänge | 16 |

### Akademische MBA-Programme

|   |    |
|---|----|
| Master of Business Administration (MBA)<br>– in Integrated Management       | 18 |
| International Executive MBA   | 20 |
| Cracow University – MBA in European<br>Multicultural Integrated Management® | 22 |

### Bachelor Programm

|  |    |
|--|----|
| Bachelor of Arts (B.A.) in Business Administration –<br>Executive Bachelor | 25 |
|--|----|

### General Management-Diplome

|   |    |
|---|----|
| Certified Management Expert (CME) – St. Galler Seminar            | 27 |
| SGBS International Senior Management-Zertifikat St. Gallen®       | 29 |
| Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS®                               | 31 |
| St. Galler Nachfolger Programm – SGBS Master of Entrepreneurship® | 35 |

### Fach-Zertifikats-Diplome

|  |    |
|--|----|
| Marketing Expert St. Gallen – Dipl. Marketingleiter/in SGBS® | 36 |
| Sales Expert St. Gallen – Dipl. Verkaufsleiter/in SGBS®      | 38 |
| Finance Expert St. Gallen – Dipl. Finanzleiter/in SGBS®      | 40 |
| Leadership Expert St. Gallen – Leadership-Diplom SGBS®       | 42 |
| Controlling Expert St. Gallen – Dipl. Controller/in SGBS®    | 44 |
| Consulting Expert St. Gallen – Dipl. Consultant SGBS®        | 46 |

### Spezialisten-Zertifikats-Diplome

|                           |    |
|---------------------------|----|
| Product Management Expert | 48 |
| Project Management Expert | 50 |
| Lean Management Expert    | 52 |
| Change Management Expert  | 53 |
| Digital Management Expert | 54 |

### Alumni-Club, Interviews, Referenzen

|  |    |
|--|----|
| SGBS Alumni-Club (Ehemaligen-Vereinigung)        | 56 |
| Teilnehmerstimmen, Referenzen, Diplomarbeiten    | 57 |
| Nachlese 16. St. Galler Management-Kongress 2018 | 59 |

### Anmeldung – Bewerbung

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Anmeldung, Administration, Zulassung | 62 |
| Bestellkarten für Zulassungsbogen    | 63 |

# Berufsbegleitende MBA-, B.A.- & Zertifikatsdiplome

## Berufsbegleitende Studiengänge für Führungskräfte

### Theoretische Grundlage:



Das Werk «Das Konzept Integriertes Management» – zu beziehen in unserem Sekretariat oder in jeder Buchhandlung – bildet den Orientierungsrahmen sämtlicher Studiengänge.

### Praktische Anwendung:



Christian Abegglen  
**Unternehmen neu erfinden**  
Das Denk- und Arbeitsbuch gegen organisierten Stillstand

### Aufbau

Die berufsbegleitenden Studiengänge vermitteln in sehr konzentrierter Form das heutzutage unabdingbare notwendige Management- und Betriebswirtschaftswissen für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten und Spezialisten.

Das vermittelte Generalisten-Wissen oder die fachspezifischen Inhalte in den Bereichen Strategie, Marketing, Verkaufsmanagement, Controlling, Leadership oder Consulting soll die Absolventen/innen befähigen, die permanenten Veränderungen und Herausforderungen unseres heute globalen, digitalen Umfeldes verantwortungsvoll zu meistern und aktiv mitzugestalten.

Entsprechend steht nicht «studentenhaftes» Auswendiglernen auf dem Programm, vielmehr wird im Rahmen von Seminaren, Transfertagen und Fernstudienmodulen der jeweilige Erfahrungshintergrund der Studierenden interaktiv miteinbezogen.

Dieses Lernen anhand «aktueller Business-Realitäten» – zusammen mit anderen erfahrenen Teilnehmern – stellt ein höchst motivierendes Umfeld dar, welches Lernerfolg massiv begünstigt und bereits während des Studiums eine konkrete Umsetzung in die Praxis erlaubt – zum Wohle der Teilnehmenden und der Unternehmen.

### Zielgruppen

Die Studiengänge richten sich ausschliesslich an leistungsorientierte Führungskräfte, Praktiker und Fachspezialisten mit mehrjähriger Praxiserfahrung, die sich vertieftes Wissen aneignen möchten, welches deutlich über einen einmaligen Besuch eines Managementseminars hinausgeht, für die aber ein mehrjähriges Vollzeit-Betriebswirtschaftsstudium aus zeitlichen Gründen nicht mehr in Frage kommt.

Die Teilnehmenden legen dabei Wert auf ein Höchstmass an Praxisbezug und haben je nach Programm den Anspruch, sich entweder zum Spezialisten in einem Fachgebiet (z.B. **Marketing Zertifikats-Diplom**) oder sich zu einem Generalisten mit vertieftem betriebswirtschaftlichem Know-how auszubilden (z.B. **Certified Management Expert (CME) oder Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS**).

Anderen ist gemeinsam, dass Sie berufsbegleitend einen akademischen MBA-Abschluss («**International Executive MBA**» oder «**Master of Business Administration in Integrated Management**») anstreben.

Gerade jüngere Führungskräfte – ohne Hochschulabschluss – möchten häufig ein Studium nachholen: Hier ist das akademische **B.A. in Business Administration Programm** für Führungskräfte die passende Option.

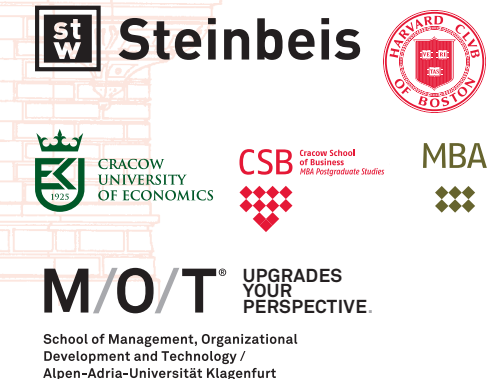
### Zeitliche Beanspruchung

Der Konzeption der Studiengänge liegt langjährige Erfahrung in der Ausbildung von bereits praxiserfahrenen Führungskräften zugrunde und berücksichtigt insbesondere auch die Charakteristika der Ausbildungen im deutschsprachigen Raum, welche die meisten unserer Absolventen/innen durchlaufen haben.

Im Gegensatz zu einem Vollzeitstudium, welches in den ersten Jahren neben reinem theoretischen Management-Grundlagenwissen intensiv unterstützende Themenbereiche wie z.B. Mathematik, Statistik, Informatik etc. vermittelt, kann im Rahmen der Studiengänge aufgrund der Vorbildung der Teilnehmer/innen meist darauf verzichtet werden.

### Unsere Kooperationspartner

Dank unseren Kooperationspartnern stellen wir eine problemlose Anschlussfähigkeit der akademischen Ausbildungen in der EU sicher.



# Studieren in St. Gallen

## Akademische MBA-Programme

MBA-Ausbildungen für erfahrene Führungspersönlichkeiten mit Hochschulabschluss (**International Executive MBA**) und für Nachwuchsführungskräfte ohne Hochschulabschluss (**MBA in Integrated Management**), welche einen akademischen MBA-Abschluss anstreben. Vorhandene Diplome können – je nach Voraussetzung – angerechnet werden. **Berufsbegleitend.** Maximale zeitliche Flexibilität – modulares Ausbildungskonzept.

## General Management & Bachelor-Zertifikate

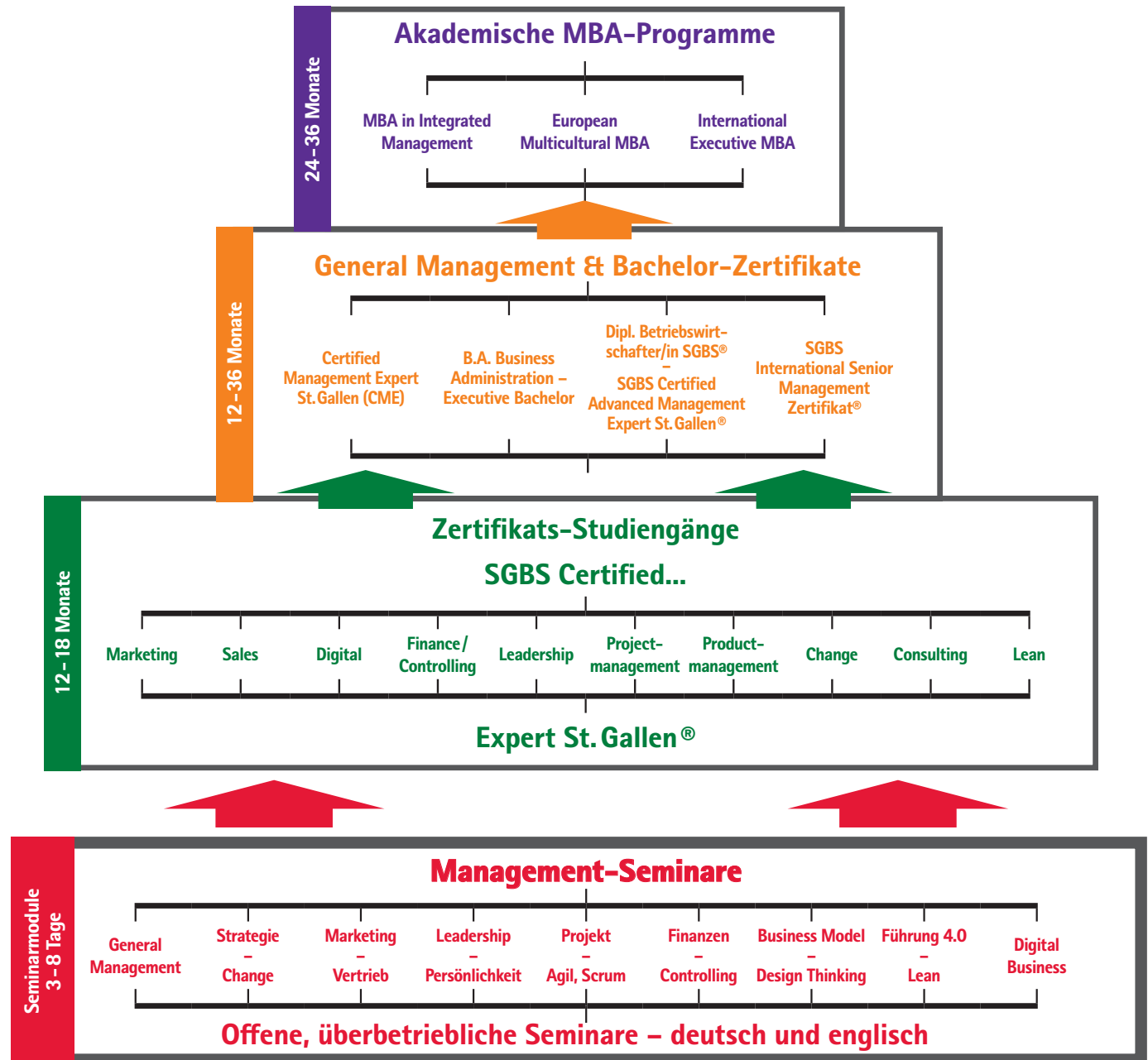
Berufsbegleitende Studiengänge für Führungskräfte und Praktiker, welche eine höhere General Managementfunktion anstreben und dementsprechend eine umfassende betriebswirtschaftliche Ausbildung benötigen, z. B. **Dipl. Betriebswirt** oder **Certified Management Expert (CME)**.

**B.A. Bachelor of Business Administration** Studiengang für jüngere Führungskräfte, die einen Hochschulabschluss anstreben (auch ohne Abitur).

## Zertifikats-Studiengänge

Ausbildungen mit Zertifikatsabschluss für Führungskräfte, welche ihr Praxiswissen fundieren oder Ausbildungen mit Zertifikatsabschluss für für Nachwuchskräfte, welche sich Managementwissen innert kürzester Zeit aneignen möchten (z. B. **Certified ... Expert St. Gallen**).

# SGBS Ausbildungs-Pyramide



# Wissenschaftlicher Hintergrund der Diplomstudiengänge SGBS für Führungskräfte

|                  |   |                               |          |   |
|------------------|---|-------------------------------|----------|---|
| Swirdoff – SGBBT | 1 | Multidisziplinäres Management | Bleicher | Management im Wandel                    |
| Swirdoff – SGBBT | 2 | Multidisziplinäres Management | Bleicher | Strukturen und Kulturen                 |
| Swirdoff – SGBBT | 3 | Multidisziplinäres Management | Bleicher | Normatives und Strategisches Management |
| Swirdoff – SGBBT | 4 | Multidisziplinäres Management | Bleicher | Managementsysteme                       |
| Swirdoff – SGBBT | 5 | Multidisziplinäres Management | Bleicher | Human Resources Management              |
| Swirdoff – SGBBT | 6 | Multidisziplinäres Management | Bleicher | Corporate Dynamics                      |



**Band 6:**  
Corporate Dynamics



**Band 4:**  
Managementsysteme



**Band 2:**  
Strukturen und Kulturen

## Meilensteine der Entwicklung Integrierten Managements



**Band 5:**  
Human Resources Management



**Band 3:**  
Normatives und Strategisches Management



**Band 1:**  
Management im Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft

Die «St. Galler Schule» hat sich frühzeitig von rein ökonomistischen Vorstellungen der traditionellen Betriebswirtschaftslehre emanzipiert, indem sie ihren Schwerpunkt auf die Entwicklung einer Lehre von der Unternehmensführung sozialer Systeme legte. Ihr Begründer Hans Ulrich als Professor der damaligen Hochschule – jetzt «Universität St. Gallen (HSG)» genannt – erkannte die integrierende Kraft des Systemansatzes im Spannungsfeld von Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und erarbeitete mit Kollegen und Mitarbeitern das sogenannte St. Galler Management-Modell als eine sich der Wirtschaftspraxis annähernde Ausformung einer Managementlehre. Es war Knut Bleicher anschliessend vergönnt, als Nachfolger Ulrichs dieses Werk zusammen mit befreundeten Kollegen und Mitarbeitern zum «St. Galler Management-Konzept» weiterzuentwickeln, welches nunmehr unter dem Titel «Das Konzept Integriertes Management» bereits in der 9. Auflage (von Christian Abegglen und Kollegen vollständig überarbeitet und aktualisiert) beim Campus Verlag vorliegt (Juli 2017).

Während dieses Werk in strukturierter Form die Grundlagen des Konzeptes wiedergibt, sind im Umfeld seiner Erarbeitung und Weiterführung vielfältige vertiefende Beiträge von Knut Bleicher in Fachzeitschriften und Sammelwerken erschienen, die die Entwicklung des Managementkonzepts nachzeichnen, vertiefen und ergänzen, wobei vor allem auch tangenziale Bezüge zu angrenzenden Spezialfragen eröffnet werden. Dr. Christian Abegglen hat die aufwendige Aufgabe übernommen, diese einem interessierten Kreis von Wissenschaftlern und vor allem Führungskräften in der Praxis näher zu bringen. Das umfangreiche Textmaterial wurde dabei zu sechs Bänden zusammengefasst und geordnet, die sich jeweils mit zentralen Fragen des Managements auseinandersetzen:

### Band 1: Management im Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft

Der sich vollziehende Wandel in unseren gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen lässt eingangs die Frage nach den

notwendigen Konsequenzen im Denken und Handeln des Managements stellen und verlangt andersartige Konzepte.

### Band 2: Strukturen und Kulturen der Organisation im Umbruch

Der dargestellte Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft bleibt nicht ohne gravierenden Einfluss auf Strukturen und Kulturen der Organisationen, die sich den neuen Rahmenbedingungen anpassen müssen. Neue Organisationsformen sind erkennbar und stossen aber auch an Grenzen. Am Horizont zum Neuen eröffnen sich jedoch interessante Perspektiven einer systemischen Organisationsgestaltung und Führung für die Zukunft.

### Band 3: Normatives Management konstituiert und strategisches Management richtet die Unternehmensentwicklung aus

In diesem Band wird die identitätsschaffende Rolle der Unternehmensphilosophie herausgearbeitet, die für die Anpassung der Neubewertung von Unternehmen konstitutiv ist. Das strategische Management ist anschliessend auf die Ausrichtung von Aktivitäten zur Gewinnung von Wettbewerbsvorteilen programmatisch auszurichten und zu konzentrieren, was eine Konzentration verfügbarer Ressourcen und Kräfte im Wettbewerb am Markt erfordert.

### Band 4: Die strukturelle Gestaltung durch Organisations- und Managementsysteme weist in Richtung einer Flexibilisierung und virtuellen Öffnung

Die strukturelle Gestaltung der Unternehmung hat den in der Vision und in den Missionen vorgegebenen Zukunftskurs der Unternehmung und die strategische Programmgestaltung zu unterstützen, in dem sie menschliches Verhalten bei der Problemerkennung und operativen Problemlösung in erfolgsversprechende geordnete Bahnen lenkt. In diesem Zusammenhang kommt der Ausgestaltung von Managementsystemen und der Verhaltenssteuerung zum Ausgleich eine besondere Bedeutung zu.

# Das St. Galler Konzept Integriertes Management

## Band 5: Das Problemverhalten der Mitarbeiter und die tradierte Unternehmenskultur müssen sich an neue Anforderungen anpassen

Da dem Menschen im Übergang zur Wissensgesellschaft als treibender Potenzialfaktor die erfolgsentscheidende Rolle zukommen wird, gilt es die aus der Tradition erwachsene Unternehmenskultur näher auf ihre notwendige Fortschrittlichkeit hin zu überprüfen. Unter dem Stichwort der Entwicklung einer «lernenden Organisation» sollten Möglichkeiten geprüft werden, den täglichen Arbeitsvollzug zugleich als ein Lernfeld zu begreifen.

## Band 6: Integriertes Management ist auf die Entwicklung von Kernpotenzialen zu konzentrieren und Unternehmensentwicklung («Corporate Dynamics») verlangt ein bewusstes «Change Management»

In längerfristiger Perspektive geht es im Integrationsmanagement vor allem um die Pflege und Entwicklung von Kernpotenzialen aus denen sich neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben. Neue Geschäftsmöglichkeiten bedeuten Wandel, welcher Veränderungen von Strukturen und Verhalten im Zeitablauf erfordert. Unternehmungen durchwandern in ihrer Entwicklung im Zeitablauf somit bestimmte Phasen, wobei bei Phasenübergängen jeweils typische Krisensymptome erkennbar werden, welche beachtet und konterkariert werden müssen. All dies setzt ein bewusstes «Change Management» voraus.

Das Sammelwerk, welches mit Band 1 bis Band 6 im Handel erschienen ist, ist kein leichter Stoff für Ungeduldige, aber ein profunder für systematisch Denkende und zielstrebig Handelnde!



Dr. Christian Abegglen, Herausgeber

## Das St. Galler Konzept

Das Diplomprogramm SGBS basiert auf dem Werk St. Galler «Konzept Integriertes Management», welches von unserem ehemaligen Vorsitzenden des Beirates der St. Galler Business School, Herrn Prof. (emer.) Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher – auf der Grundlage der Werke von Prof. Dr. Dres. h.c. Hans Ulrich – massgeblich geprägt und entwickelt wurde. Dieses St. Galler Management-Konzept ist heute zu einem Standard der modernen Management-Lehre geworden.

# 25 Jahre St. Galler Konzept

Mit diesem Werk wird dem Manager, der Managerin eine Denkart und Steuerungshilfe zur Verfügung gestellt, welche gerade den heutigen, hochkomplexen, globalen Anforderungen an Unternehmen gerecht wird. Allerdings vermittelt der von Professor Knut Bleicher weiterentwickelte St. Galler Ansatz bewusst keine Rezepte oder einfache Patentlösungen. Vielmehr bietet er einen Gestaltungsrahmen, ein «Leerstellengerüst für Sinnvolles» (nach Ulrich), mit dem Führungskräfte dank besserer Kenntnis der Gesamtzusammenhänge Probleme selbst identifizieren und mögliche Lösungen finden können. Dazu werden dem praktizierenden erfahrenen Manager mittels eines spezifischen Bezugsrahmens und einem darauf abgestimmten Vorgehenskonzept wesentliche Denkanstösse und Instrumente an die Hand gegeben werden,

die es ihm ermöglichen, das ganzheitliche St. Galler Gedankengut auf das eigene Unternehmen bzw. spezifische Problemstellungen zu übertragen. Daraus resultieren Antworten und Kernaussagen zur Bewältigung des sich vollziehenden Wandels.

Das St. Galler Konzept von Professor Bleicher ist seit 1991 in neun Auflagen erschienen (die 9. Auflage Juli 2017) und hat sich einen bleibenden Platz in der Managementliteratur verschaffen.

Auch wenn gegenwärtig gerade in den Weiterentwicklungen des ursprünglichen St. Galler Modells zunehmend ethische Aspekte im Sinne eines Corporate Citizenship und vor allem stärker prozessoptimierende Überlegungen flankierend in den Fokus wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Forschungsaktivitäten gelangen, so bildet das Bleichersche Konzept eines «Integrierten Management» doch nach wie vor die zentrale Säule des St. Galler Managementverständnisses. Bewusst wird mit diesem integrierten Ansatz auch ein deutlicher Gegenpol zum speziell im angloamerikanischen Raum häufig zu beobachtenden, eher eindimensionalen Management-Denken gesetzt.



Christian Abegglen  
**Unternehmen neu erfinden**  
Das Denk- und Arbeitsbuch gegen organisierten Stillstand



Das Werk «Das Konzept Integriertes Management» – zu beziehen in unserem Sekretariat oder in jeder Buchhandlung – bildet den Orientierungsrahmen sämtlicher Studiengänge.

## Faculty

Der Dozentenstab der St. Galler Business School vereinigt 90 Persönlichkeiten, welche die Ergebnisse ihrer intensiven internationalen Aktivitäten – sei es in der Wissenschaft, Forschung, Managementberatung oder als Praktiker – in hochkarätiger und umsetzungsorientierter Form vermitteln.

# Studienbeginn & Terminübersicht allgemein 2019-2020

## Studieneintrittstermine

Für sämtliche MBA-, B.A.- & Zertifikatsdiplome ist ein Studieneintritt jeweils semesterweise möglich. Ein rückwirkender Eintritt ist längstens bis 30 Tage nach Studienbeginn möglich.

### Beginn Sommersemester 2019

8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

6. April 2020

### Beginn Wintersemester 2020

5. Oktober 2020

## Bewerbungsverfahren

Bitte verlangen Sie in unserem Sekretariat (diplome@sgbs.ch) den Bewerbungsbogen.

ST. GALLER BUSINESS SCHOOL

Bewerbungsbogen

---

Diplom-Studiengang SGBS

---

ST. GALLER BUSINESS SCHOOL  
 MASTER DIPLOME ST. GALLER · ROSENBERGSTRASSE 36 · CH-9000 ST. GALLEN  
 TEL: 0041 (0)71 225 40 80 · FAX 0041(0)71 225 40 89  
 E-MAIL: DIPLOMEN@SGBS.CH · INTERNET: WWW.SGBS.CH

## Prüfungs-Termine

### Termine Abschlussprüfung: Verteidigung der Projektarbeit

Jährlich finden 2-3 Abschlussprüfungstermine statt. Im Rahmen dieser Prüfungen ist die erstellte Projektarbeit mündlich zu präsentieren und zu verteidigen (30 Minuten; MBA-Master Thesis: 40 Minuten)

Donnerstag, 4. April 2019

Mittwoch, 25. September 2019

Mittwoch, 25. März 2020

Mittwoch, 23. September 2020

### Campus-Days: Wissenschaftliches Arbeiten

\*(fakultativ: Unterstützung Erstellung der Projektarbeit und Master Thesis)

Fr - Sa, 22. - 23. Feb. 2019 in St. Gallen

Fr - Sa, 30. - 31. Aug. 2019 in St. Gallen

Fr - Sa, 28. - 29. Feb. 2020 in St. Gallen

Fr - Sa, 28. - 29. Aug. 2020 in St. Gallen

\* Fakultative Veranstaltung (nicht in der Studiengebühr enthalten).

Gebühr der Campus-Days:  
CHF 950.-/€ 900.- exkl. gesetzl. MwSt.

## Diplomverleihung

### St. Galler Management-Kongress

Im Rahmen des Explorer Circles bzw. Kongresses zweimal pro Jahr:

5. April 2019, St. Blasien  
(Start Freitag, 14:00 Uhr)

26. September 2019, St. Gallen  
(Start Donnerstag, 14:00 Uhr)

26. März 2020, St. Blasien  
(Start Donnerstag, 14:00 Uhr)

24. September 2020, St. Gallen  
(Start Donnerstag, 14:00 Uhr)

### St. Galler Abend

Im Anschluss an den Explorer Circle bzw. Kongress findet am Abend ab 19.00 Uhr die Diplomfeier, inkl. Abendevent, statt.

5. April 2019, ab 19.00 Uhr in St. Blasien

26. Sept. 2019, ab 19.00 Uhr in St. Gallen

26. März 2020, ab 19.00 Uhr in St. Blasien

24. Sept. 2020, ab 19.00 Uhr in St. Gallen

**SGBS Alumni-Club** St. Galler Business School

**Aktivitäten**

Kongresse in St. Gallen  
22.-23. September 2017  
21.-22. September 2018

**Nächste Firmenanlässe «Zu Gast bei»**  
Vierteljährliche Firmenanlässe des SGBS Alumni-Clubs.

|   |  |                       |
|---|--|-----------------------|
| <b>Deutschland-Mitte</b><br>TO TechQuartier Frankfurt - Innovation Lab - Frankfurter Spinnhalle 60327 Frankfurt am Main | <b>25. April 2017</b><br>Zeit: 18.30 h<br>Bitte Anmeldung per E-Mail<br>Kontakt: seminar@sgbs.ch | <b>Innovation Lab</b> |
| <b>Deutschland-Süd</b><br>Sixt GmbH & Co. Autovermietung KG Ottensrieder 19 DE-80333 München www.sixt.de                | <b>6. Juli 2017</b><br>Zeit: 18.30 h<br>Bitte Anmeldung per E-Mail<br>Kontakt: seminar@sgbs.ch   | <b>SIXT</b>           |

**15. St. Galler Management-Kongress** Persönliche Arbeitstechnik in digitalen Zeiten: Do's & Dont's

www.sgbs.ch/kongress

22.-23. September 2017 in St. Gallen

**Österreich/Osteuropa**  
Scheer Manufaktur Wien Maxschuhle und SCHEER Essen Bräunerstrasse 4 AT-1010 Wien www.scheer.at

**16. November 2017**  
Zeit: 18.30 h  
Bitte Anmeldung per E-Mail  
Kontakt: seminar@sgbs.ch

Bitte stellen Sie mir folgende Broschüren zu:  
 Seminarbroschüre  Master- und Diplomstudiengänge  
 Ich interessiere mich für eine SGBS-Clubmitgliedschaft  Ich möchte mich als SGBS-Alumni-Club-Mitglied anmelden  
 Ich interessiere mich für Inhouse-Schulungen oder Workshops. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Name: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_ RZ/DZ: \_\_\_\_\_  
 E-Mail: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_

St.Galler Business School www.sgbs-alumni.ch  
 Rosenberghausstrasse 36 www.sgbs.ch/alumni  
 CH-9000 St. Gallen Tel: 0041 (0)71 225 40 80  
 Fax: 0041 (0)71 225 40 89

Beispielprogramm Regionalaktivitäten





# Studienbegleitende Veranstaltungen der MBA-, B.A.- & Zertifikatsdiplome

Der Besuch der Kick-off Veranstaltung gilt als Auftakt für alle Studiengänge.

Die weiteren studienbegleitenden Veranstaltungen sind im Verlauf der Studiengänge zu besuchen.

Sie wählen jeweils einen Termin pro Veranstaltung aus.

## Kick-Off Veranstaltung

**The business of business is business? Unternehmen und Geschäfte initiieren bzw. langfristig ausrichten:**

**Kick-Off Kolloquium «Integriertes Management» (2 Tage)**

### 2019

1. Durchführung  
Fr – Sa, 12. – 13. April 2019 in St. Gallen
2. Durchführung  
Fr – Sa, 11. – 12. Oktober 2019 in St. Gallen

### 2020

1. Durchführung  
Fr – Sa, 3. – 4. April 2020 in St. Gallen
2. Durchführung  
Fr – Sa, 9. – 10. Oktober 2020 in St. Gallen

[sgbs.ch/k3](http://sgbs.ch/k3)

Verlangen Sie die vollständige Veranstaltungsliste in unserem Sekretariat ([diplome@sgbs.ch](mailto:diplome@sgbs.ch)).

## Studienbegleitende Veranstaltungen

**Geschäfte und Konzepte quantifizieren:  
Kolloquium «Finanz- & Rechnungswesen»  
(2 Tage)**

### 2019

1. Durchführung  
Fr – Sa, 28. – 29. Juni 2019  
in St. Gallen
2. Durchführung  
Fr – Sa, 29. – 30. November 2019  
in St. Gallen

### 2020

1. Durchführung  
Fr – Sa, 26. – 27. Juni 2020  
in St. Gallen
2. Durchführung  
Fr – Sa, 4. – 5. Dezember 2020  
in St. Gallen

[sgbs.ch/k5](http://sgbs.ch/k5)



**Geschäfte, Konzepte und Ideen gegen  
Aussen und Innen «verkaufen»:  
Kolloquium «Coaching und Präsentation»  
(2 Tage)**

### 2019

1. Durchführung  
Fr – Sa, 10. – 11. Mai 2019  
in St. Gallen
2. Durchführung  
Fr – Sa, 15. – 16. November 2019  
in St. Gallen

### 2020

1. Durchführung  
Fr – Sa, 8. – 9. Mai 2020  
in St. Gallen
2. Durchführung  
Fr – Sa, 6. – 7. November 2020  
in St. Gallen

[sgbs.ch/k7](http://sgbs.ch/k7)

## Persönliche Referenzen

Unsere ehemaligen Absolventen und Alumni-Beiräte beraten Sie gerne persönlich, z.B. in Frankfurt  
MBA Michael Beckmann:



MBA Michael Beckmann  
SGBS Alumni-Beirat

## Referenten



Dr. Christian Abegglen



Daniel Gfeller



Dr. Markus Müller



Dr. Ulrich v. Bassewitz

# «Zu Gast bei»: Best Practice- & Networking-Veranstaltungen

Fakultativ sind Sie eingeladen, die Alumni-Regionalanlässe «zu Gast bei» u.a. in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien sowie

im Anschluss an die Schlusspräsentation den Alumni-Event (Kongress) mit Diplomübergabe zu besuchen.  
Termine: [sgbs.ch/regio](http://sgbs.ch/regio)



Unsere Best Practice Partner der letzten Jahre



# Rückblick SGBS Best Practice & Networking Veranstaltungen: «Zu Gast bei»

**Hamburg**  
03.02.2015  
ab 18.30 Uhr

**St. Gallen Business School**

**Programm**

ab 18.15 Uhr Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30 Uhr Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

**GERHARD D. WEMPE KG**  
Frau Kim-Eva Wempe (Inhaberin) über die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen an den Fachhandel aus Sicht der Gerhard D. Wempe KG, einem der renommiertesten und erfolgreichsten internationalen Unternehmen im Luxus-Konsumgüter Bereich.

ca. 19.30 Uhr Besichtigung

ca. 20.15 Uhr Abschluss-Apéro

ca. 21.00 Uhr Ende des Anlasses

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Gerhard D. WEMPE KG

**Leica**

**St. Gallen Business School**

**Wetzlar**  
21.04.2015  
ab 18.30 Uhr

**mit Life Business Case**

**Programm**

ab 18.15 Uhr Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30 Uhr Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

**Leica Camera AG**  
Herr Ronald Marcel Peters (CFO) gibt Einblicke in die faszinierende Welt der Leica Camera AG.

18.30 Uhr Führung durch Museum und Fertigung

19.30 Uhr **Life Business Case**: Optionen für die zukünftige Ausrichtung eines Anbieters von High-End-Produkten

- Einführung durch Leica-Management
- Bearbeitung durch Teilnehmer-Gruppen
- Präsentation & Diskussion

ca. 20.45 Uhr Abschluss-Apéro

ca. 21.30 Uhr Ende des Anlasses

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Leica Camera AG

**antenne BAYERN**

**St. Gallen Business School**

**München/Ismaning**  
07.07.2015  
ab 18.30 Uhr

**Programm**

ab 18.15 Uhr Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30 Uhr Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

ca. 18.40 Uhr **Besichtigung ANTENNE BAYERN**

ca. 19.45 Uhr Herr Karlheinz Hübner, Herr Martin Kunze und Herr Thomas Kerschke geben Einblicke in Deutschlands meistgehörten Radiosender und die erfolgreiche Unternehmenseinheit ANTENNE BAYERN sowie Ausblicke in die permanente Weiterentwicklung der Programmteile unterstützt durch innovatives Eventmarketing und fokussierte Marktkommunikation.

ca. 20.45 Uhr Abschluss-Apéro

ca. 21.30 Uhr Ende des Anlasses

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Antenne Bayern

**Reader's Digest**

**St. Gallen Business School**

**Zürich**  
29.10.2015  
ab 18.30 Uhr

**mit Life Business Case**

**Programm**

ab 18.15 Uhr Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30 Uhr Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

**Reader's Digest - Willkommen beim traditionsreichen globalen Medien- und Marketing-Unternehmen**

Urs Anderegg (Chef Reader's Digest Schweiz) über das Management exzellenter Produkte und die Herausforderungen des digitalen Zeitalters für das Verlag und Direktmarketing-Geschäft.

Urs Anderegg  
Verantwortlicher Schweiz

19.30 Uhr **Life Business Case**: Optionen für die zukünftige Ausrichtung der Reader's Digest Schweiz

- Einführung durch Urs Anderegg
- Bearbeitung durch Teilnehmer-Gruppen
- Präsentation & Diskussion

Abschluss-Apéro

Ende des Anlasses

Reader's Digest AG  
Raffelstrasse 11, CH - 8045 Zürich

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Reader's Digest

**HPA**  
Hamburg Port Authority

**St. Gallen Business School**

**Hamburg**  
09.02.2016  
ab 18.30 Uhr

**Programm**

ab 18.15 Uhr Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30 Uhr Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

**Hamburg Port Authority**  
Frau Iris Scheel (Projektleiterin Kreuzfahrt-terminal Stehverwer) über die aktuellen und kommenden Herausforderungen an ein zukunftsorientiertes Hafenmanagement, mit exklusiver Hafenerfahrung.

Iris Scheel  
(Projektleiterin Kreuzfahrt-terminal Stehverwer)

ca. 20.15 Uhr Abschluss-Apéro

ca. 21.00 Uhr Ende des Anlasses

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Hamburg Port Authority

**Frankfurt Allgemeine**

**St. Gallen Business School**

**Frankfurt**  
19.04.2016  
ab 18.30 Uhr

**mit interaktiver Podiumsdiskussion und Life Business Case**

**Programm**

ab 18.00 Uhr Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30 Uhr Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

**Frankfurter Allgemeine Zeitung**  
Werner Dinka (Herausgeber der FAZ) über Geschichte, Wirken und Wesen der FAZ und Gedanken zum Nutzen des Journalismus.

ab 18.45 Uhr Interaktive Podiumsdiskussion als Plattform für Fragen der Teilnehmenden an die FAZ zu gegenwärtigen Änderungen im Geschäfts- und Rollenmodell einer Zeitung.

ab 19.30 Uhr Life Business Case: Bearbeitung von aktuellen Fällen aus dem journalistischen Alltag, Präsentation und Diskussion.

Abschluss-Apéro

ca. 20.30 Uhr

ca. 21.30 Uhr Ende des Anlasses

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Frankfurter Allgemeine

**Munich RE**

**St. Gallen Business School**

**München**  
05.07.2016  
ab 17.45 Uhr

**Exklusive Kunstführung, Besichtigung Newsroom, Präsentationen und Diskussionen zu „Unternehmenskommunikation & Marketing der Munich RE“ und „Einblicke in die Welt der Rückversicherung“**

**Programm**

ab 17.30h Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 17.45h Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS und Frau Beate Monastl (Head of Marketing Consulting & North America Hub).

Führung durch die Kunstausstellung der Munich RE, Einblicke und Hintergründe der Unternehmenskommunikation & Marketing der Munich RE durch Frau Beate Monastl (Head of TV & Entertainment).

ab 18.30h Besichtigung Newsroom und Open Space Konzept.

Einblicke in die Welt der Rückversicherung durch Frau Dr. Claudia Crank (Management Consultant Munich Hub).

ca. 20.00h Abschluss-Apéro und geselliges Beisammensein

ca. 21.30h Ende des Anlasses

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Munich RE

**swisscom**

**St. Gallen Business School**

**Zürich**  
02.11.2016  
ab 18.30 Uhr

**Exklusiver Event: zu Gast bei Swisscom TV. Blicken Sie hinter die Kulissen moderner Multimedia Angebote und der Zukunft des digitalen Fernsehens.**

**Programm**

ab 18.15h Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30h Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS und Frau Isabelle Hen-Wollmar (Head of TV & Entertainment).

ab 18.45h Isabelle Hen-Wollmar

- TV, starbendes Medium oder Erfolgsfaktor? Wie Swisscom TV den Fernsehkonsum in der Schweiz verändert.
- Swisscom TV Demo: „Experience is King“
- Q&A und kurze Fokus-Gruppe zu einem neuen Swisscom TV 2.0 Feature.

ca. 20.00h Abschluss-Apéro und geselliges Beisammensein

ca. 21.30h Ende des Anlasses

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Swisscom TV

**Post**  
ÖSTERREICHISCHE POST AG

**St. Gallen Business School**

**Wien**  
31.01.2017  
ab 18.30 Uhr

**Preisverleihung & Sighnerstunde mit Frankfurter Allgemeine Buch**

**Programm**

ab 18.15h Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30h Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

ab 18.45h **Corporate Wording**  
Identität durch Information  
FAZ Buch Autorenteam Förster & Förster (Main-Peter Förster (CW-Beirater) und Andreas Förster (CW-Partner))

ab 19.30h **Österreichische Post AG**  
Business Case: Kommunikation neu ausrichten  
Manuela Bruck, Leiterin Unternehmenskommunikation  
Best Practice: Neuausrichtung schriftlicher Kundenservice  
Andreas Konrad, Leiter Kundenservice

ab 20.20h **Frankfurter Allgemeine Buch**  
Verleihung des CW Best Practice Awards  
Bianca Labitzke, Pressesprecherin, FAZ Buch

ab 21.30h Abschluss-Apéro mit „Spieglerstunde“  
Manuela Bruck, Verlags- und Universitätsbuchhandlung

ca. 21.30h Ende der Veranstaltung

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

Österreichische Post

**TQ**  
TechQuartier

**St. Gallen Business School**

**Frankfurt**  
25. April 2017

**SGBS „Zu Gast bei...“ TechQuartier Frankfurt Mit interaktiver Podiumsdiskussion und Life Business Case**

**Programm**

ab 18.00h Eintreffen der Teilnehmer und Get-Together

ab 18.30h Begrüssung durch Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführender Direktor der SGBS

ab 18.35h **TechQuartier Frankfurt**  
Rollen und Ziele des TQ beim Aufbau des führenden Startup- und Fresh Hubs in Europa, anschließend Führung durch das TQ  
Dr. Sebastian Schäfer (Managing Director TQ)

ab 19.05h **Bankenbranche im Umbruch**  
Interaktive Podiumsdiskussion mit Repräsentanten des TQ, des Innovationslab und der Frankfurter Sparkasse zu Veränderungen der Bankenbranche und das neue Rollenmodell einer Sparkasse  
Dr. Arne Weick (Vorstand/Frankfurter Sparkasse)  
Dr. Roland Becker (Vizepräsident Firmenkundenschaft Frankfurter Sparkasse)  
Dr. Sebastian Schäfer (Managing Director TQ)  
Dr. Marie-Luise Sessler (InnovationLab)  
Michael Kolonnen, M. Sc. (InnovationLab)

ab 19.30h **Life Business Case**  
Sparkasse der Zukunft - das will der Kunde! Gruppenarbeit mit anschließender Präsentation und Diskussion

ab 20.45h Abschluss-Apéro

ca. 21.30h Ende der Veranstaltung

St. Gallen Business School www.sgbs.ch

TechQuartier/Innovation Lab

Alle Veranstaltungen unter: [www.sgbs.ch/regio](http://www.sgbs.ch/regio)

# Übersicht MBA- & B.A.- Diplomstudien- gänge

## Unsere Kooperationspartner

Dank unseren Kooperationspartnern stellen wir eine problemlose Anschlussfähigkeit der akademischen Ausbildungen in der EU sicher.

**M/O/T** UPGRADES  
YOUR  
PERSPECTIVE.

School of Management, Organizational  
Development and Technology /  
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

\* Die akademischen Studiengänge «Master of Business Administration (MBA) – in Integrated Management» und «International Executive MBA» werden von der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt in Zusammenarbeit und Kooperation mit der St. Galler Business School angeboten.

**st  
w** Steinbeis

**SCMT**  
Steinbeis Center of Management  
and Technology

\*\* Der B.A.-Studiengang wird in Kooperation mit dem SCMT bzw. der Steinbeis University Berlin durchgeführt.

## Master of Business Administration (MBA) – in Integrated Management \*

Seite 18

Der akademische Studiengang, welcher berufsbegleitend über 24–36 Monate erworben werden kann, richtet sich an Studienteilnehmer im Alter ab 28 Jahren, welche sich auf eine obere und oberste Führungsposition vorbereiten wollen.

Zugelassen sind nur Kandidaten/innen mit einem postsekundären Bildungsabschluss und mehrjähriger Praxiserfahrung in einer Führungs- oder Spezialistenposition.

## International Executive MBA \*

Seite 20

Universitäre 24–36-monatige berufsbegleitende Ausbildung mit akademischem Abschluss für obere und oberste Führungskräfte mit mindestens 10 Jahren Führungserfahrung im oberen Management und vorhandenem Hochschulabschluss. Besuch internationaler Seminare:

- Strategy Week at Harvard Club of Boston, Boston
- Leadership Week at Harvard Club of Boston, Boston
- Finance Week at London School of Economics (LSE), London
- Business Simulation, University of Cracow

## MBA in European Multicultural Integrated Management

Seite 22

2-jährige, berufsbegleitende Ausbildung in «European Multicultural Integrated Management» – ausgerichtet auf jüngere Nachwuchskräfte mit noch wenig Managementenerfahrung. Insgesamt 15 Module, vornehmlich in Krakau, bestehend aus Wochenend-Präsenzseminaren und Study Trips mit anschließender Master Thesis.

In Zusammenarbeit mit:



CRACOW  
UNIVERSITY  
OF ECONOMICS



MBA



## B.A. in Business Administration – Executive Bachelor \*\*

Seite 25

Das 3jährige berufsbegleitende Executive Bachelorstudium liefert jüngeren Führungskräften und Spezialisten – dank der Verbindung zwischen der praxisorientierten Projektvorgehensmethodik der Steinbeis-Hochschule Berlin und dem Integrierten St. Galler Konzept der St. Galler Business School – ein maximal auf die Unternehmenspraxis ausgerichtetes Studium.

Modular aufgebaut, Seminarblöcke zu 2–4 Tagen, gecoachte Projektarbeiten – Studieren fern von Massenbetrieb und Theorielastigkeit.

**Auch ohne Abitur/Matura, falls genügend Praxisnachweis.**



## Konzept & Inhalte MBA-Studiengänge\*

**St. Galler  
Business School**

**M/O/T**® UPGRADES  
YOUR  
PERSPECTIVE.  
School of Management, Organizational  
Development and Technology /  
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

**Im Rahmen des Master of Business Administration (MBA) in Integrated Management belegen Sie ca. 20 Seminare und Kolloquien** Seite 18

Mittels ca. 20 Seminaren und Kolloquien zu jeweils 2-5 Tagen, Selbststudium, Projektarbeit und Master Thesis werden die Gesetzmässigkeiten des Integrierten Managements im Verlauf der Ausbildung intensiv vermittelt und trainiert (120 ECTS-Punkte).

Folgende Seminare sind u. a. zu besuchen:

- Strategische Unternehmensführung
- Struktur- & Prozessmanagement
- Marketing Management
- St. Galler Finanzlehrgang
- Change Management
- Human Resources Management
- Leadership & Rhetorik
- Unternehmensplanspiel
- Case Study Trip Switzerland

### Zeitliche Flexibilität

Sämtliche Seminare werden jährlich 2x angeboten. Somit können Sie Ihr Studium zeitlich individuell und flexibel gestalten.

### Studienstart durch Einzelseminare

Auch ein «Studienstart» durch Besuch einzelner Seminare ist möglich – dies aufgrund der Anrechenbarkeit vieler Seminare der St. Galler Business School an dieses MBA Programm.

\* Die akademischen Studiengänge «Master of Business Administration (MBA) – in Integrated Management» und «International Executive MBA» werden von der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt in Zusammenarbeit und Kooperation mit der St. Galler Business School angeboten.

**Im Rahmen des International Executive MBA belegen Sie 32–40 Seminare und Kolloquien** Seite 20

Die auf 2-3 Jahre angelegte berufs begleitende international orientierte Ausbildung – 120 ECTS-Punkte, 5 Semester – ist spezifisch auf die Situation von Executives und Senior Manager/innen in oberen und obersten Positionen mit vorhandenem Hochschulabschluss zugeschnitten.

Das akademische Studium umfasst insgesamt ca. 20 Seminare und Kolloquien zu jeweils 2-5 Tagen, Selbststudium, 4 Fernstudienmodule, eine Projektarbeit sowie Master Thesis mit anschliessender Defensio.

Die Präsenzseminare des Studiengangs werden in verschiedenen Städten in Europa u. a. z. B. in St. Gallen, London, Wien, Klagenfurt, Cracow etc. durchgeführt. Ausserhalb Europas finden die Seminare u. a. in Boston und Shanghai in den untenstehend aufgeführten Standorten unter Einbezug lokaler, sehr erfahrener Dozenten statt:

- Strategy Week, Harvard Club of Boston, Boston
- Leadership Week, Harvard Club of Boston, Boston
- Finance Week, London School of Economics (LSE), London
- Business Simulation, University of Cracow

Folgende weitere Seminare sind u. a. zu besuchen (Auswahl):

- Finanzmanagement
- Leadership Maturity
- Produkt- & Projektmanagement
- Case Study Trip
- Management-Simulator
- Change Management - Organizational Behaviour
- Strategisches Management für Executives



# General Management-Studiengänge

Berufsbegleitende General Management Studiengänge für Führungskräfte, Praktiker und Nachwuchskräfte ohne fundierte betriebswirtschaftliche Ausbildung.

Sie streben eine höhere General Management Funktion an und suchen dementsprechend eine umfassende Ausbildung in allen relevanten Themen des Managements: Strategie, Finanzen, Führung, Vertrieb.

Bereits besuchte Seminare oder Zertifikatsausbildungen können je nach Situation angerechnet werden.

\* In Kooperation mit:

**SCMT**  
Steinbeis Center of Management and Technology

## Certified Management Expert (CME)\*

Seite 27

Die Ausbildung zum Certified Management Expert (CME) erfolgt ausschließlich als Präsenzstudium: Im Rahmen von insgesamt 9 Modulen (7 Kurzseminare) erarbeiten Sie sich zusammen mit gleichartigen Kollegen das unerlässliche Management-Wissen, wie ein Unternehmen zu führen ist.

Nach erfolgreichem Studienabschluss verleiht die Steinbeis-Hochschule Berlin den staatlich anerkannten akademischen Abschluss «Bachelor of Arts – B.A.». Der Executive B.A. ist international nach FIBAA akkreditiert. Für den Abschluss als Bachelor of Arts werden 180 Credit Points nach dem European Credit Transfer System (ECTS) vergeben.

## SGBS International Senior Management-Zertifikat St. Gallen®

Seite 29

Internationale Top-Ausbildung für obere und oberste Führungskräfte, welche ihre Leistungsfähigkeit bereits unter Beweis gestellt und ihr Wissen aus internationaler Sicht weiter ergänzen, optimieren und ihre Leistung mit einem Zertifikat belegen möchten: Seminare in der Schweiz, Berlin und London.



## Dipl. Betriebswirt(in) SGBS® – SGBS Certified Advanced Management Expert SGBS®

Seite 31

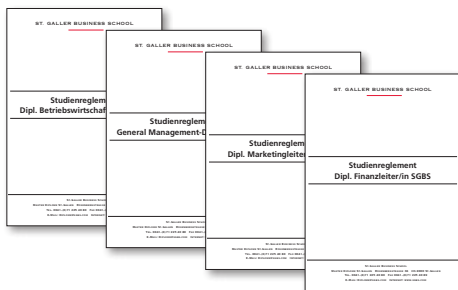
Der Betriebswirtschafts-Diplomlehrgang richtet sich an leistungsorientierte Führungskräfte, Spezialisten und Praktiker ohne vertieftes betriebswirtschaftliches Wissen, welche sich berufsbegleitend in einem Zeitraum von 12-24 Monaten umfangreiche managementorientierte Betriebswirtschaftskenntnisse aneignen möchten. Kombination von Seminarbesuchen und Fernstudienmodulen.



## Fach-Zertifikats-Studiengänge

Vermittlung von vertieftem Know How in einem betriebswirtschaftlichen Teilgebiet mit Fach-Zertifikats-Diplomabschluss – SGBS Certified (...) Expert® – mit ggf. späterer Upgrade-Möglichkeit in Richtung einer General Management Ausbildung oder eines MBA-Abschlusses.

### Studienreglemente (Auswahl)



Verlangen Sie in unserem Sekretariat die Detailprogramme und Studienreglemente zu den jeweiligen Diplomausbildungen.

### SGBS Certified Marketing Expert St. Gallen®

Seite 36

Spezialistenstudium, welches dank einer Kombination der Vorteile von Seminarbesuchen, Kolloquien, Fernstudienmodulen und Projektarbeit innerhalb von 6–18 Monaten abgeschlossen und berufsbegleitend absolviert werden kann.

### SGBS Certified Sales Expert St. Gallen®

Seite 38

6–18-monatige berufsbegleitende Spezialistenausbildung zu den zentralen Themen des Verkaufsmanagements, welche nach Seminarbesuchen, Kolloquien, Fernstudium und Projektarbeit mit dem Diplom «SGBS Certified Sales Expert St. Gallen®» abgeschlossen wird.

### SGBS Certified Leadership Expert St. Gallen®

Seite 42

Leadership-Qualifikationsausbildung und -training mit dem Ziel, die persönliche Führungskompetenz zu steigern. Als sichtbarer Beweis für das berufsbegleitende 6–18-monatige Engagement wird die Ausbildung mit dem «SGBS Certified Leadership Expert St. Gallen®» abgeschlossen.

### SGBS Certified Finance Expert St. Gallen®

Seite 40

Spezialisten-Intensivlehrgang zu den zentralen Themen des Finanz- und Rechnungswesens, welcher zum Abschluss «SGBS Certified Finance Expert St. Gallen®» führt. Die 6–18-monatige Ausbildung kombiniert ein Finanzseminar, vier Fernstudienmodule, Kolloquien und eine Projektarbeit.

### Dipl. Consultant SGBS®

Seite 46

Intensivlehrgang zu den zentralen Themenschwerpunkten des Consultings mit dem Ziel, berufsbegleitend das Diplom «Dipl. Consultant SGBS®» zu erlangen.

### Dipl. Controller/in SGBS®

Seite 44

Der Controller-Diplomlehrgang bietet eine solide, praxisorientierte Ausbildung für angehende Spezialisten im Finanz- und Rechnungswesen unter der Leitung von namhaften St. Galler Finanzdozenten.

#### Zitat Harald Beyer

Treasury  
Erste Abwicklungsanstalt

«Das «trockene Thema» Controlling wurde von den Vortragenden mit Humor, Begeisterung und vielen Facetten spannend vermittelt»



Erste Abwicklungsanstalt ▲▲1



# Spezialisten- Zertifikats- Studiengänge

Ausbildungen einem spezifischen Randgebiet der Betriebswirtschaft für Führungskräfte, welche ihr Praxiswissen fundieren möchten oder für Nachwuchsführungskräfte, welche sich spezifisches Wissen innert kürzester Zeit aneignen möchten. Upgrade-Möglichkeiten für sämtliche Spezialisten-Zertifikatsabschlüsse (akademische B.A. oder MBA-Studiengänge).

## Studienreglemente (Auswahl)



Verlangen Sie in unserem Sekretariat die Detailprogramme und Studienreglemente zu den jeweiligen Diplombildungen.

## SGBS Certified Project Management Expert St. Gallen®

Seite 50

Die St. Galler Intensivausbildung zu Projektmanagement: Berufsbegleitend – Praxisnah – Umsetzungsorientiert. 11–12 Seminar- und Lerntransfertage, Fernstudienmodule und Projektarbeit. Abschluss zum «SGBS Certified Project Management Expert St. Gallen®» innerhalb von 6–18 Monaten – je nach Ihrem Zeitbudget.

## SGBS Certified Product Management Expert St. Gallen®

Seite 48

Die St. Galler Intensivausbildung zu Produktmanagement: Berufsbegleitend – Praxisnah – Umsetzungsorientiert. 11–12 Seminar- und Lerntransfertage, Fernstudienmodule und Projektarbeit. Abschluss zum «SGBS Certified Product Management Expert St. Gallen®» innerhalb von 6–18 Monaten – je nach Ihrem Zeitbudget.

## Zitat Ralph Beranek Geschäftsleitung Managing Director Seeberger KG



SEEBERGER

«Viele Dozenten haben mich nicht nur inhaltlich beeindruckt, sondern auch durch ihr persönliche Ausstrahlung.»

## SGBS Certified Digital Expert St. Gallen®

Seite 54

Die St. Galler Intensivausbildung zu Digital Expert: Berufsbegleitend – Praxisnah – Umsetzungsorientiert. 11–12 Seminar- und Lerntransfertage, Fernstudienmodule und Projektarbeit. Abschluss zum «SGBS Certified Digital Expert St. Gallen®» innerhalb von 6–18 Monaten – je nach Ihrem Zeitbudget.

## SGBS Certified Lean Management Expert St. Gallen®

Seite 52

Die St. Galler Intensivausbildung zum Lean Management Expert: Berufsbegleitend – Praxisnah – Umsetzungsorientiert. Pflicht-, Wahlseminare und Projektarbeit. Abschluss zum «SGBS Certified Lean Management Expert St. Gallen®» innerhalb von 6–18 Monaten – je nach Ihrem Zeitbudget.

## SGBS Certified Change Management Expert St. Gallen®

Seite 53

Die St. Galler Intensivausbildung zum Change Management Expert: Berufsbegleitend – Praxisnah – Umsetzungsorientiert. 11–12 Seminar- und Lerntransfertage, Fernstudienmodule und Projektarbeit. Abschluss zum «SGBS Certified Change Management Expert St. Gallen®» innerhalb von 6–18 Monaten – je nach Ihrem Zeitbudget.





# Der Klassiker in der 9. Auflage

Der ganzheitliche Ansatz des St. Galler Management-Konzepts hat das Denken und Handeln unzähliger Manager in den letzten 25 Jahren nachhaltig beeinflusst. In Europas Standardwerk der Managementlehre finden Führungskräfte den Gestaltungsrahmen für die Zukunftssicherung ihrer Unternehmung.

Der Erfolg Knut Bleichers Lebenswerk zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass komplexes Wissen in hohen Lesernutzen transformiert wird. Die 9. aktualisierte Auflage führt den Leser jetzt mit dem St. Galler Wissensnavigator von Christian Abegglen beim Nachschlagen, Querlesen und Umsetzen von der Theorie hin zur Praxis der integrierten Unternehmensentwicklung.

Jetzt mit St. Galler Startpaket!

Von der Ich-AG bis zum Weltkonzern haben Alumnis der St. Galler Business School den Wissensfundus mit der 9. Auflage erweitert. Exklusiv für Leser dieses Buches stehen Arbeitspapiere, Schautafeln, Roadmaps, Anleitungen und Gutscheine digital bereit.



Knut Bleicher  
mit Christian Abegglen

## DAS KONZEPT INTEGRIERTES MANAGEMENT

Visionen – Missionen –  
Programme

25 Jahre  
St. Galler Konzept

9., aktualisierte und erweiterte  
Auflage des Standardwerks

**campus**

9. aktualisierte und  
erweiterte Auflage  
2017, 728 Seiten  
64,00 €  
ISBN 978-3-593-50599

9. Auflage

[www.campus.de](http://www.campus.de) • <http://www.facebook.com/campusverlag> • <http://twitter.com/Campusverlag>

**campus**  
Frankfurt · New York

## Jubiläumsausgabe: 25 Jahre Konzept Integriertes Management

Zur 9. Auflage und Jubiläumsausgabe von Knut Bleichers Werk «Das Konzept Integriertes Management» im Campus Verlag 2017

Über einen Mangel an Fachliteratur kann sich der Manager von heute wahrlich nicht beklagen. Für jedes Problem, mit dem er in seinem Unternehmen zu tun bekommt, gibt es den speziellen Ratgeber. Fast in Echtzeit kann er im Internet nachlesen, was an Universitäten und Managementschulen weltweit an vermeintlich Neuem erdacht und erarbeitet wird. Eindimensionale Patentlösungen wechseln einander ab wie die Frühjahrs- und Herbstkollektionen auf den Laufstegen der Modemacher. Sie versprechen dem Manager schnelle Hilfe mit der Garantie, dass schon im nächsten Quartal die Eigentümer jubeln und die Boni in die Höhe schnellen.

Was hat in diesem Umfeld ein 700-Seiten-Werk zu suchen, dessen Lektüre den vollen Einsatz des Lesers erfordert und dessen erste Auflage vor 25 Jahren erschien? Sicher, Knut Bleichers «Konzept Integriertes Management», das er aus dem St. Galler Management-Modell Hans Ulrichs entwickelt hat, gehört inzwischen zu den Standardwerken der Managementlehre. Aber steckt in dieser Zuordnung nicht schon die aktuelle Beurteilung? Hatte seinen Wert, war einmal state-of-the-art, ist in Ehren zu halten, aber die Entwicklung ist darüber hinweg gegangen?

Für die meisten «Standardwerke» wissenschaftlicher Fachliteratur trifft ein solches Urteil sicherlich zu. Nicht aber für die 9. Auflage des Konzepts Integriertes Management. Es mag paradox klingen. Aber gerade die eingangs angedeutete Entwicklung der Managementlehre macht das «alte» St. Galler Konzept nützlicher und wichtiger denn je.

Zwar ist der Taylorismus (Frederick Winslow Taylor: «The firm is a train of gearwheels»), der ein Unternehmen als technischen Ablauf definiert, schon seit einigen Jahrzehnten überwunden. Wenn nur das Räderwerk des Unternehmens geschmiert und der Arbeiter am Fließband gut entlohnt wird führt das bei sich ändernden Bedingungen nicht zu nachhaltigem Erfolg. Aber die vor allem von den Vätern der St. Galler Managementlehre verbreitete Erkenntnis, dass Unternehmen als «produktive soziale Systeme» (Hans Ulrich 1968) zu begreifen sind, scheint in den vergangenen Jahren in ihrer praktischen Umsetzung auch wieder verloren gegangen zu sein. Statt sich mit dem gesamten Gespinnst der multidimensionalen Verflechtungen auf der normativen, strategischen und operativen Management-Ebene

auseinander zu setzen wird versucht, mit dem Ziehen einzelner Fäden das Gesamte zu lenken. Taylor lässt grüssen.

Dabei ist zudem zu berücksichtigen, dass Unternehmen heute in einem zunehmend komplexen globalen Umfeld agieren. Die Zahl der Parameter, die in ihrer Dependenz über Erfolg oder Misserfolg entscheiden, nimmt zu. Ein einzelner Mensch ist, zumal in grösseren Unternehmen, nicht mehr imstande, diese interaktive Vielfalt aufzunehmen und zu bewältigen. Den Supermanager, der einem Kapitän gleich mit ein paar exakten Anweisungen den Kurs in den sicheren Hafen bestimmt, den kann es unter diesen Umständen nicht mehr geben.

Es gibt zwei Möglichkeiten, mit dieser zunehmenden Komplexität im Unternehmen in seiner Abhängigkeit von globalen Veränderungen umzugehen. Nummer eins: Auf jede messbare Unwucht im Unternehmen wird mit einem Werkzeug aus dem Instrumentenkasten der Betriebswirtschafts- und Managementlehre gezielt und singular reagiert. Das kann kurzfristig sehr wirkungsvoll sein, blendet aber eventuelle Nebenwirkungen und andere mögliche Ursachen der Unwucht aus. Das ist die Krux «moderner» Schnellschüsse und Moden der Managementlehre.

Nummer zwei ist der Versuch, die Komplexität des sozialen Systems «Unternehmen» einschliesslich seiner Verflechtung mit der Aussenwelt zu erfassen. Dafür ist ein breiter, über den engen Rahmen der Betriebswirtschaftslehre hinaus gehender sozialwissenschaftlicher Ansatz nötig, der auch die lange vernachlässigten weichen Faktoren einschliesst. Produktorientiertes Management wird so durch ein ganzheitliches Vorgehen ersetzt.

Wie das zu schaffen ist, welches die Stellschrauben für ein solches integriertes Vorgehen sind und wie sie zu bedienen sind, das legt Bleicher in seinem «Konzept Integriertes Management» dar. Sein Modell ist die zeitlose flexible Antwort auf eine komplexer werdende Welt. Bleichers Konzept selbst stellt dar, was es lehrt: Zunehmende Komplexität lässt sich nur mit zunehmender Flexibilität begegnen.

Und deshalb gehört Knut Bleichers «Standardwerk» auch in seiner 9. Auflage zum Modernsten, was die Managementlehre zu bieten hat.

Dr. Christian Abegglen

# Master of Business Administration (MBA) – in Integrated Management

St. Gallen  
Business School

**M/O/T**® UPGRADES  
YOUR  
PERSPECTIVE  
School of Management, Organizational  
Development and Technology /  
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 91119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 91219 7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

Nr. 91120 6. April 2020

### Beginn Wintersemester 2020

Nr. 91220 5. Oktober 2020

**Studiengebühr\*:** CHF 39900.–

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

## Zielgruppe

Der berufsbegleitende vornehmlich in deutsch gehaltene akademische Studiengang richtet sich an Führungskräfte, die einen akademischen Abschluss anstreben.

Leistungsorientierte Führungskräfte, Spezialisten und Praktiker, die sich eine umfangreiche, fachübergreifende, praxis- und managementorientierte integrative Betriebswirtschaftsausbildung aneignen wollen, um

- den Voraussetzungen für die Ausübung anspruchsvoller unternehmerischer Aufgaben gerecht zu werden und den Unternehmenserfolg durch fachliche Flexibilität abzusichern
- Kernpotenziale zu entwickeln, aus denen sich neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben und mit Zahlen souverän so zu steuern, dass ein Unternehmen nachhaltig erfolgreich ist
- souveräne Führungskompetenzen und Qualifikationen zu entwickeln und so das persönliche Führungs- und Persönlichkeitsrepertoire zu optimieren
- schwierige Entscheidungssituationen in komplexen Situationen zu trainieren
- die eigene Effektivität und Effizienz im Tagesgeschäft zu optimieren

## Konzeption

Zielsetzung des berufsbegleitenden MBA-Studienganges ist es, Führungskräften Management- und Betriebswirtschaftswissen in konzentrierter Form zu vermitteln sowie die sozial-kommunikative Kompetenz und Umsetzungsfähigkeit für praktische Unternehmenssituationen zu stärken.

Zugelassen sind Kandidaten/innen mit einem postsekundären Bildungsabschluss und mehrjähriger Praxiserfahrung.

Der akademische Studiengang «Master of Business Administration (MBA) – in Integrated Management» wird von der Alpen-Adria Universität Klagenfurt in Zusammenarbeit und Kooperation mit der St. Galler Business School angeboten.

Das MBA Programm vermittelt innerhalb von 2 Jahren State-of-the-Art-Wissen über sämtliche relevanten und praktisch umsetzbaren Managementthemen wie Strategie, Marketing, Verkaufsmanagement, Controlling, Leadership, Change Management und Führungskompetenz. Das Programm konzentriert sich dabei inhaltlich auf eine integrative Darstellung der Wechselwirkungen im Managementgefüge und bezweckt insbesondere auch die Verbindung von Hard- und Softfacts.

Wichtigste Leitschnur hierfür ist das St. Galler Konzept «Integriertes Management».

## Zielsetzung

### Etappenweise Studieren

Interessenten, welche sich erst zu einem späteren Zeitpunkt definitiv für die Teilnahme am Studiengang entscheiden wollen, ist auch ein etappenweises Vorgehen zur Erbringung der Studienleistung offen – bedingt durch die Upgrade-Möglichkeit sämtlicher Zertifikate und Diplomstudiengänge der St. Galler Business School. Sie haben die Möglichkeit, in einem ersten Schritt und im Sinne eines Grundstudiums die Ausbildung «Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS» zu absolvieren und darauf aufbauend die weiteren notwendigen Studienleistungen zum «Master of Business Administration (MBA) – in Integrated Management» zu erbringen, wobei Ihnen bis 50% an die Gesamtstudienleistung angerechnet wird.

Auch ein «Studienstart» durch Besuch einzelner Seminare ist möglich – dies aufgrund der Anrechenbarkeit vieler Seminare der St. Galler Business School an dieses MBA Programm.

### Prüfungen

Die Studierenden haben schriftliche Teilprüfungen sowie eine kommissionelle mündliche Schlussprüfung zu absolvieren (Defensio). Darüber hinaus ist sowohl eine schriftliche Seminararbeit als auch eine Master Thesis zu verfassen, zu präsentieren und im Rahmen der Defensio fachlich zu verteidigen.

## Zulassung – Anrechnungsmöglichkeiten

### Zulassung

Voraussetzung für die Zulassung ist

- (1) Hochschulabschluss bzw. postsekundärer Bildungsabschluss **und**
- (2) der Nachweis von 3 Jahren Berufserfahrung und aktueller Führungsverantwortung.

Nach Eingang Ihrer Bewerbung zur Zulassung erfolgt ein Eintrittsgespräch mit dem Ziel, die fachlichen, erfahrungsmässigen und personalen Qualifikationen und persönlichen Ausbildungsziele zu ermitteln. Die Diplomkommission entscheidet anschliessend über Ihre Zulassung. Die Erfüllung der genannten Eingangsvoraussetzungen, bereits besuchte Seminare oder Abschlüsse der St. Galler Business School begründen nicht das Recht, in den Studiengang tatsächlich aufgenommen zu werden.

Ein Studienbeginn ist jederzeit jeweils auf den Beginn eines Quartales möglich.



### Anrechnungsmöglichkeiten

Bereits absolvierte Seminare und Studienleistungen (Zertifikatsprogramme, Diplomstudiengänge, Seminare) der St. Galler Business School können angerechnet werden.

### Akademischer Abschluss

Absolventinnen und Absolventen des Universitätsstudienganges, welche die Ausbildung mit positiver Gesamtbewertung abgeschlossen haben, wird der akademische Titel «Master of Business Administration (Integriertes Management)»/«MBA (Integriertes Management)» der Universität Klagenfurt verliehen.

### Wissenschaftliche Leitung

Der Studiengang steht unter der wissenschaftlichen Leitung von:



Prof. Dr.  
Robert Neumann



Dr. Christian Abegglen

## Zeitliche Dimension

### Master of Business Administration (MBA) – in Integrated Management

Studienstart jeweils semesterweise möglich  
Beispiel: Studienbeginn Wintersemester

Voraussetzung: Allgemeiner Bildungsnachweis Et Praxis, bestehende SGBS-Diplome und Seminare können angerechnet werden.

| Beginn Oktober (Beispiel)   | Mt 9/10<br>Sept/Okt | Mt 11/12<br>Nov/Dez | Mt 1/2<br>Jan/Feb | Mt 3/4<br>Mär/Apr | Mt 5/6<br>Mai/Juni | Mt 7/8<br>Juli/Aug | Mt 9/10<br>Sept/Okt | Mt 11/12<br>Nov/Dez | Mt 1/2<br>Jan/Feb | Mt 3/4<br>Mär/Apr | Mt 5/6<br>Mai/Juni | Mt 7/8<br>Juli/Aug |
|---|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Seminare</b>   |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| Strategische Unternehmensführung 4 Tage   |                     | ■                   |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| Struktur- Et Prozessmanagement 4 Tage   | ■                   |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| Marketing Management* (2 Teile) 8 Tage  | ■                   | ■                   |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| St. Galler Finanzlehrgang* (2 Teile) 8 Tage   |                     |                     | ■                 | ■                 |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| Change Management Et HRM (2 Teile) 7 Tage   |                     |                     |                   |                   | ■                  |                    |                     | ■                   |                   |                   |                    |                    |
| Leadership Et Rhetorik (3 Teile) 11 Tage  |                     |                     |                   | ■                 |                    |                    | ■                   |                     |                   | ■                 |                    |                    |
| Unternehmensplanspiel 3 Tage  |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    | ■                  |
| Case Study Trip 3 Tage  |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   | ■                  |                    |
| Studienaufenthalt London 5 Tage   |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     | ■                 |                   |                    |                    |
| <b>Fernstudienmodule*/Selbststudium</b>   |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| 1 Allgemeines Management  | ■                   |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| 2 Strategisches Management  |                     | ■                   |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| 3 Struktur- und Prozessmanagement   |                     |                     | ■                 |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| 4 Marketing Management  |                     |                     |                   | ■                 |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| 5 Verkaufserfolg  |                     |                     |                   |                   | ■                  |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| 6 Financial Basics  |                     |                     |                   |                   |                    | ■                  |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| 7 Controlling   |                     |                     |                   |                   |                    |                    | ■                   |                     |                   |                   |                    |                    |
| 8 Effektive Mitarbeiterführung  |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     | ■                   |                   |                   |                    |                    |
| 9 Sich selbst managen   |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     | ■                 |                   |                    |                    |
| * u.a. im Rahmen der Ausbildung zum «Dipl. Betriebswirtschaftler/in SGBS – SGBS Certified Advanced Management Expert St. Gallen». |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| Kolloquien, jeweils Fr./Sa. (2 zu 2–3 Tagen)  |                     | ■                   |                   | ■                 |                    | ■                  |                     | ■                   |                   | ■                 |                    | ■                  |
| Management Kongresse  | ■                   |                     |                   |                   |                    |                    | ■                   |                     |                   |                   |                    |                    |
| Master Thesis   |                     |                     |                   |                   |                    |                    | ●                   | ●                   | ●                 | ●                 | ●                  | ●                  |
| Feedback – Zwischenprüfung August   |                     |                     |                   |                   |                    | ■                  |                     |                     |                   |                   |                    |                    |
| Defensio August + 1 Jahr  |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    | ■                  |
| Diplomfeier März/April oder September   |                     |                     |                   |                   |                    |                    |                     |                     |                   |                   |                    | ■                  |

# International Executive MBA

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 92119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 92219 7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

Nr. 92120 6. April 2020

### Beginn Wintersemester 2020

Nr. 92220 5. Oktober 2020

### Studiengebühr\*: CHF 49000.–

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

St. Gallen  
Business School

**M/O/T**® UPGRADES  
YOUR  
PERSPECTIVE.  
School of Management, Organizational  
Development and Technology /  
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

## Zielgruppe

Das berufsbegleitende deutsch-englischsprachige «International Executive MBA» Programm richtet sich an obere und oberste Entscheidungsträger, High-Potentials, Future Leaders und höhere Stabsmitarbeiter/innen, welche sich eine fachübergreifende, managementorientierte Betriebswirtschafts-ausbildung mit dem Schwerpunkt «Internationales Management» aneignen wollen. Die Bewerber/innen legen dabei Wert auf eine Top-Managementausbildung auf höchstem Niveau und wissenschaftlicher Grundlage, welche zudem auch Ansätze US-amerikanischer und asiatischer Schulen mit dem renommierten St. Galler Ansatz kombiniert und neben fachlichen auch soziale Kompetenzen bei maximaler Praxisnähe in den Vordergrund stellt.

Auch ein «Studienstart» durch Besuch einzelner Seminare ist möglich – dies aufgrund der Anrechenbarkeit vieler Seminare der St. Galler Business School an dieses MBA Programm.

## Konzeption – Zielsetzung

Der postgraduale akademische Studiengang «International Executive MBA» wird von der Alpen-Adria Universität Klagenfurt in Zusammenarbeit und Kooperation mit der St. Galler Business School angeboten.

Die auf ca. 2-3 Jahre angelegte berufsbegleitende international orientierte Ausbildung – 120 ECTS Punkte – ist spezifisch auf die Situation von Führungskräften in höheren und obersten Positionen mit vorhandenem Hochschulabschluss zugeschnitten.

Die Ausbildung kann aufgrund des modularen Aufbaus des universitären Studiengangs (die ca. 20 zu besuchenden Seminare werden pro Jahr i. d. R. 2-3mal angeboten) in zeitlicher Hinsicht sehr individuell ausgestaltet werden – die Dauer und die Themenabfolge Ihres Studiums bestimmen Sie in Absprache mit der Studienleitung somit weitgehend selbst.

Das akademische Studium umfasst insgesamt ca. 20 Seminare zu je 3-5 Tagen, Selbststudium, 4 Fernstudienmodule, eine Projektarbeit sowie Master Thesis mit anschliessender Defensio.

Sie wollen dabei

- den Herausforderungen von Managementpositionen in einer vernetzten Wirtschaft entsprechen
- aus dem Wissen über Gesamtzusammenhänge internationaler Geschäftstätigkeiten entsprechende

Konzepte, Strategien und operative Umsetzungsmöglichkeiten zum Aufbau und zur Absicherung von Markt- und Gewinnpositionen simulieren, trainieren und anwenden

- Kompetenzen des Internationalen Managements vertiefen und Veränderungen im Umfeld von z. B. Digitalisierung zur Umsetzung neuer Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse nicht nur frühzeitig erkennen lernen, sondern auch Change Management bewusst einsetzen können
- State-of-the-Art-Wissen im Cross Cultural-Management und dem Management of Diversity konstruktiv kritisch hinterfragen und eigene Erfahrungen reflektieren
- Erfolgskriterien internationaler «M&A»-Aktivitäten kennen und über Handwerkzeug des Finanzmanagements und Controllings verfügen
- eine Erweiterung Ihrer Fach- und Methoden- sowie Ihrer sozial-kommunikativen Managementkompetenz erlangen.

## Etappenweise Studieren

Sie haben die Möglichkeit, in einem ersten Schritt die Ausbildung «SGBS International Senior Management Zertifikat» zu absolvieren und dann die weiteren Studienleistungen zum «International Executive MBA» zu erbringen.

## Zulassung – Anrechnungsmöglichkeiten

### Networking

Im Rahmen der Teilnahme an den Seminarblöcken werden Sie eine Vielzahl von Studienteilnehmern kennen lernen. So haben Sie die Möglichkeit, ein sehr grosses, branchenübergreifendes Netzwerk aufzubauen.

### Ausbildungsstandorte

Der Studiengang wird an verschiedenen Ausbildungs-Standorten in Europa (St. Gallen, London, Wien, Klagenfurt) und USA (Boston).

### Maximaler Qualitätsanspruch

Eine maximale Aktualität, ein Höchstmass an Praxisnähe und wissenschaftliche Fundiertheit der Lehrinhalte stehen im Vordergrund. Höchste fachliche wie didaktische Qualität der Dozenten und strenge Auswahl der Studierenden gehören dazu.

Der Dozentenstab umfasst in Forschung und Lehre ausgewiesene Hochschullehrer/innen, Trainer/innen, Top-Führungskräfte aus der Wirtschaft, Fachexperten aus dem Consulting-Bereich und erfolgreiche Unternehmer/innen, die über eine langjährige Praxiserfahrung in der internationalen Management-Ausbildung verfügen.

### Didaktik

Die Vermittlung der Lehrinhalte erfolgt zu grossem Teil in englischer Sprache in

Form von internationalen Seminaren, Trainings, Workshops, Fernstudienmodulen, Kolloquien, Fallstudien, Simulationen, moderierten Diskussionsrunden und Managementforen. Die Studierenden haben schriftliche Teilprüfungen sowie eine kommissionelle mündliche Schlussprüfung zu absolvieren (Defensio). Darüber hinaus ist sowohl eine schriftliche Seminararbeit als auch eine Master Thesis zu verfassen, zu präsentieren und im Rahmen der Defensio fachlich zu verteidigen.

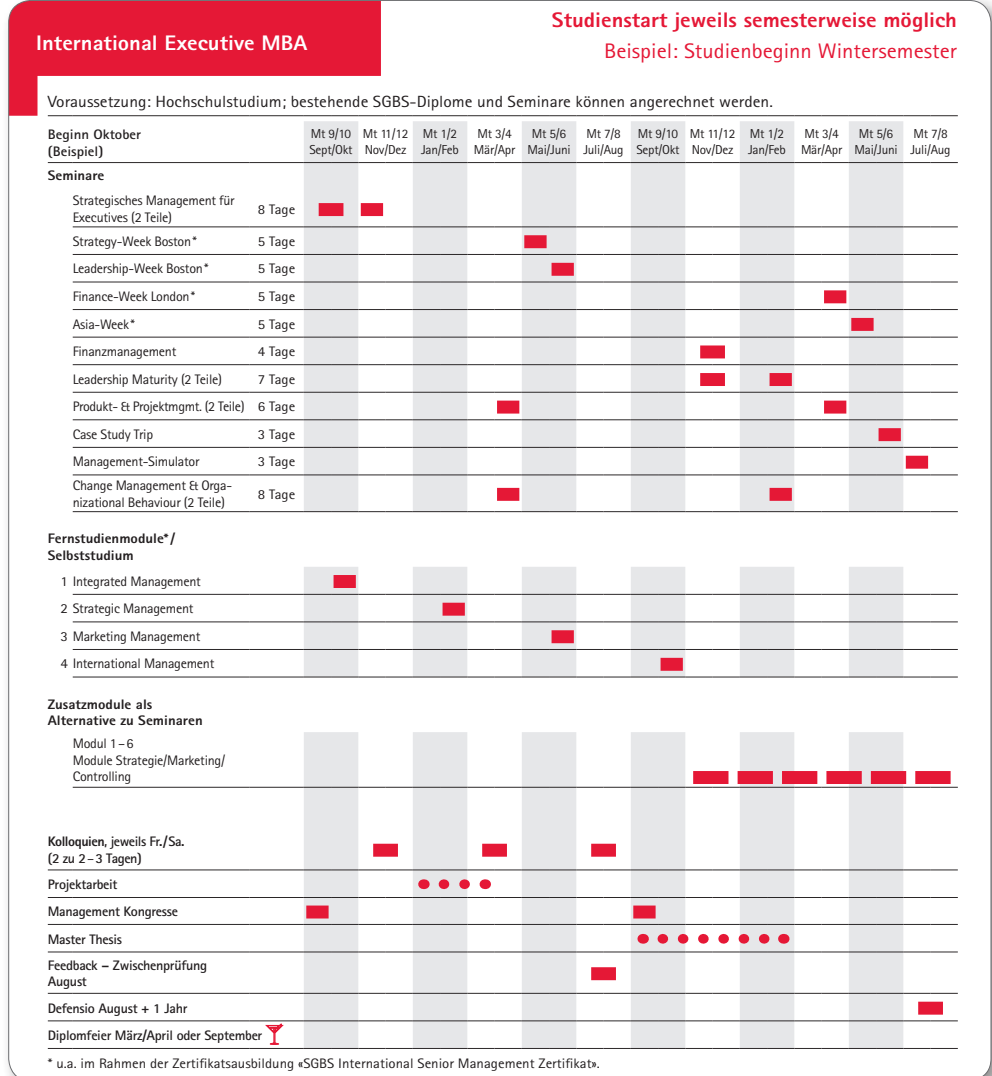
- Management Seminare, Auslandseminare
- Literatur-Inputs, Selbststudium, Fallbearbeitung und Case Studies
- Umsetzungsvorbereitung im Rahmen von Transfertagen
- Einzelarbeit und Gruppenübungen
- Seminararbeit, Supervision, Master Thesis
- Study Trips, Exkursionen

### Zulassung

Die Eingangsvoraussetzungen zu diesem universitären Studiengang sind wie folgt definiert:

- (1) Abgeschlossener Hochschulabschluss **und**
- (2) Nachweis von 10 Jahren Berufserfahrung und aktueller Führungsverantwortung in einer höheren Führungsposition **und**

## Zeitliche Dimension



(3) Nachweis fundierter Englischkenntnisse.

Die Diplomkommission entscheidet anschliessend über Ihre Zulassung. Die Erfüllung der genannten Eingangsvoraussetzungen, bereits besuchte Seminare

oder Abschlüsse der St. Galler Business School begründen nicht das Recht, in den Studiengang tatsächlich aufgenommen zu werden.

Ein Studienbeginn ist jederzeit jeweils auf den Beginn eines Quartales möglich.

# Cracow University – MBA in European Multicultural Integrated Management

Cooperation between Business School St. Gallen and Cracow School of Business at Cracow University of Economics

## Seminar Dates

### 2019

No. 94119 **October 7, 2019** in English  
Cracow / St. Gallen

### 2020

No. 94120 **October 5, 2020** in English  
Cracow / St. Gallen

Fee: € 24 000.–\*

\* Scholarships for Polish students possible. (50 % for residents in Poland)



## Concept

European Multicultural Integrated Management Program, International MBA is a specific managerial program designed for managers who are working in international environment.

Additionally, managers are required to have the ability to conduct a team and motivate their employees to achieve the best results. We need to remember that all these activities are increased by rising competition, globalization and internalization of markets.

Only the managers who can use the integrated approach to management, including international aspects, will be able to manage their companies successfully.

The studies' program, elaborated according to the latest standards, allows to know the ideas of global management, investment and finance, controlling, change management, leadership and directing of multicultural team, functioning of global organizations.

## Program

### Program and Duration

- International MBA studies are composed of four terms. During these terms there are classes divided into thematic blocks. Additionally the fourth semester is dedicated to the preparation of the thesis as well as strategic business game.
- All thematic blocks are realized in English. The thesis is also prepared in English.

## Topics

### Modules of European Multicultural Integrated Management Program

- Integrated Management
- Sales Management
- Organizational Structures
- Process Management
- Financial Management
- Project Management
- Business English
- Study Trip Poland
- Controlling
- Leadership
- Economics
- International Corporate Finance
- Study Trip Switzerland

St. Gallen  
Business School



Prof. CUE dr hab. inż. Andrzej Chochół  
Rector of Cracow  
University of Economics



Prof. CUE dr hab.  
Kazimierz Zieliński  
Dean



Prof. Dr. Piotr Buła  
Director of Cracow  
School of Business  
CUE

## 14 years of SGBS and CSB CUE Cooperation

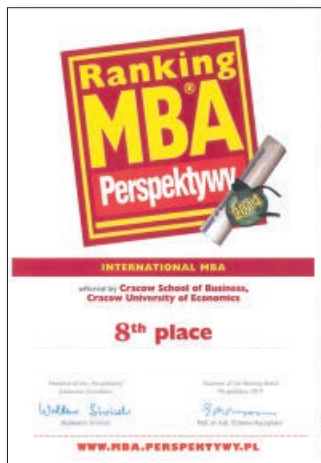
The 14th edition of the International MBA Programme started in October 2019. It is taking place at the Cracow School of Business at the Cracow University of Economics and is organised in cooperation with the St. Gallen Business School in Switzerland.

The Cracow School of Business is a specialized unit of the Cracow University of Economics and focuses on providing courses such as postgraduate studies, training and research, consulting and publishing. The school offers more than 70 majors of postgraduate studies, MBA studies, courses, training and research programmes. As part of the postgraduate studies the School accepts more than 1,000 students annually. The CSB CUE works in broad cooperation with local authorities, businesses and cultural centres as well as with other schools, universities and community colleges in Poland and abroad. Thanks to its dynamic development and success the School is gaining more and more international recognition and has a high position in Polish rankings.



The St. Gallen Business School is partner of the International MBA Programme. Since the 1970s, it has gradually developed into a centre of contemporary management training. The school is now one of the largest and most renowned institutions providing practical knowledge of management for executives from German-speaking area.

The relationship between the two schools began ten years ago as a result of negotiations conducted between the Director of CSB CUE and the Director of St. Gallen Business School – Dr. oec. HSG. Christian Abegglen. CSB CUE was selected by the Swiss from the many other Polish universities which, at that time, were also negotiating a possible joint MBA programme. Years of fruitful cooperation have confirmed that this decision was the best possible one, and now the close relationship



between Cracow and St. Gallen stimulates the creation of new initiatives and projects.

The jointly conducted International MBA Programme in Cracow is based on an original concept of integrated management which has been developed over the years by the long-term scientific director and Chairman of the Board of St. Gallen Business School – Professor Knut Bleicher. Currently, this concept provides not only quick and simple solutions but also provides a structure within which managers, gaining better knowledge of the general context, are able to identify problems and determine their potential, viable solutions. This approach is enhanced by considering real examples of international business practice. Half of the lecturers in the Programme are from outside Poland, but all have international experience and a practical approach to the issues raised in class.

In addition, every year the Programme parti-



cipants visit our partner in Switzerland and have the opportunity to get to know companies using the typical Swiss management model as well as international corporations which have their branches there.

So far the students have visited organizations such as:

- UBS Bank
- Beyer Chronometrie
- Savoy au Lac Hotel
- JUST
- WÜRTH International
- Faser-Plast
- Modine Europe GmbH
- SFS intec AG
- Steigenberger Hotel Davos
- Credit Suisse
- Grand Hotel Palace Luzern
- Julius Bär Zurich Bank
- Chocolaterie Maestrani
- Monstein Brewery Davos
- Avalog Zurich
- Uster Technology
- Dänisches Bettenlager
- H. Moser & Cie. Schaffhausen
- BELIMO Automation AG
- AMAG/Porsche Zentrum Zurich
- Reader's Digest
- JYSK GmbH
- Papyrus Schweiz AG.



During the 10 years of the studies 165 senior managers completed the International MBA Programme. Currently, there are 54 students in two parallel editions.

The average age of the students entering the Programme is around 32-36 years, their managerial experience is around 8-10 years, and their average professional experience is more than 12 years in various companies and corporations.

All classes are in the English language, not only to allow the participation of Polish citizens but also the participation of foreigners residing in Poland on management contracts or those arriving in Cracow for educational purposes only.

# Topics of MBA International Management

## Strategy, Sales

### Developing Successful Strategies

- How strategies are developed
- Thinking in alternatives, Good and bad strategies: Learning from the best – wisdom from Leaders
- Structure follows strategy

### Building an Effective Marketing Mix

- From initial idea to cash cow products: management strategies for product development
- Marketing to target groups: How to segment markets?
- Pricing and terms management

### Customer Satisfaction as Main Goal

- Service management and customer satisfaction: How to use relationship marketing
- Building up unique selling proposition
- Digital Customer Care

### Implementation

- Within the framework of an integrated case study, you will put what you have learned into practical use.
- Implementation hurdles
- Risks in an increasingly digital world

## Controlling

### Financial management

- Financial parameters and how they model company results
- Reconciling liquidity, profitability and risk goals, Balance, profit/loss statement, Break- even analysis
- Capital flow statement, cash flow
- How to justify an investment proposal, Return on capital investment (ROI/ROCE)
- Make-or-Buy, In-/Outsourcing

### Practical leadership techniques Cash management, financial engineering, shareholder value

- Liquidity management
- The right mix of financial instruments, financing rules

### Controlling

- Key figures for controlling, key performance indicators KPI
- Efficient and effective controlling systems
- Understanding a controlling report

### Cost management

- Concept and structure of modern cost and performance accounting: cost-apportioning techniques
- Calculation systems, unit cost

## Leadership

### Roles and goals – Understanding the Leader role

- Can leadership be learned?
- Working on the vision, mission and values process
- Assessing one's own leadership performance and how it affects subordinates, superiors and colleagues

### Practical leadership techniques

- Being on Mission – 10 principles of personal effectiveness, including self evaluation and feedback
- Effective Coaching-tools and methods: focusing on strengths, affirming potential and motivation.

- Self discipline: self coaching and high performance
- Time management

### Psychology of Winning

- High performance teams: Teams in action
- Effective Communication and moderation
- developing a personal coaching style: Interactive 1:1 coaching sessions
- Energy management and resiliency: Going out of the box





# Bachelor of Arts (B.A.) in Business Administration – Executive Bachelor – Berufsbegleitend

## Durchführungen\*\*

### 2019

Nr. 95119 **1. Studiengang**  
Studienbeginn: 7. Januar 2019

Nr. 95219 **2. Studiengang**  
Studienbeginn: 8. April 2019

Nr. 95319 **3. Studiengang**  
Studienbeginn: 8. Juli 2019

Nr. 95419 **4. Studiengang**  
Studienbeginn: 7. Okt. 2019

### 2020

Nr. 95120 **1. Studiengang**  
Studienbeginn: 6. Januar 2020

**Dauer: 3 Jahre berufsbegleitend**

**Studiengebühr\*: € 21 600.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* quartalsweiser Einstieg möglich.

## Zielgruppe

Er ist für diejenigen jüngeren Führungskräfte, Projektleiter und Spezialisten gedacht, die ihr Wissen und ihre Fähigkeiten nun auch mit einem betriebswirtschaftlichen Studium belegen möchten und dabei aber Wert auf ein Höchstmass an Praxisbezug und konkreter Projektarbeit im eigenen Unternehmen legen.

Nach erfolgreichem Studienabschluss verleiht die Steinbeis-Hochschule Berlin den staatlich anerkannten akademischen Abschluss «Bachelor of Arts – B.A.». Der Executive B.A. ist international nach FIBAA akkreditiert. Für den Abschluss als Bachelor of Arts werden 180 Credit Points nach dem European Credit Transfer System (ECTS) vergeben.

 **Steinbeis**

 **SCMT**  
Steinbeis Center of Management  
and Technology

**St. Galler  
Business School**

## Konzeption

Das 3jährige berufsbegleitende Executive Bachelorstudium liefert Unternehmen, Führungskräften und Spezialisten – dank der Verbindung zwischen der praxisorientierten Projektvorgehensmethodik der Steinbeis-Hochschule Berlin und dem Integrierten St. Galler Konzept der St. Galler Business School – rasch messbare Projektergebnisse, welche sofort im Unternehmen zirkulieren und zu innovativen Lösungen sowie Wettbewerbsvorteilen führen.

## Aufbau Programm

Eine enge Verzahnung von Theorie und Praxis wird nicht nur gelehrt, sondern auch gelebt. Die Executive Bachelor Ausbildung ist als sog. Projekt-Kompetenz-Studium (PKS) konzipiert und damit ein einzigartiges Studiensystem, das eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten schafft – sowohl für die projektgebenden Unternehmen als auch für die projektbearbeitenden Studenten: Das Zentrum stehen innovative Praxisprojekte, welches die Studierenden während ihres Studiums für ein Projektunternehmen bearbeiten.

Diese sind die Basis der abschliessenden Thesis. Praxisnahes Wissen dazu erfahren Sie in zahlreichen 2-4-tägigen Seminarmodulen vornehmlich in St. Gallen und Stuttgart.

Die Studierenden stellen mittels der Projektarbeit und der Teilnahme an den Seminaren (Transferberichte) unter Be-

## Innovatives Studieren

weis, dass das im Studium vermittelte Wissen zum Nutzen des Unternehmens angewendet werden kann. Dies gewährleistet wissenschaftlich fundierte, praxis- und ergebnisorientierte Resultate. Die Studierenden erhalten ihren persönlichen Betreuer und Coach

## Innovatives Studieren – fern von Massenbetrieb und Theorielastigkeit – auch ohne Abitur

Maximal auf die Anforderungen des Arbeitsmarktes zugeschnitten, unterscheidet sich dieses Executive Bachelorstudium von anderen BWL-Studiengängen und blossen Fernstudien:

- Maximaler Praxisbezug dank Projekten
- flexibel wählbare Zeitslots
- integriertes St. Galler Wissen
- Studieren auch ohne Abitur
- eine individuelle Betreuung fern von einem universitären Massenbetrieb.

## Studiendauer

Das gesamte Studium umfasst eine Regelstudienzeit von drei Jahren. Das innovativ strukturierte Executive Bachelorstudium besteht aus 16 weitestgehend unabhängigen Modulen. Dadurch kann es ganz flexibel absolviert werden. Selbst verpasste Module können Sie problemlos nachholen.

## Themen

### Grundlagen der Betriebswirtschaft

- Der St. Galler Ansatz der integrierten, ganzheitlichen Unternehmensführung
- Die Herausforderungen an den Manager/in: Die «richtigen» Dinge tun
- Das frühzeitige Erkennen von neuen Geschäften, Innovationen und Wandel
- Die Fokussierung auf rentable Geschäfte und Märkte mit Potential: «new economy versus old economy»
- Die Wahl der «optimalen» Strategie: Das Entscheidungsprozedere

### Von der Strategie zur Organisation, zu Marketing und Führung

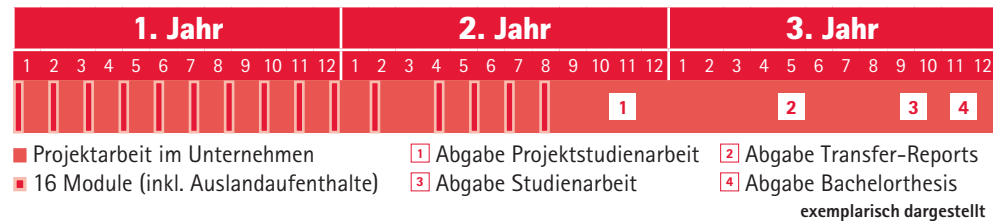
- Geschäftsideen und Innovationen in Business-Pläne und Marketing-Konzepte überführen
- Leadership, Self- und Projektmanagement
- Psychologie der Führung, Teamarbeit

### Finanzielle Ergebnisse planen

- Finanzielle Tools, um einen eigenen Verantwortungsbereich «im Griff zu haben»
- Der Planungs-/Budgetierungsprozess
- Controllinginformationen verstehen
- Kostenmanagement, Investition

## Zeitliche Dimension

Studienbeginn jeweils am Anfang eines jeden Quartals möglich.



Die Module finden während der ersten zwei Jahre statt, wobei ein Modul in der Regel 2 Seminartage (Freitag – Samstag) umfasst. Einzelne Module beginnen bereits am Donnerstag. Sämtliche Termine und Studieninhalte stehen zu Beginn des Studiums bereits fest, was Ihnen optimale Planungssicherheit ermöglicht. Während aller Module wer-

den obligatorische Prüfungen abgenommen. Prüfungsformen sind schriftliche Prüfungen, Cases und Transfer-Reports.

### Unterrichtssprache

Unterrichts- und Prüfungssprache ist deutsch, in Ausnahmefällen auch englisch.

### Zulassungsvoraussetzungen

Um zum Studium zugelassen zu werden gelten folgende Voraussetzungen:

- Hochschulzugangsberechtigung (Abitur, Fachhochschulreife)
- Gute bis sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Mind. 2 Jahre Berufserfahrung
- Erfolgreich absolvierte Eignungsprüfung
- Herausforderndes Projekt in Ihrem Unternehmen
- Hauptschul- / Realschulabschluss, abgeschlossene Berufsausbildung und mind. drei Jahre Berufserfahrung
- Meister (HK/IHK) oder staatlich anerkannter Techniker bzw. Betriebswirt

## Abschluss

Nach erfolgreichem Studienabschluss verleiht die Steinbeis-Hochschule Berlin den staatlich anerkannten akademischen Abschluss «Bachelor of Arts – B.A.». Der Executive B.A. ist **international nach FIBAA akkreditiert**. Für den Abschluss als Bachelor of Arts werden 180 Credit Points nach dem European Credit Transfer System (ECTS) vergeben.



# Certified Management Expert (CME)

## Durchführungen\*\*

### 2019

Nr. 81119 **1. Studiengang**  
Studienbeginn: 7. Januar 2019

Nr. 81219 **2. Studiengang**  
Studienbeginn: 8. April 2019

Nr. 81319 **3. Studiengang**  
Studienbeginn: Juli 2019

Nr. 81419 **4. Studiengang**  
Studienbeginn: Oktober 2019

### 2020

Nr. 81120 **1. Studiengang**  
Studienbeginn: 6. Januar 2020

**Studiengebühr\*: € 12400.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* quartalsweiser Einstieg möglich.

## Zielgruppe

Die Ausbildung richtet sich speziell an jüngere Fachspezialisten und Führungskräfte, die bestrebt sind, gegenwärtige und aktuelle Probleme fundiert und zukunftsgerichtet zu lösen und sich intensiv mit gleichartigen erfahrenen Teilnehmenden und Praktikern austauschen wollen.



**SCMT**  
Steinbeis Center of Management  
and Technology

**St. Gallen  
Business School**

## Praxisausrichtung, Professionalität

Die «Certified Management Expert» Ausbildung bzw. das «General Management Diplom SGBS» richtet sich ausschliesslich an den Bedarf der Praxis. Theoretische Überlegungen stehen nur dort im Vordergrund, wo sie absolut notwendig sind.

## Konzeption

Die Ausbildung zum Certified Management Expert (CME) erfolgt ausschliesslich als Präsenzstudium: Im Rahmen von insgesamt 9 Modulen (7–9 Kurzseminare) erarbeiten Sie sich zusammen mit gleichartigen Kollegen/innen das unerlässliche Management-Wissen, wie ein Unternehmen, ein Geschäftsbereich oder eine Unternehmensabteilung erfolgreich vom Markt her zu führen ist.

## Flexibles Studium

Die Ausbildung kann in ca. 1 Jahr absolviert werden; ein Einstieg ist jederzeit möglich, da die Module in beliebiger Reihenfolge besucht werden können und jedes Modul zudem mind. zweimal pro Jahr durchgeführt wird. So können sich die Teilnehmenden die passenden Termine individuell zusammenstellen. Ein Modul besteht aus jeweils 2 bis max. 4 Tagen.

## Unternehmerisch Denken in digitalen Zeiten

Oberste Zielsetzung: Training unternehmerischer Denkweisen und von Soft-Skills gerade auch in den heutigen digitalen Zeiten – immer an konkreten Beispielen auf Basis von aktuellstem St. Galler Managementwissen.

## Innovatives Konzept

Die Teilnehmenden profitieren dank der Kooperation der St. Galler Business School und der Steinbeis-Hochschule Berlin zweifach: Sie erhalten messbare Ergebnisse dank des bewährten Management-Wissenspools der St. Galler Business School und erfahren gleichzeitig die grosse Projektkompetenz des Steinbeis Verbunds zu den heute relevanten Managementthemen.

## Praxisnahe Abschlusstests – Seminarorte

Praxisnahe Lernkontrollen (fakultativ) finden direkt im Anschluss an die einzelnen Seminarmodule statt. Seminar-sprache ist Deutsch, Durchführung in St. Gallen, Stuttgart, Bodenseeraum.

## Certified Management Expert (CME)

Nach erfolgreichem Besuch aller Module des St. Galler Management Seminars erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung der St. Galler Business School sowie der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB). Teilnehmende, die alle Lernkontrollen erfolgreich absolvieren, erhalten insgesamt 28 ECTS (Credit points) und sind berechtigt Die Bezeichnung Certified Management Expert (CME) zu führen. Anrechnung an ein B.A. oder MBA Programm grundsätzlich möglich.

## Zeitliche Dimension

Studienbeginn jeweils zum Sommer- bzw. Wintersemester.

### Certified Management Expert CME

Beispiel: Beginn Januar

|                                      | Mt 1<br>Jan.  | Mt 2<br>Feb. | Mt 3<br>März | Mt 4<br>April | Mt 5<br>Mai | Mt 6<br>Juni | Mt 7<br>Juli | Mt 8<br>Aug. | Mt 9<br>Sept. | Mt 10<br>Okt. | Mt 11<br>Nov. |
|--------------------------------------|---|--------------|--------------|---------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Module (Beispiel)</b>             |   |              |              |               |             |              |              |              |               |               |               |
| Integriertes Management              | ■   |              |              |               |             |              |              |              |               |               |               |
| Unternehmensführung                  |   | ■            |              |               |             |              |              |              |               |               |               |
| Organisation                         |   |              | ■            |               |             |              |              |              |               |               |               |
| Führung                              |   |              |              | ■             |             |              |              |              |               |               |               |
| Projektmanagement                    |   |              |              |               | ■           |              |              |              |               |               |               |
| Personalwirtschaft                   |   |              |              |               |             | ■            |              |              |               |               |               |
| Accounting                           |   |              |              |               |             |              |              | ■            |               |               |               |
| Controlling                          |   |              |              |               |             |              |              |              |               | ■             |               |
| Marketing                            |   |              |              |               |             |              |              |              |               |               | ■             |
| <b>Lerntransfertage (fakultativ)</b> |   |              |              |               |             |              |              |              |               |               |               |
| Fakultative ergänzende Transfertage  |   |              | ■            |               |             | ■            |              |              | ■             |               |               |
| <b>Diplomverleihung</b>              | im Rahmen unserer Management-Tagungen, jeweils im März/April und September eines jedes Jahres 🍷 |              |              |               |             |              |              |              |               |               |               |

## Zielgruppe

Die Teilnehmenden sind im Alter ab 32 Jahren und haben mehrjährige Praxis- und Führungserfahrung. Dabei haben Sie weder den Anspruch noch besteht aufgrund Ihrer beruflichen Praxiserfahrung die Notwendigkeit einer mehrjährigen Ausbildung: Vielmehr soll eine anerkannte General Management-Diplomausbildung Ihre bisherige erfolgreiche Tätigkeit zusätzlich absichern und sichtbarer Beweis für eine qualifizierte Aus- und Weiterbildung sein, für welche Sie ein beträchtliches Mass an Freizeit einzusetzen haben.

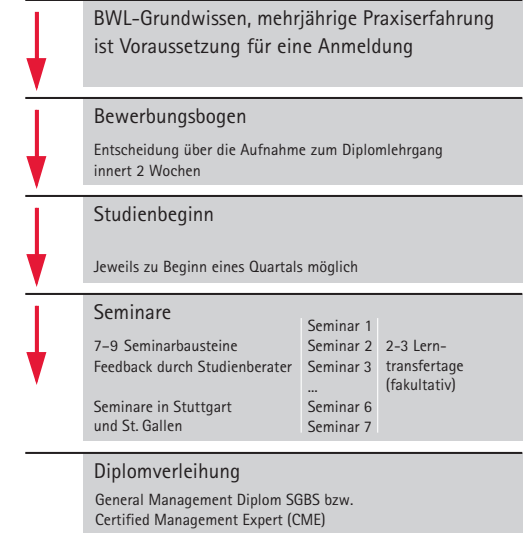
## Upgrade-Möglichkeit zum Executive Bachelor

Nach erfolgreichem Studienabschluss erhalten Sie zudem 28 Credit Points nach dem European Credit Transfer System (ECTS) und können diese direkt an ein sog. Executive Bachelor Studium anrechnen lassen. Der Executive B.A. ist international nach FIBAA akkreditiert. Für den Abschluss als Bachelor of Arts werden 180 Credit Points nach dem European Credit Transfer System (ECTS) vergeben.

## St. Galler Seminar

Die Ausbildung beruht auf dem St. Galler Seminar, welches in den letzten 25 Jahren mehr als 1000 Führungskräfte durchlaufen haben.

## Ablauf



# SGBS International Senior Management-Zertifikat St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 19119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 19219 7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

Nr. 19120 6. April 2020

### Beginn Wintersemester 2020

Nr. 19220 5. Oktober 2020

**Studiengebühr\*:** CHF 21 900.-/  
€ 19 900.-

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

## Zielgruppe

Das vornehmlich in englisch zu absolvierende «SGBS International Senior Management Zertifikat» richtet sich an Führungspersönlichkeiten, welche ihre Leistungsfähigkeit und -bereitschaft bereits unter Beweis gestellt haben und sich für eine obere oder oberste Aufgabe im General Management mit internationaler Perspektive qualifizieren wollen.



## Konzeption

Diese internationale Top-Ausbildung «SGBS International Senior Management Zertifikat» ist spezifisch auf die Bedürfnisse von oberen und obersten Führungskräften zugeschnitten, welche ihre Leistungsfähigkeit bereits unter Beweis gestellt haben und ihr Wissen aus internationaler Sicht weiter ergänzen und optimieren möchten. Dabei legen Sie Wert auf ein Höchstmass an Praxisbezug, ein Training unabdingbarer Leadership-Skills wie auf multikulturelle Aspekte.

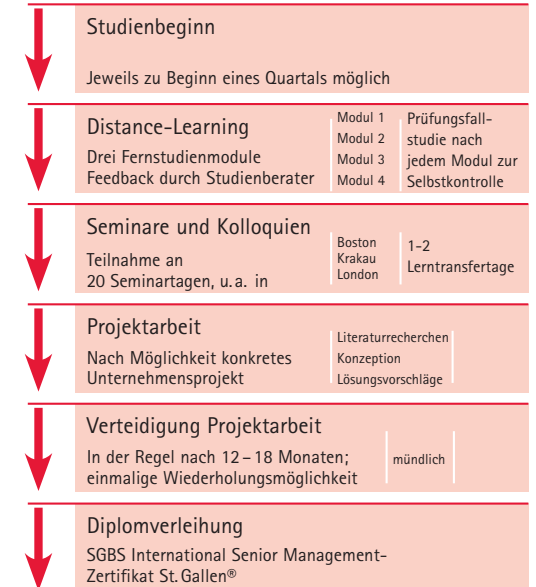
Während 12-18 spannenden Monaten trainieren und erarbeiten Sie sich Fähigkeiten und Fertigkeiten im Umgang mit anspruchsvollen und schwierigen Unternehmenssituationen, um Ihr Unternehmen dynamisch weiterzuentwickeln, die richtige Mannschaft zu gewinnen, zu halten und vor allem durch Impulse und «Gespür für das Tagesgeschäft» dafür zu sorgen, dass ein Unternehmen auch in stürmischen Zeiten auf Kurs bleibt.

### Upgrade zum «International Executive MBA» möglich – sofern Voraussetzungen erfüllt.

Das «SGBS Senior Management Zertifikat St. Gallen» wird verliehen, wenn Sie

- 3 internationale Seminare (I) belegen
- an studienbegleitenden Veranstaltungen teilnehmen (II)
- 4 Fernstudienmodule (III) bearbeiten und die dazugehörigen Prüfungsfallstudien lösen

## Ablauf im Überblick



- eine Projektarbeit (IV) zu einem konkreten betriebswirtschaftlichen Problembereich verfassen und
- Ihre Projektarbeit präsentieren und verteidigen (V).

### Internationale Seminare

Die Präsenzseminare des Studiengangs werden in der Schweiz, Deutschland, London, Boston oder Cracow durchgeführt, unter Einbezug lokaler sehr erfahrener Dozenten:

- Strategy-Week
- Leadership-Week
- Finance-Week
- Business Simulation

## Studienbegleitende Veranstaltungen (3 x 2 Tage)

Sie besuchen zudem studienbegleitende Veranstaltungen (3x2 Tage, in deutscher Sprache) Diese dienen der Anwendung des Lernstoffes.

## Fernstudienmodule/Distance-Learning

Die 4 zu absolvierenden Fernstudienmodule stehen für eine umfassende Darstellung des gesamten «International Senior Management»-Wissens.

## Networking

Im Rahmen der Teilnahme an den Seminarblöcken werden Sie eine Vielzahl von Studienteilnehmern aus allen Branchen kennen lernen. So haben Sie die Möglichkeit, ein sehr grosses, branchenüber-

greifendes Netzwerk aufzubauen und von Erfahrungen anderer zu profitieren.

## Projektarbeit und Verteidigung:

Ihre 40-50 Seiten umfassende Projektarbeit soll belegen, dass Sie anhand eines Firmenprojektes Lösungen für eine bestimmte Problemstellung auszuarbeiten in der Lage sind, zu zeigen, wie Sie die Problemstellung führungs-mässig angehen und geeignete Tools selektiv einsetzen würden.

Anschliessend Verteidigung der Arbeit in St. Gallen.

- **Es besteht eine Upgrade-Möglichkeit zum akademischen «International Executive MBA» für geeignete Teilnehmer/innen.**



Verlangen Sie die aktuelle Broschüre im Sekretariat oder Download: [www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

## Themen

### Strategisches Management

- Strategische Wendepunkte rechtzeitig zu erkennen setzt wachsame Manager voraus: Neue Konzepte für kommende Herausforderungen
- Der Schlüssel zu Wettbewerbsvorteilen: Globale Strategien im neuen Jahrtausend
- Die zentralen strategischen «Plus» in digitalen Zeiten erkennen

### Marketing Management

- Customer Experience und Digitalisierung als Grundlage
- Bedürfnisse entdecken: Ausloten künftiger Geschäfte, Produkte, Märkte, Geschäftsmodelle
- Produktideen in internationale Produktstrategien umsetzen
- Ausschöpfung von Marktpotentialen – Wachstumspotentiale erkennen – Internationalisieren

### Finanzmanagement

- Die finanzielle Führungsverantwortung des Executive Managers
- Bilanzen und Erfolgsrechnung beurteilen Renditeziele rasch erreichen
- Die finanzielle Steuerung des eigenen Bereiches, Planungsfehler rechtzeitig erkennen

### Kostenmanagement/Controlling

- Die eigene Kostenposition definieren
- Gewinnsteigerungsprogramme
- In-/Outsourcing: Wann sind Investitionen sinnvoll – Kosten variabilisieren oder zementieren?
- Controllingberichte interpretieren und auswerten: Fallbeispiele aus der Praxis
- Business-Pläne, Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen: Start-ups richtig planen

### Mergers und Acquisitions

- Unternehmenswerte ermitteln, Synergien prüfen, Risiken abschätzen
- Wertsteigerung und Verkauf von Unternehmen

### Leadership

- High Performance Leadership-Systeme – die wichtigsten Elemente
- Die Kunst, Menschen zu managen: Coachen, fördern, fordern
- Kommunikation, Verhandlungstechnik: Heikle Gesprächssituationen – Konflikte, Zielvereinbarung, Kritik etc. souverän meistern
- Empowerment: Was steckt dahinter?
- Der Umgang mit der eigenen Zeit: Effizienz und Effektivität steigern durch geeignete Selbstorganisation

# Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS – SGBS Certified Advanced Management Expert St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 90119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 90219 7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

Nr. 90120 6. April 2020

### Beginn Wintersemester 2020

Nr. 90220 5. Oktober 2020

### Studiengebühr\*: € 19900.–

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

## Zielgruppe

Der Studiengang richtet sich an leistungsorientierte Führungskräfte, Spezialisten und Praktiker ohne vertieftes betriebswirtschaftliches Wissen, welche sich berufsbegleitend in einem Zeitraum von 12–36 Monaten umfangreiche managementorientierte Betriebswirtschaftskenntnisse aneignen möchten.

Die qualifizierten Bewerber zum «SGBS Certified Advanced Management Expert St. Gallen® – Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS» wollen bewusst kein langwieriges, mehrjähriges akademisches Studium auf sich nehmen, sondern in einer kurzen, allerdings sehr intensiven Zeitspanne mit persönlichen Einsatz Wissen erarbeiten. Die umfassende, praxisnahe Ausbildung, welche für die eigene Tätigkeit direkt umsetz- und anwendbar ist, wird mit einer Projektarbeit abgeschlossen. Das Zertifikat «Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS bzw. SGBS Certified Advanced Management Expert St. Gallen®» ist anschliessend der sichtbare Beweis für das erfolgreiche Bestehen dieser anspruchsvollen Ausbildung.

## Konzeption

Der Studiengang bietet eine einzigartige Mischung zwischen Theorie und Praxis sowie durch seinen Aufbau ein Maximum an Flexibilität: Ein berufsbegleitendes Programm mit ausgewählten Seminaren/Workshops (29 Tage) sowie Projektstudium mit anschliessender Projektarbeit und Distance-Learning.

### Distance-Learning

Sie erhalten Wissensbausteine, welche das gesamte nötige BWL-Wissen umfassen, inklusive Fallstudien, Checklisten und Kontrollfragen zum Selbststudium während den Seminaren.

### Projektstudium und Projektarbeit

Die Anwendung des erworbenen Wissens steht im Vordergrund: Basierend auf einem konkreten Unternehmensprojekt ist mit Hilfe der vermittelten Analyseinstrumente eine praxisbezogene Projektarbeit zu verfassen.

### Abschlussprüfung: Präsentation Projektarbeit (Defensio)

Im Rahmen einer Veranstaltung (Defensio) wird nach frühestens 12 Monaten die Projektarbeit präsentiert.

### Lerntransfertage, Präsenzseminare

Insgesamt besuchen Sie – individuell auf ihre Ausbildungsbedürfnisse abgestimmt und ausgewählt – ca. 23 intensive Seminartage im Rahmen von 3 Seminaren der St. Gallen Business School und nehmen an 3 Lerntransferveranstaltungen (à 2 Tage) in St. Gallen teil. Diese Tage dienen der Vertiefung und der eigenen Lernfortschrittskontrolle und begünstigen den Lernerfolg massiv.

### Inhalte:

- Allgemeine Managementlehre
- Strategisches Management
- Struktur- und Prozessmanagement
- Marketing Management
- Verkaufserfolg
- Financial Basics
- Controlling
- Effektive Mitarbeiterführung
- Sich selbst managen

## Zeitliche Dimension

Studienbeginn jeweils am Anfang eines jeden Quartals möglich.

**Betriebswirtschafts-Diplomlehrgang SGBS®** Betriebswirtschafts- bzw. BWL-Vorkenntnisse erforderlich

Beispiel: Beginn Wintersemester

|  | Mt 1     | Mt 2 | Mt 3 | Mt 4 | Mt 5 | Mt 6 | Mt 7 | Mt 8 | Mt 9 | Mt 10 | Mt 11 |
|--|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| <b>Seminare</b>  |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Kolloquium Integriertes Management   | Kick-Off |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Strategisches Management in der Praxis   |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Umsetzung von Konzepten: Strategien in Marketing- und Verkaufsplanungen umsetzen                               |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| St. Galler Führungstraining  |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| St. Galler Führungsmethodik  |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Finanzielle Führung: Bilanz & Erfolgsrechnung souverän managen   |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Controlling für Manager  |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Geschäfte, Konzepte und Ideen gegen Aussen und Innen «verkaufen»: Kolloquium Coaching und Präsentation         |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Geschäfte und Konzepte quantifizieren: Kolloquium Finanz & Rechnungswesen                                      |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Projektarbeit</b>   |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Begleitende Seminare/Kolloquien  |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Projektpräsentation jeweils März/April oder September  |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Diplomverleihung im Rahmen unserer Management-Tagungen, jeweils im März/April und September eines jedes Jahres |          |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |

## Ablauf

|   |  |   |                           |
|---|--|---|---------------------------|
| ↓ | BWL-Grundwissen, mehrjährige Praxiserfahrung ist Voraussetzung für eine Anmeldung                              |   |                           |
| ↓ | Bewerbungsbogen<br>Entscheidung über die Aufnahme zum Diplomlehrgang innert 2 Wochen                           |   |                           |
| ↓ | Studienbeginn<br>Jeweils zu Beginn eines Quartals möglich  |   |                           |
| ↓ | Seminare<br>Neun Seminarbausteine<br>Feedback durch Studienberater   | Seminar 1<br>Seminar 2<br>...<br>Seminar 8<br>Seminar 9 | 1-3 Lern-<br>transfertage |
| ↓ | Diplomverleihung<br>Dipl. Betriebswirtschaftler SGBS bzw. SGBS Certified Advanced Management Expert St.Gallen® |   |                           |

**Zitat  
Oliver  
Rechsteiner**

Senior Partner/Regionalleiter, Mitglied der Geschäftsleitung Universal-Job AG



«Nach meinem ersten persönlichen Gespräch war mir sofort klar, dass ich am richtigen Ort bin.»



## Bewerbung

Für den «Betriebswirtschafts-Diplomlehrgang SGBS» können sich Personen bewerben, die über mindestens 5 Jahre Praxiserfahrung verfügen. Über die Aufnahme und Zulassung zum Diplomlehrgang wird – basierend auf Ihrem Curriculum – ggf. im Rahmen eines Eintrittsgesprächs entschieden. Anschliessend erhalten Sie innert 2 Wochen den Entscheid über die Zulassung.

## Wissenschaftlicher Hintergrund

Der Studiengang basiert auf dem Konzept Integriertes Management, welches von unserem ehemaligen wissenschaftlichen Gesamtleiter, Prof. (emer.) Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher †, entwickelt wurde.





## Zu besuchende Seminare im Rahmen des «Betriebswirtschafts-Studienganges» (Auswahl)

### St. Galler Marketing Programm

#### Marketing-Management-Grundlagen

- Das ganzheitliche Marketingsystem des 21. Jahrhunderts
- Erfolgsfaktoren und Trends des modernen Marketing Managements – B2B, B2C
- Besonderheiten und Unterschiede im Konsum-, Investitions-, High Tech- und Handelsmarketing für das eigene Geschäft nutzen

#### Marketing-Analysen

- Marktforschung: Den Zugang zu rentablen potentiellen Kunden finden
- Marktgrössen bestimmen: Warum die Bestimmung des relevanten Marktes so wichtig ist; Kundenrentabilität
- Ausgangspositionen für künftige Markterfolge: Branchenwettbewerbsmuster und Reaktionsprofile der Konkurrenten
- Innovationspotentiale und Wachstumsfelder in der «new economy und old economy» identifizieren
- Analyse der Vermarktungsstärke: Wie gut ist unsere Marktbearbeitung aus Kundensicht?

#### Marketing-Strategien

- Die Überführung von Strategien in griffige Marketing- und Verkaufsmangement-Pläne, Marketing-Planung
- Die Toolbox des Marketings: Portfolio-Methodik in Marketing und Verkauf

- Marktgerechtere Organisationsformen dank Strategischen Geschäftseinheiten?
- Strategien für globale Märkte, Auslandsmärkte aufbauen
- Marketing-Strategien auf dem Prüfstand: Guerilla-Strategien für Einzelkämpfer, Kooperationsstrategien, Flankenangriffe, Nischen- und Spezialistenkonzepte

#### Produkt-, Markt- & Absatzkonzept

- Von der Produktidee zum Cash Cow Produkt
- Produktleistungsgestaltung: Variation, Elimination, Trading Up, Trading Down
- Aufbau von Leadership Brands, Beispiele für Markenführung
- Instrumente für eine aktive Sortimentspolitik
- Zielgruppenmarketing: So werden Märkte richtig segmentiert
- Wann lohnen sich Marktanteilkämpfe? Marktaufbau und Eintrittsstrategien, Timing für den Marktaustritt
- Servicemanagement und Customer Satisfaction: Beziehungsmarketing als Werkzeug
- Preis- und Konditionenmanagement: Value Pricing, e-Commerce-Pricing

### St. Galler Finanzlehrgang

#### Das Finanzwirtschaftskonzept

- Finanzwirtschaftliche Grössen als Abbildung von Unternehmensresultaten
- Das Paradigma des Gleichschritts von Umsatz/Volumen, Gewinn und Kosten
- Unternehmensziele quantifizieren

#### Financial Basics

- Der Jahresabschluss
- Bilanz und Erfolgsrechnung
- Break-Even-Analysen
- Kapitalflussrechnung, Cash Flow
- Return on capital investment (ROI/ROCE)

#### Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung

- Methodik, Typen und Anwendungen in verschiedenen Branchen: Investitionsanträge richtig begründen
- Make-or-buy, Outsourcing – Insourcing, Diversifikationsprojekte finanziell beurteilen

#### Cash Management, Financial-Engineering, Shareholder Value Management

- Wie bekommt man die Liquidität in den Griff?
- Mittelausstattung und Finanzierungsregeln
- Das Shareholder-Value-Konzept

#### Controlling

- Controlling-Kennzahlen
- Beispiel eines wirksamen Controllingsystems, Kennzahlen
- Aufbau von MIS und Frühwarnsystemen, Controllingberichte verstehen
- Neue Ansätze zur Ertragssteigerung
- Die «Balanced Scorecard»

#### Kosten-Management

- Konzept und Aufbau der modernen Kosten- und Leistungsrechnung
- Kalkulationssysteme, Stückkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung: Teil- versus Vollkostenrechnung, Programm-Optimierung, flexible Preisuntergrenzen, Break-Even-Point

#### Steuern & Planen

- Cost- und Profit-Units: Budgetierung, Erfolgsrechnung und Kostensteuerung
- Projekt-, Produkt-, Service- und Marktverantwortungsrechnungen
- Führen durch Soll-Ist-Vergleiche, Umgang mit Abweichungen
- Der Management-Erfolgsbericht

# Zu besuchende Seminare im Rahmen des «Betriebswirtschafts-Studienganges» (Auswahl)

## Leadership

### Das ganzheitliche St. Galler Führungskonzept

- Die Einbettung der Führung in das system-orientierte Management
- Das Navigationsinstrumentarium für Führungserfolg
- Die ganzheitlich ausgerichtete Führungspersönlichkeit
- Wie wird ein Führungskonzept aufgebaut?

### Leadership, Teamführung, Coaching

- Leadership als Basis für Spitzenleistungen
- Der Vorgesetzte als Coach
- Professionelle Teamarbeit, Gruppen erfolgreich steuern
- Hohe Mitarbeiterzufriedenheit bei hoher Leistung: People Empowering, das Prinzip «Selbstverantwortung»
- Projekt-Linien-Konflikte, Kampf um Ressourcen, Zielantinomien bewältigen

### Psychologie der Führung

- Ist Führung lernbar?
- Der Lehrmeister «Erfahrung»
- Schlussfolgerungen aus menschlichen Verhaltensweisen: Häufigste Fehler

## Führung 4.0

- Die Rollen der Leaders und Followers
- Die Revolution in der Arbeitswelt bewältigen: Führungstrends

### Führungsmethoden für die Praxis

- Führen statt ausführen: Richtig delegieren
- Mehr Effizienz und Effektivität durch Focussierung auf das Wesentliche: Priority- und Entscheidungs-Management
- Gesprächsführung als Hauptaufgabe: Delegations-, Kritik-, Beurteilungs-, Anerkennungs- und Kontrollgespräche

### Führung in schwierigen Situationen

- Strategien für die Bewältigung von Konflikten: Nullsummenspiele, Konflikte bearbeiten
- Umgang mit problematischen Mitarbeitern
- Umgehen mit Ängsten, Unsicherheit, Frustration und Lethargie
- Stressbewältigung im Alltag

## Führungskompetenz

### Das ganzheitliche Menschenbild, Persönlichkeitsstruktur

- Psychologie der Karriere: Definition von Entwicklungszielen
- Führen der eigenen Person als unverzichtbare Voraussetzung zur Führung von Mitarbeitern
- Beeinflussbare und nicht selbst steuerbare Faktoren in der Persönlichkeitsentwicklung
- Analyse der Persönlichkeitsstruktur
- Ausstrahlung und persönlicher Wirkungsgrad auf andere als Lernprozess

### Stressmanagement und Körperaktivität

- Vorbereitung auf einen erfolgreichen Tag
- Welche Arten von Stress sind positiv? Stressanalyse – Stresstest: Erkennen von Symptomen und Stressreaktionen
- Aspekte der Gesundheit: Leistungserhaltung, körperliche Fitness, Risikofaktoren, Ernährung
- Verhalten in Belastungssituationen

### Rhetorik, Auftreten, Körpersprache

- Aufbau, Gestaltungsform einer Rede: Vom Monolog zum Dialog
- Die Regeln für eine überzeugende Gesamtwirkung: Sprachliche Mittel, Stimme und Verhalten gekonnt einsetzen

- Parasprachliches Verhalten: Körpersprache, Mimik, Gestik, Blickkontakt, Sprechen vor grossem Publikum, Ideen und Produkte präsentieren, Dechiffrieren der Körpersprache, Das Verhalten der Erfolgreichen

### Kommunikation, Verhandlungstechnik und Gesprächsführung

- Die Wechselwirkung zwischen dem eigenen Kommunikationsverhalten und dem Verhalten anderer verstehen und erkennen
- Schutz gegen unfaire Dialektik: Recht zu behalten, auch wenn man Unrecht hat
- Professioneller Verhandlungsstil und Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Gewinnorientierte Verhandlungsstrategien
- Das Spiel von Geben und Nehmen

### Work-Life-Balance

- Effizienz versus Effektivität: Warum eine hohe Arbeitsintensität allein noch keine erfolgreichen Resultate garantiert
- Gesetze und Selbsttests zur Arbeitseffektivität und -effizienz
- Persönliche Arbeitstechniken: Tätigkeitsanalyse, Prioritäten, Schlüsselbereiche steuern
- Zeit – ein wesentlicher Faktor des Selbstmanagements

# St. Galler Nachfolger Programm – SGBS Master of Entrepreneurship St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 93119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 93219 7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

Nr. 93120 6. April 2020

### Beginn Wintersemester 2020

Nr. 93220 5. Oktober 2020

### Studiengebühr:\*

**CHF 20 000.– bis 49 000.–**

\* abhängig von Ihren Ausbildungszielen.  
zzgl. gesetzl. MwSt.

## Zielgruppe

Das SGBS St. Galler Nachfolger Programm richtet sich an potenzielle Unternehmensnachfolger, Junior Unternehmer sowie Führungskräfte, welche planen, ein Unternehmen zu übernehmen.

Die Teilnehmer sind im Alter ab ca. 28 Jahren und haben mehrjährige Führungserfahrung hinter sich. Sie haben weder den Anspruch noch besteht die Notwendigkeit einer mehrjährigen Betriebswirtschaftsausbildung. Dennoch soll die Ausbildung im Erfolgsfall mit einem Diplom abgeschlossen werden können (fakultativ). Zudem soll die anerkannte, modulartig aufgebaute Ausbildung sichtbarer Beweis sein für die Qualifikation zur Übernahme einer Unternehmensnachfolge. Dabei legen Sie Wert auf ein Höchstmass an Individualität und Exklusivität: Je nach Ihren persönlichen Voraussetzungen, Ihrem Hintergrund und den Unternehmenszielsetzungen soll die Ausbildung genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten werden.



### Ansprechpartner:

**Dr. Ulrich v. Bassewitz**  
Dr. oec. HSG  
Spezialist für Change & Restrukturierung, Wertsteigerung, M&A, Nachfolge

## Konzeption

### Management-Wissen

Nur wenn im Zuge einer Nachfolge auch eine rechtzeitige Anpassung des Unternehmens erfolgt, besteht Aussicht auf Erfolg. Dazu gehören die Überprüfung der Strategie genauso wie die Neuausrichtung von Strukturen und Prozessen, verbunden mit schlanken Controllinginstrumenten. Im Rahmen von i.d.R. ca. 15–50 Seminartagen und Distance-Learning holen Sie sich hierzu das entsprechende Management-Rüstzeug. Mit Ihrem persönlichen Management-Coach diskutieren Sie dabei regelmässig, inwiefern Sie die vermittelten Inhalte in Ihren späteren Verantwortungsbereich integrieren können.

### Führungs-Training

Besonderes Augenmerk wird auf Persönlichkeitsentwicklung, Selbstmanagement, Kommunikation und Auftreten gelegt: Im Rahmen von individuellen massgeschneiderten Führungs-Coachingtagen wird Ihnen bewusst, dass es ausschliesslich Ihre Persönlichkeit und Ihre Einstellung zu sich selbst und anderen ist, welche darüber entscheidet, ob Sie letztlich erfolgreich sind oder nicht.

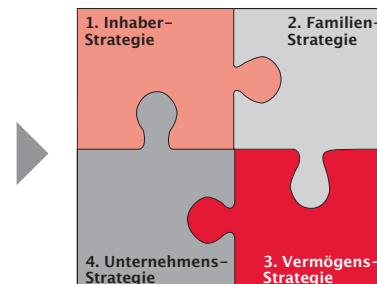
### Nachfolge-Einführung

Was es tatsächlich heisst, Unternehmer zu sein, lernen Familiennachfolger meist von Kindesbeinen an, was es aber tatsächlich heisst, dann auch tatsächlich Chef zu werden und zu sein, meist nicht. Die Dos & Don'ts im Umgang mit der eigenen Familie, dem Familienoberhaupt, den Mitarbeitenden sind kaum auf einem Lehrplan einer Universität zu finden. In individuellen und auf Ihre spezifische Situation zugeschnittenen Nachfolger-Coachingtagen, allein oder mit Vertretern Ihrer Familie, wird aufgezeigt, wie Familienunternehmen funktionieren. Daraus erarbeiten Sie einen konkreten Nachfolge-Masterplan mit einem anerkannten Spezialisten.

### Unternehmenswert

Ein Unternehmen aufbauen und Werte schaffen ist das eine, diese Werte auch zu sichern, eine ganz andere. Wer sich über die Hebel des Family Vermögens-Management nicht Gedanken macht und die Weichen richtig stellt, wird langfristig scheitern.

Nur als **Customized Program**  
buchbar. [diplo.me@sgbs.ch](mailto:diplo.me@sgbs.ch)



# Dipl. Marketingleiter/in SGBS® – SGBS Certified Marketing Expert St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 85119 8. April 2019

Sie haben folgendes Marketing-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 40319 1. Teil 16.–19. September 2019  
2. Teil 2.–5. Dezember 2019  
Davos/Bergisch-Gladbach

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 85219 7. Oktober 2019

Sie haben folgendes Marketing-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 40419 1. Teil 11.–14. November 2019  
2. Teil 2.–5. Dezember 2019  
Berlin/Bergisch-Gladbach

**Studiengebühr\*: € 9900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/40](http://www.sgbs.ch/40)

## Zielgruppe

Voraussetzungen zur Zulassung zum Studiengang «Dipl. Marketingleiter/in SGBS® – SGBS Certified Marketing Expert St. Gallen®» sind:

- Sie verfügen über mind. 5 Jahre Praxiserfahrung im Marketing, Produktmanagement, Service- oder Kundenbereich
- Sie sind zwischen 28–58 Jahre alt
- Sie wollen sich für eine höhere Funktion im Marketing qualifizieren
- Sie haben aufgrund Ihres CV's Ihre Lernfähigkeit und überdurchschnittliches Engagement bereits unter Beweis gestellt

Kandidaten, welche einzelne Kriterien nicht erfüllen, haben die Möglichkeit, ein umfassendes Eintrittsgespräch zu absolvieren, um Aufschluss über die Eignung zu erhalten.

## Konzeption

Der 6–18-monatige Studiengang mit der Fachrichtung Marketing, ist eine praxisorientierte, berufsbegleitende Ausbildung, welcher zum Abschluss Dipl. Marketingleiter/in SGBS®/SGBS Certified Marketing Expert St. Gallen® führt. Kandidaten/innen, welche den Studiengang erfolgreich abschliessen wollen, haben folgende Elemente zu erfüllen:

- Integriertes Management: Kick-off-Seminar – 2 Tage (I)
- Teilnahme an einem 8-tägigen Marketingseminar – 2x4 Tage (II)
- Absolvieren von 2 studienbegleitenden Veranstaltungen (III)
- Distance Learning (IV)
- Verfassen einer praxisnahen Projektarbeit (V)
- Projektpräsentation in St. Gallen (VI)

### I. Integriertes Management: Kick-off-Seminar (2 Tage)

Auftakt der Ausbildung bildet das 2tägige Kick-off-Seminar/Kolloquium zum Thema Integriertes Management und Strategie. Es steht pro Semester 1 Termin zur Verfügung. Termine: [sgbs.ch/k3](http://sgbs.ch/k3)

### II. Seminar Marketing (2 x 4 Tage)

Im Rahmen des Studiums sind **8 Seminarartage** an einem überbetrieblichen **Marketing-Seminar** zu belegen.

Termine: [sgbs.ch/40](http://sgbs.ch/40)

### III. Studienbegleitende Veranstaltungen

Zusätzlich sind folgende **2 Veranstaltungen** zu besuchen (je 2 Tage):

- Geschäfte und Konzepte quantifizieren: Kolloquium Finanz- & Rechnungswesen. Termine: [sgbs.ch/k5](http://sgbs.ch/k5)
- Geschäfte, Konzepte und Ideen gegen Aussen und Innen «verkaufen»: Kolloquium Coaching und Präsentation: Termine: [sgbs.ch/k7](http://sgbs.ch/k7)

Diese Veranstaltungen fördern die Umsetzung des erarbeiteten Wissens nach Innen (Führung, Prozesse, Kosten) und Aussen (Markt, Kunde), dienen gleichzeitig der Vertiefung, dem Networking und der Vorbereitung der Projektpräsentation.



#### IV. Distance-Learning

Sie erhalten am Kick-off-Seminar «Integriertes Management» Werke und Anleitungen zum St. Galler Ansatz:

- Konzept Integriertes Management
- Unternehmen neu erfinden

Zudem werden an den Seminaren/Veranstaltungen umfangreiche Seminarordner abgegeben.

So wird eine umfassende Nachbearbeitung der diskutierten Fragestellungen ermöglicht. Spannend wird die faszinierende Welt des gegenwärtigen State-of-the-Art-Marketing-Stoffes dargelegt. An den studienbegleitenden Veranstaltungen erhalten Sie zusätzlich Checkfragen zur Selbstkontrolle, Übungsfallstudien und Praxisformulare, die Sie 1:1 in Ihren betrieblichen Alltag integrieren können.

Das Kick-off-Seminar «Integriertes Management» sowie die 2 studienbegleitenden Veranstaltungen werden mit einer Prüfungsfallstudie am Ende des Seminars (45 Minuten) abgeschlossen.

#### V. Projektarbeit

Zentrales Element des Studiums ist die Erarbeitung einer Projektarbeit: Anhand einer möglichst konkreten Problemstellung (im Idealfall direkt aus der beruflichen Praxis) wenden Sie das vermittelte Wissen an und schaffen für Ihren

Arbeitgeber damit einen zusätzlichen Nutzen. Sie greifen dabei u. a. auf vorgefertigte Tools und Formulare zurück. Projektarbeiten haben in der Regel 40–70 Seiten zu umfassen.

#### VI. Projektpräsentation (Schlussprüfung)

Die Ausbildung schliesst mit der Präsentation Ihrer Projektarbeit ab (30 Minuten). Mit der Projektarbeit erbringen Sie den Nachweis, dass Sie das Gesamtgebiet des Marketings beherrschen, heikle Ausgangslagen in griffige Lösungen und Aufgabenpakete überführen können und die richtigen Tools zur Lösung einzusetzen wissen.

Die Projektpräsentation (Schlussprüfung) findet immer 1 Tag vor einem Alumni-Event (Kongress) statt (2 Termine pro Jahr). Termine: [sgbs.ch/p1](http://sgbs.ch/p1)

#### VII. Best Practice und Networking: in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien

Fakultativ sind Sie eingeladen, die Alumni-Regionalanlässe «zu Gast bei» u. a. in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien sowie im Anschluss an die Schlusspräsentation den Alumni-Event (Kongress) mit Diplomübergabe zu besuchen.

Termine: [sgbs.ch/regio](http://sgbs.ch/regio)

## Themen

#### Grundlagen des Marketings

- Marketing im konzeptionellen Rahmen des St. Galler Management Ansatzes
- Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor im Management
- Die entscheidenden Instrumente des Marketings: Der Weg zu einer wirkungsvollen Marketingstrategie

#### Marketing-Analysen und Marketing-Strategien

- Die richtigen Geschäfte definieren – Strategische Geschäftsfelder als grundlegende Faktoren im Wettbewerb
- Analysetechniken zur Bestimmung des Handlungsbedarfes am Markt
- Das Portfolio-Management als Navigationshilfe zur Entwicklung zielorientierter effizienter Marketingstrategien
- Tools zur Bewertung von Strategien

#### Marketing-Mix

- Fokussierung auf relevante Märkte: offensive Produktführerschaft – Markt- und Absatzstrategien zur Steigerung der Bedürfnisintensität und Vermarktungsstärke

- Konzept eines Produkt- und Markencontrollings zur Steuerung des Markterfolgs: Leistungen steigern statt nur Kosten senken
- Lokale Marktstrategien
- Konkrete Umsetzung der Marketingstrategien durch marktgerechte Promotion: Wann macht sich Werbung bezahlt – Beispiele erfolgreicher Kampagnen
- Optionen dank neuer Technologien: Die Chancen des Marketings im Rahmen der Informationstechnologie-Konvergenz nutzen

#### Verkaufsmanagement

- Methodisches Instrumentarium zum optimalen Einsatz und Aufbau eines Key Account Management-Systems: So finden und halten Sie ihre profitabelsten Kunden
- Sonderformen des Marketing- und Verkaufsmanagements: Data-Base Marketing und Online-Marketing
- Verkaufsoptimierung: Erprobte Konzepte für stagnierende und schnell wachsende Märkte
- Arbeits- und Präsentationstechniken zur individuellen Optimierung des eigenen Verkaufserfolges

# Dipl. Verkaufsleiter/in SGBS®

## – SGBS Certified Sales Expert St. Gallen®

### Durchführungen

#### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 86119 8. April 2019

Sie haben folgendes Vertriebs-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 43319 1. Teil 17. – 20. September 2019  
2. Teil 9. – 12. Dezember 2019  
Brunnen (Nähe Luzern) /  
Appenzell

#### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 86219 7. Oktober 2019

Sie haben folgendes Vertriebs-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 43419 1. Teil 10. – 13. Dezember 2019  
2. Teil 22. – 25. Juni 2020  
Köln / Appenzell

**Studiengebühr\*: € 9 900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/43](http://www.sgbs.ch/43)

### Zielgruppe

Voraussetzungen zur Zulassung zum Studiengang «Dipl. Verkaufsleiter/in SGBS® – SGBS Certified Sales Expert St. Gallen®» sind:

- Sie verfügen über mind. 5 Jahre Praxiserfahrung im Vertrieb, Innendienst oder Servicebereich
- Sie sind zwischen 28–58 Jahre alt
- Sie wollen sich für eine höhere Funktion im Verkauf und Vertrieb qualifizieren
- Sie haben aufgrund Ihres CV's Ihre Lernfähigkeit und überdurchschnittliches Engagement bereits unter Beweis gestellt
- Sie wollen ihren beruflichen Erfolg durch eine praxisnahe Verkaufsmanagement-Ausbildung absichern.

Kandidaten, welche einzelne Kriterien nicht erfüllen, haben die Möglichkeit, ein umfassendes Eintrittsgespräch zu absolvieren, um Aufschluss über die Eignung zu erhalten.

### Konzeption

Der 6–18-monatige Studiengang mit der Fachrichtung Vertrieb/Verkauf, ist eine praxisorientierte, berufsbegleitende Ausbildung, welcher zum Abschluss «Dipl. Verkaufsleiter/in SGBS/SGBS Certified Sales Expert St. Gallen®» führt. Kandidaten/innen, welche den Studiengang erfolgreich abschliessen wollen, haben folgende Elemente zu erfüllen:

- Integriertes Management:  
Kick-off-Seminar – 2 Tage (I)
- Teilnahme an einem 8-tägigen Verkaufsseminar – 2x4 Tage (II)
- Absolvieren von 2 studienbegleitenden Veranstaltungen (III)
- Distance Learning (IV)
- Verfassen einer praxisnahen Projektarbeit (V)
- Projektpräsentation in St. Gallen (VI)

#### I. Integriertes Management: Kick-off-Seminar (2 Tage)

Auftakt der Ausbildung bildet das 2tägige Kick-off-Seminar/Kolloquium zum Thema Integriertes Management und Strategie. Es steht pro Semester 1 Termin zur Verfügung. Termine: [sgbs.ch/k3](http://sgbs.ch/k3)

#### II. Seminar Verkauf (2 x 4 Tage)

Im Rahmen des Studiums sind **8 Seminarartage** an einem überbetrieblichen **Verkaufs-Seminar** zu belegen.

Termine: [sgbs.ch/43](http://sgbs.ch/43)

#### III. Studienbegleitende Veranstaltungen

Zusätzlich sind folgende **2 Veranstaltungen** zu besuchen (je 2 Tage):

- Geschäfte und Konzepte quantifizieren: Kolloquium Finanz- & Rechnungswesen. Termine: [sgbs.ch/k5](http://sgbs.ch/k5)
- Geschäfte, Konzepte und Ideen gegen Aussen und Innen «verkaufen»: Kolloquium Coaching und Präsentation: Termine: [sgbs.ch/k7](http://sgbs.ch/k7)

Diese Veranstaltungen fördern die Umsetzung des erarbeiteten Wissens nach Innen (Führung, Prozesse, Kosten) und Aussen (Markt, Kunde), dienen gleichzeitig der Vertiefung, dem Networking und der Vorbereitung der Projektpräsentation.



#### IV. Distance-Learning

Sie erhalten am Kick-off-Seminar «Integriertes Management» Werke und Anleitungen zum St. Galler Ansatz:

- Konzept Integriertes Management
- Unternehmen neu erfinden

Zudem werden an den Seminaren/Veranstaltungen umfangreiche Seminarordner abgegeben.

So wird eine umfassende Nachbearbeitung der diskutierten Fragestellungen ermöglicht. Spannend wird die faszinierende Welt des gegenwärtigen State-of-the-Art-Vertriebs-Stoffes dargelegt. An den studienbegleitenden Veranstaltungen erhalten Sie zusätzlich Checkfragen zur Selbstkontrolle, Übungsfallstudien und Praxisformulare, die Sie 1:1 in Ihren betrieblichen Alltag integrieren können.

Das Kick-off-Seminar «Integriertes Management» sowie die 2 studienbegleitenden Veranstaltungen werden mit einer Prüfungsfallstudie am Ende des Seminars (45 Minuten) abgeschlossen.

#### V. Projektarbeit

Zentrales Element des Studiums ist die Erarbeitung einer Projektarbeit: Anhand einer möglichst konkreten Problemstellung (im Idealfall direkt aus der beruflichen Praxis) wenden Sie das vermittelte Wissen an und schaffen für Ihren

Arbeitgeber damit einen zusätzlichen Nutzen. Sie greifen dabei u. a. auf vorgefertigte Tools und Formulare zurück. Projektarbeiten haben in der Regel 40–70 Seiten zu umfassen.

#### VI. Projektpräsentation (Schlussprüfung)

Die Ausbildung schliesst mit der Präsentation Ihrer Projektarbeit ab (30 Minuten). Mit der Projektarbeit erbringen Sie den Nachweis, dass Sie das Gesamtgebiet des Vertriebs beherrschen, heikle Ausgangslagen in griffige Lösungen und Aufgabenpakete überführen können und die richtigen Tools zur Lösung einzusetzen wissen.

Die Projektpräsentation (Schlussprüfung) findet immer 1 Tag vor einem Alumni-Event (Kongress) statt (2 Termine pro Jahr). Termine: [sgbs.ch/p1](http://sgbs.ch/p1)

#### VII. Best Practice und Networking: in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien

Fakultativ sind Sie eingeladen, die Alumni-Regionalanlässe «zu Gast bei» u.a. in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien sowie im Anschluss an die Schlusspräsentation den Alumni-Event (Kongress) mit Diplomübergabe zu besuchen.

Termine: [sgbs.ch/regio](http://sgbs.ch/regio)

## Themen

#### Grundlagen Verkaufsmanagement, Verkaufsmanagement-Analysen

- Die Einbettung von Verkauf/Vertrieb in das Rahmenmodell des St. Galler Management Ansatzes – Eine Navigationshilfe für die Praxis
- Erprobte Instrumente zur Entwicklung eines erfolgreichen, integrierten Verkaufsmanagement-Konzeptes
- Führungsfunktionen im Verkauf: Die zentralen Fallstricke gekonnt umgehen

#### Verkaufs-Strategien

- Entwicklung eines generischen Absatzkonzeptes: Welche Prozesse bestimmen letztendlich den Erfolg?
- Aufbau von Verkaufsschienen: Welche Strategie passt zu welchem Produkt/Kunden – Eine Optimierung
- Kundenbindung als integrierendes Element von Verkaufs-Strategien
- Efficient Consumer Response als neuer Managementansatz im Rahmen des strategischen Verkaufsmanagements?
- Aufbau einer pragmatischen Marketing- und Verkaufssteuerungsdatenbank
- Kunden- und Marktrisiken beherrschen

#### Verkaufsprozesse und -strukturen

- Die Kontrolle des Verkaufserfolgs: Aufbau eines effizienten Vertriebscontrollings
- Organisatorische Umsetzung von kundenorientierten Verkaufsstrategien: Checklisten und Implementierungshilfen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Wissensmanagement als Quelle der Produktivitätssteigerung und Multiplikation von Konzepten im Verkauf

#### Operative Verkaufsführung

- Das Navigationsinstrumentarium für den Führungserfolg im Verkauf
- Preiskämpfe gewinnen
- Akquisitionsalternativen entwickeln
- Zielsetzungsprozesse als Basis für Spitzenleistungen: Ziele und Vorgaben stufengerecht vereinbaren
- Aufbau und Führung von erfolgreichen Teams im Verkauf – Gruppendynamische Prozesse steuern
- Gesetze und Selbsttests zur Steigerung der persönlichen Arbeitseffektivität und -effizienz
- Trends in Marktbearbeitung und Verkauf im B2B- und B2C-Bereich

# Dipl. Finanzleiter/in SGBS® – SGBS Certified Finance Expert St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 87119 8. April 2019

Sie haben folgendes Finanz-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 50319 1. Teil 17.–20. Juni 2019  
2. Teil 26.–28. Juni 2019  
Wildhaus/Köln

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 87219 7. Oktober 2019

Sie haben folgendes Finanz-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 50619 1. Teil 4.–7. November 2019  
2. Teil 30. März–1. April 2020  
Luzern/Luzern

**Studiengebühr\*: € 9900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/50](http://www.sgbs.ch/50)

## Zielgruppe

Voraussetzungen zur Zulassung zum Studiengang «Dipl. Finanzleiter/in SGBS® – SGBS Certified Finance Expert St. Gallen®» sind:

- Sie verfügen über mind. 3 Jahre Praxiserfahrung im Finanz- und Rechnungswesen
- Sie sind zwischen 28–58 Jahre alt
- Sie wollen sich für eine höhere Funktion im Finanz- und Rechnungswesen qualifizieren
- Sie haben aufgrund Ihres CV's Ihre Lernfähigkeit und überdurchschnittliches Engagement bereits unter Beweis gestellt

Kandidaten, welche einzelne Kriterien nicht erfüllen, haben die Möglichkeit, einen Eintrittstest und ein umfassendes Eintrittsgespräch zu absolvieren, um Aufschluss über die Eignung zu erhalten.

## Konzeption

Der 6–18-monatige Studiengang mit der Fachrichtung Marketing, ist eine praxisorientierte, berufsbegleitende Ausbildung, welcher zum Abschluss Dipl. Finanzleiter/in SGBS®/SGBS Certified Finance Expert St. Gallen® führt. Kandidaten/innen, welche den Studiengang erfolgreich abschliessen wollen, haben folgende Elemente zu erfüllen:

- Integriertes Management: Kick-off-Seminar – 2 Tage (I)
- Teilnahme an einem 7-tägigen Seminar (2 Teile) zum Thema Finanz- und Rechnungswesen
- Absolvieren von 2 studienbegleitenden Veranstaltungen (III)
- Distance Learning (IV)
- Verfassen einer praxisnahen Projektarbeit (V)
- Projektpräsentation in St. Gallen (VI)

### I. Integriertes Management: Kick-off-Seminar (2 Tage)

Auftakt der Ausbildung bildet das 2tägige Kick-off-Seminar/Kolloquium zum Thema Integriertes Management und Strategie. Es steht pro Semester 1 Termin zur Verfügung. Termine: [sgbs.ch/k3](http://sgbs.ch/k3)

### II. Seminar Finanz- und Rechnungswesen (1 x 4 Tage, 1 x 3 Tage)

Im Rahmen des Studiums sind **7 Seminarartage** an einem überbetrieblichen **Finanz- und Rechnungswesen-Seminar** zu belegen. Termine: [sgbs.ch/50](http://sgbs.ch/50)

### III. Studienbegleitende Veranstaltungen

Zusätzlich sind folgende **2 Veranstaltungen** zu besuchen (je 2 Tage):

- Geschäfte und Konzepte quantifizieren: Kolloquium Finanz- & Rechnungswesen. Termine: [sgbs.ch/k5](http://sgbs.ch/k5)
- Geschäfte, Konzepte und Ideen gegen Aussen und Innen «verkaufen»: Kolloquium Coaching und Präsentation: Termine: [sgbs.ch/k7](http://sgbs.ch/k7)

Diese Veranstaltungen fördern die Umsetzung des erarbeiteten Wissens nach Innen (Führung, Prozesse, Kosten) und Aussen (Markt, Kunde), dienen gleichzeitig der Vertiefung, dem Networking und der Vorbereitung der Projektpräsentation.





#### IV. Distance-Learning

Sie erhalten am Kick-off-Seminar «Integriertes Management» Werke und Anleitungen zum St. Galler Ansatz:

- Konzept Integriertes Management
- Unternehmen neu erfinden

Zudem werden an den Seminaren/Veranstaltungen umfangreiche Seminarordner abgegeben.

So wird eine umfassende Nachbearbeitung der diskutierten Fragestellungen ermöglicht. Spannend wird die faszinierende Welt des gegenwärtigen Finanz- & Rechnungswesen-Stoffes dargestellt. An den studienbegleitenden Veranstaltungen erhalten Sie zusätzlich Checkfragen zur Selbstkontrolle, Übungsfallstudien und Praxisformulare, die Sie 1:1 in Ihren betrieblichen Alltag integrieren können.

Das Kick-off-Seminar «Integriertes Management» sowie die 2 studienbegleitenden Veranstaltungen werden mit einer Prüfungsfallstudie am Ende des Seminars (45 Minuten) abgeschlossen.

#### V. Projektarbeit

Zentrales Element des Studiums ist die Erarbeitung einer Projektarbeit: Anhand einer möglichst konkreten Problemstellung (im Idealfall direkt aus der beruflichen Praxis) wenden Sie das vermittelte Wissen an und schaffen für Ihren

Arbeitgeber damit einen zusätzlichen Nutzen. Sie greifen dabei u. a. auf vorgefertigte Tools und Formulare zurück. Projektarbeiten haben in der Regel 40–70 Seiten zu umfassen.

#### VI. Projektpräsentation (Schlussprüfung)

Die Ausbildung schliesst mit der Präsentation Ihrer Projektarbeit ab (30 Minuten). Mit der Projektarbeit erbringen Sie den Nachweis, dass Sie das Gesamtgebiet des Finanzwesens beherrschen, heikle Ausgangslagen in griffige Lösungen und Aufgabenpakete überführen können und die richtigen Tools zur Lösung einzusetzen wissen.

Die Projektpräsentation (Schlussprüfung) findet immer 1 Tag vor einem Alumni-Event (Kongress) statt (2 Termine pro Jahr). Termine: [sgbs.ch/p1](http://sgbs.ch/p1)

#### VII. Best Practice und Networking: in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien

Fakultativ sind Sie eingeladen, die Alumni-Regionalanlässe «zu Gast bei» u.a. in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien sowie im Anschluss an die Schlusspräsentation den Alumni-Event (Kongress) mit Diplomübergabe zu besuchen.

Termine: [sgbs.ch/regio](http://sgbs.ch/regio)

## Themen

#### Finanzielle Führung

- Konzept einer finanzwirtschaftlichen Führung: Die Hebel eines effektiven Kosten- und Gewinnmanagements
- Entwicklung ganzheitlicher Finanzstrategien zur Optimierung von Liquidität, Rentabilität und Finanzierung
- Aktuelle Methoden zu Gewinnsteuerung, Gewinnplanung und Cash-Flow-Management
- Komplexität der Zielharmonisierung: Prozesse und Strukturen zur Steuerung
- Internationale Rechnungslegung: Praxisbeispiele

#### Controlling

- Die Stellung des Controlling in der modernen Unternehmung: Controlling als Aufgabe jeder Führungspersönlichkeit
- Kennzahlen für Manager
- Die Anatomie des betrieblichen Rechnungswesens
- Organisatorische Implementierung des Controlling: Chancen und Gefahren
- Die Erarbeitung einer «Balanced Scorecard»

- Sichere Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen und -entscheidungen
- Regeln für Kosten- und Produktivitätsmanagement

#### Performance Management

- Strategien zur Steigerung des Unternehmenswertes – Rationalisierungspotentiale aufspüren – Wann ist es besser, Leistungen zu steigern statt Kosten zu senken?
- Wie monetäre Werte entstehen: Das Wertpotential einer Geschäftsidee
- Fusionen, Mergers and Acquisitions: Motive, Vor- und Nachteile
- Due Diligence, Formen der Unternehmensbewertung
- Gekonntes Verkaufen von Unternehmen oder Teilbereichen

#### Finanz-Toolbox

- Checklisten zur optimalen Umsetzung ertragssteigernder Finanzstrategien – Leitfaden für Praktiker
- Überführung strategischer Pläne ins Budget
- Einsatz von Informationstechnologie: Übersicht über potentielle Informatiklösungen von Management-Informationssystemen
- Finanzielle Frühwarnsysteme

# Leadership-Diplom SGBS® – SGBS Certified Leadership Expert St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 88119 8. April 2019

Sie haben folgendes Leadership-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 70319 1. Teil 8.–11. Juli 2019  
2. Teil 23.–26. September 2019  
St. Gallen/Zürich

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 88219 7. Oktober 2019

Sie haben folgendes Leadership-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 70419 1. Teil 11.–14. November 2019  
2. Teil 25.–28. November 2019  
St. Gallen/Zürich

**Studiengebühr\*: € 9900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/70](http://www.sgbs.ch/70)

## Zielgruppe

Voraussetzungen zur Zulassung zum Studiengang «Leadership- & Human Resources Management-Diplom SGBS® – SGBS Certified Leadership Expert St. Gallen®» sind:

- Sie verfügen über mindestens 3–5 Jahre Praxiserfahrung.
- Sie sind zwischen 28–58 Jahre alt
- Sie wollen sich für eine höhere Funktion qualifizieren
- Sie haben aufgrund Ihres CV's Ihre Lernfähigkeit und überdurchschnittliches Engagement bereits unter Beweis gestellt

Kandidaten, welche einzelne Kriterien nicht erfüllen, haben die Möglichkeit, ein umfassendes Eintrittsgespräch zu absolvieren, um Aufschluss über die Eignung zu erhalten.

## Konzeption

Der 6–18-monatige Studiengang mit der Fachrichtung Leadership, ist eine praxisorientierte, berufsbegleitende Ausbildung, welcher zum Abschluss Leadership-Diplom SGBS®/SGBS Certified Leadership Expert St. Gallen® führt. Kandidaten/innen, welche den Studiengang erfolgreich abschliessen wollen, haben folgende Elemente zu erfüllen:

- Integriertes Management: Kick-off-Seminar – 2 Tage (I)
- Teilnahme an einem 8-tägigen Leadership-Seminar – 2x4 Tage (II)
- Absolvieren von 2 studienbegleitenden Veranstaltungen (III)
- Distance Learning (IV)
- Verfassen einer praxisnahen Projektarbeit (V)
- Projektpräsentation in St. Gallen (VI)

### I. Integriertes Management: Kick-off-Seminar (2 Tage)

Auftakt der Ausbildung bildet das 2tägige Kick-off-Seminar/Kolloquium zum Thema Integriertes Management und Strategie. Es steht pro Semester 1 Termin zur Verfügung. Termine: [sgbs.ch/k3](http://sgbs.ch/k3)

### II. Seminar Leadership (2 x 4 Tage)

Im Rahmen des Studiums sind **8 Seminarartage** an einem überbetrieblichen **Leadership- oder Führungskompetenz-Seminar** zu belegen.

Termine: [sgbs.ch/70](http://sgbs.ch/70)

### III. Studienbegleitende Veranstaltungen

Zusätzlich sind folgende **2 Veranstaltungen** zu besuchen (je 2 Tage):

- Geschäfte und Konzepte quantifizieren: Kolloquium Finanz- & Rechnungswesen. Termine: [sgbs.ch/k5](http://sgbs.ch/k5)
- Geschäfte, Konzepte und Ideen gegen Aussen und Innen «verkaufen»: Kolloquium Coaching und Präsentation: Termine: [sgbs.ch/k7](http://sgbs.ch/k7)

Diese Veranstaltungen fördern die Umsetzung des erarbeiteten Wissens nach Innen (Führung, Prozesse, Kosten) und Aussen (Markt, Kunde), dienen gleichzeitig der Vertiefung, dem Networking und der Vorbereitung der Projektpräsentation.



#### IV. Distance-Learning

Sie erhalten am Kick-off-Seminar «Integriertes Management» Werke und Anleitungen zum St. Galler Ansatz:

- Konzept Integriertes Management
- Unternehmen neu erfinden

Zudem werden an den Seminaren/Veranstaltungen umfangreiche Seminarordner abgegeben.

So wird eine umfassende Nachbearbeitung der diskutierten Fragestellungen ermöglicht. Spannend wird die faszinierende Welt des gegenwärtigen State-of-the-Art-Leadership-Stoffes dargelegt. An den studienbegleitenden Veranstaltungen erhalten Sie zusätzlich Checkfragen zur Selbstkontrolle, Übungsfallstudien und Praxisformulare, die Sie 1:1 in Ihren betrieblichen Alltag integrieren können.

Das Kick-off-Seminar «Integriertes Management» sowie die 2 studienbegleitenden Veranstaltungen werden mit einer Prüfungsfallstudie am Ende des Seminars (45 Minuten) abgeschlossen.

#### V. Projektarbeit

Zentrales Element des Studiums ist die Erarbeitung einer Projektarbeit: Anhand einer möglichst konkreten Problemstellung (im Idealfall direkt aus der beruflichen Praxis) wenden Sie das vermittelte Wissen an und schaffen für Ihren

Arbeitgeber damit einen zusätzlichen Nutzen. Sie greifen dabei u. a. auf vorgefertigte Tools und Formulare zurück. Projektarbeiten haben in der Regel 40–70 Seiten zu umfassen.

#### VI. Projektpräsentation (Schlussprüfung)

Die Ausbildung schliesst mit der Präsentation Ihrer Projektarbeit ab (30 Minuten). Mit der Projektarbeit erbringen Sie den Nachweis, dass Sie den Themenbereich Leadership beherrschen, heikle Ausgangslagen in griffige Lösungen und Aufgabenpakete überführen können und die richtigen Tools zur Lösung einzusetzen wissen.

Die Projektpräsentation (Schlussprüfung) findet immer 1 Tag vor einem Alumni-Event (Kongress) statt (2 Termine pro Jahr). Termine: [sgbs.ch/p1](http://sgbs.ch/p1)

#### VII. Best Practice und Networking: in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien

Fakultativ sind Sie eingeladen, die Alumni-Regionalanlässe «zu Gast bei» u.a. in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien sowie im Anschluss an die Schlusspräsentation den Alumni-Event (Kongress) mit Diplomübergabe zu besuchen.

Termine: [sgbs.ch/regio](http://sgbs.ch/regio)

## Themen

#### Psychologie der Führung

- Führung im Rahmen des St. Galler Management-Modells: Das ganzheitliche St. Galler Führungskonzept
- Effizienzmanagement – Die vier Stellhebel für Manager
- Von der Effizienz zur Effektivität: Die Grundsätze wirksamer Führung

#### Führungsinstrumente, Team- und Projektmanagement

- Aufgaben wirksamer Führung
- Bewährte und neue Führungsinstrumente zur Steigerung des Erfolges
- Teammanagement: Aufbau und Führung von Teams, Teamcoaching und Steuerung von gruppenspezifischen Prozessen: Das zentrale Handwerkszeug
- Führung durch Kommunikation – Grundlagen, Selbsttests und Methoden
- Effiziente Sitzungstechnik, Moderieren von Projektgruppen
- Wie verschafft man sich Autorität?
- Bessere Entscheidungsfindung

#### Mitarbeiterentwicklung – Personalmanagement

- Die Rolle des Managements bei der Förderung des Human-Potentials
- Richtig motivieren: Die Wechselwirkung zwischen dem eigenen Motivationsverhalten und demjenigen anderer erkennen, verstehen und anwenden
- Change Management als Chance zur Weiterentwicklung

#### Persönliches Führungsverhalten

- Arbeits- und Managementtechniken zur Steigerung der eigenen individuellen Leistungsfähigkeit
- Mit kreativem und vernetztem Denken neue Chancen ergreifen und Zusammenhänge erkennen
- Der gesunde Manager: Stressvermeidung und Gesundheitsmanagement zur Erhaltung des persönlichen Potentials
- Das eigene Führungsverhalten auf dem Prüfstand

# Dipl. Controller/in SGBS – SGBS Certified Controlling Expert®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 84119 8. April 2019

Sie haben folgendes Marketing-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 50319 1. Teil 17. – 20. Juni 2019

2. Teil 26. – 28. Juni 2019  
Wildhaus / Köln

Nr. 51319 2. – 5. September 2019

Luzern

Nr. 59319 16. – 17. Dezember 2019

Berlin

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 84219 7. Oktober 2019

Sie haben folgendes Marketing-Seminar\*\* zu besuchen:

Nr. 50619 1. Teil 4. – 7. November 2019

2. Teil 30. März – 1. April 2020  
Luzern / Luzern

Nr. 51120 Termin folgt

Nr. 59120 Termin folgt

**Studiengebühr\*: € 13 900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/50](http://www.sgbs.ch/50), [www.sgbs.ch/51](http://www.sgbs.ch/51) bzw. [www.sgbs.ch/59](http://www.sgbs.ch/59)

## Zielgruppe

Der Studiengang richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, welche eine Qualifikation im Finanz- und Rechnungswesen/Controlling anstreben.

Ziel der Teilnehmer/-innen mit mehrjähriger Berufserfahrung ist es, durch eine umfassende, systematische und praxisnahe Diplom-Ausbildung künftig (weitere) Verantwortung im Finanz- und Rechnungswesen/Controlling und so eine Fachspezialisten- bzw. später Führungsfunktion (z.B. Leiter/in Controlling/CFO) übernehmen zu können.

Voraussetzung für die Verleihung des Diploms ist:

- 3 Seminare zu 2-4 Tagen, insgesamt 13 Tage
- 2 studienbegleitende Veranstaltungen (jeweils 2 Tage).
- Distance-Learning
- Projektarbeit/Projektpräsentation (Abschlussarbeit)

## Konzeption

Controlling ist heute in den meisten Unternehmen ein etablierter Funktions- und Dienstleistungsbereich. Die Anforderungen an Controller bzw. Finanz- und Rechnungswesen-spezialisten sind allerdings hoch. Dementsprechend ist hierzu eine professionelle, umfangreiche Ausbildung unerlässlich.

Der St. Galler Controller Studiengang bietet eine umfassende, solide und sehr praxisorientierte Ausbildung für angehende Finanz- & Rechnungswesen-Spezialisten und Controller.

Während der Seminare werden Schritt für Schritt sämtliche relevanten Finanz- und Rechnungswesenbelange und Controllinginstrumente erarbeitet und praxisgerecht an Beispielen und Fallstudien eingeübt.

Anhand eines Modellunternehmens bauen Sie ein integriertes Planungs- und Informationssystem auf und simulieren dessen operativen Einsatz. Gleichzeitig trainieren Sie dabei die für Controller zentralen Umsetzungs- und Coachingfähigkeiten im Rahmen eines bewährten Planspiels, so dass sie in der Anwendung des unerlässlichen Controllingwissens sattelfest werden.

## Themen

### Controllingsysteme, -methoden, Controllerorganisation

- Die führungsorientierte Controllingverantwortung
- Controlling als Dienstleistungsfunktion
- Controlling und St. Galler Management-Ansatz

### Wertorientierte Führung und Finanzkonzept

- Finanzwirtschaftliche Zielvorgaben
- Konzepte zur wertorientierten Führung (Shareholder-Value, EVA, CFROI)
- Optimierung finanzwirtschaftlicher Zielgrössen (Rentabilität, Stabilität, Liquidität)
- Finanzielle Strategien aus den Grundstrategien ableiten

### Umsetzung von finanzwirtschaftlichen Zielvorgaben in konkrete Kennzahlen

- Kennzahlen aus der Bilanz- und Erfolgsrechnung beurteilen
- Vergleichende Darstellung internationaler Bilanzierungsrichtlinien (OR/HGB/IAS/US-GAAP)
- Die Bilanz des eigenen Unternehmens fundiert beurteilen können

## Themen

- Erarbeitung und internationaler Vergleich relevanter Kennzahlen (ROI, ROCE, CFROI, Eigenkapitalquote etc.)
- Kennzahlenkonzepte für Konzerne und Mittelstandsunternehmen

### Finanzwirtschaftliche Instrumente

- Konkrete Umsetzung von Shareholder-Value-Konzepten zur Unternehmensbewertung
- Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnungen
- Kapitalflussrechnungen und BusinessPlan
- Kurz- und mittelfristige Liquiditätsplanung
- Modernes Cash-Management; Institutionelle Anlagestrategien – Was ist sinnvoll?

### Strategisches Controlling

- Aufbau von strategischen Controlling-Tools (Frühwarnsysteme, Industriekostenkurve, Portfolierung als Steuerungsinstrument)
- Abstimmung der Strategie, Mehrjahresplanung und der operativen Planung
- Quantifizierung der strategischen Planung als Vorgabe für operative Planungs- und Steuerungssysteme

### Planungs- und Steuerungssysteme

- Darstellung der operativen Jahresplanung
- Ableitung eines modernen betrieblichen Rechnungswesens
- Aufbau einer flexiblen Plankostenrechnung als Grundlage für die mehrstufige, mehrdimensionale Deckungsbeitragsrechnung
- Ableitung von Optimierungsentscheidungen (Make or Buy, Outsourcing, ABC-Analysen, Break Even-Simulationen, Bonussysteme)
- Fixkostenmanagement auf der Basis der Deckungsbeitragsrechnung
- Fixkosten steuern: Zero Base Budgeting und Activity-Based-Costing/Prozesskostenrechnung
- Prozessanalyse mit Hilfe des Planungssystems
- Aufbau der Management-Erfolgsrechnung
- Dynamisierung zentraler Funktionen dank interner Verrechnungspreise

### Funktions-Controlling und Branchendarstellungen

- «Bindestrich-Controlling»: Beteiligungs-, Holding-, Personal-Controlling etc.

- Aufbau von Controlling/Rechnungswesenlösungen verschiedener Branchen

### Modernes Berichtswesen

- Gezielter Aufbau von Management-Informationssystemen (MIS)
- Ergebnisdarstellung für Profit-, Cost-Center etc.
- Cockpit-Controlling
- Balanced Scorecard als Instrument zur Umsetzung

### Die Informatik-Toolbox

- Datenflüsse: Definieren, Verstehen, Optimieren
- SAP als Führungsinstrument
- Moderne Datenbanktechnologien und Informatiktools: Data Warehouse, OLAP etc.
- Excel als Quick- und Dirty-Instrument

### Umsetzungs-Training: Geschäfte und Zahlen planen, aufbereiten, intern verkaufen und Lösungen im Team durchsetzen

- Der Controller als Zahlenverkäufer, Coach und Berater
- Praktische Umsetzung von Controlling-Konzepten: Mittels eines

praxiserprobten und bewährten Planspiels wird die vermittelte Theorie praktisch umgesetzt, so dass die eingesetzten Instrumente in der täglichen Anwendung verstanden und auf eigene Bedürfnisse angepasst werden können.

- Die Teilnehmer arbeiten dabei in Gruppen und treten gegen die anderen Teams an.



# Dipl. Consultant SGBS – SGBS Certified Consulting Expert St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 82119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 82219 7. Oktober 2019

Sie haben folgende Seminare zu besuchen.  
Die Termine können Sie aus folgenden  
Durchführungen wählen:

Integriertes Management (2 Tage)  
[www.sgbs.ch/k3](http://www.sgbs.ch/k3)

Strategisches Management (2x4 Tage)  
[www.sgbs.ch/30](http://www.sgbs.ch/30)

Change Management (3 Tage)  
[www.sgbs.ch/73](http://www.sgbs.ch/73)

Selbstmanagement und Persönlichkeit  
(3 Tage)  
[www.sgbs.ch/78](http://www.sgbs.ch/78)

Geschäfte und Konzepte quantifizieren  
(2 Tage)  
[www.sgbs.ch/k5](http://www.sgbs.ch/k5)

Coaching und Präsentation (2 Tage)  
[www.sgbs.ch/k7](http://www.sgbs.ch/k7)

**Studiengebühr\*: € 13 900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

## Zielgruppe

1. Unternehmensberater, Consultants und Junior-Berater aller Spezialbereiche
2. Strategie-, Marketing-, Organisationsberater
3. Dozenten und Trainer
4. IT-Berater, Werbeberater, Personalberater
5. Anwälte, Ingenieure, Planer, Selbstständige
6. Inhouse-Consultants
7. Zukünftige Consultants
8. Berater aus Finanzdienstleistung und Treuhand

## Dipl. Consultant SGBS

Das Diplom «Dipl. Consultant SGBS» kann erwerben, wer im Anschluss an die Seminarbesuche eine Diplom-/Projektarbeit erstellt sowie die Projektarbeit erfolgreich präsentiert.

## Konzeption

Unternehmensberater, Consultants, Trainer: Sie haben im Rahmen der St. Galler Consulting Diplomausbildung die Möglichkeit, ein Intensivtraining von 14 Seminartagen sowie 3 studienbegleitende Veranstaltungen in St. Gallen (à 2 Tage) zu absolvieren: Konzentriertes St. Galler Beratungs-Know-how wird von Top-Consultants vorgetragen, didaktisch in Form von Modulen aufbereitet.

Dazu erhalten Sie hervorragende Seminarunterlagen und viele Tools aus der Beratungspraxis.

Zusätzlich zum Wissensinput werden Sie in den Bereichen Personal Image und Präsentationstechnik – als zentrale Erfolgsvoraussetzungen – nachhaltig geschult.



## Erfahrungsaustausch

Der Erfahrungsaustausch mit Dozenten, Trainern, Consultants sowie mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die Erarbeitung eigener Konzepte und intensive Präsentationen im Plenum, Diskussionen über «to do and not to do» – diese äusserst interaktive, didaktische Mischung sorgt für ein Höchstmass an Wissenserwerb und konkretem Umsetzungsnutzen.

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p><b>Durchführungen</b></p> <p><b>Beginn Sommersemester 2019</b></p> <p>Nr. 82119 8. April 2019</p> <p>Sie haben folgende Seminare zu besuchen:</p> <p>Nr. 82219 24.–26. Juni 2019<br/>Business Model Canvas</p> <p>Nr. 41219 16.–19. September 2019<br/>Basis</p> <p><b>Beginn Wintersemester 2019</b></p> <p>Nr. 82219 7. Oktober 2019</p> <p>Sie haben folgende Seminare zu besuchen:</p> <p>Nr. 82219 8.–11. Oktober 2019<br/>Zusatz</p> <p>Nr. 41419 11.–14. November 2019<br/>B2B-Vertrieb</p> <p><b>Studiengebühr* € 13900.–</b></p> <p>* zzgl. gesetzl. MwSt.</p> <p>www.sgbs.ch</p> | <p><b>Konzeption</b></p> <p>Dauerhafte Markterfolge eines Unternehmens sind immer die Resultate eines gelungenen Produktmanagements. Dazu gehören eine systematische Marktforschung genauso wie die Überführung von Ideen in erfolgreiche Produkte, Markt-Positionierung, Foliendruck, Verpackung und eine Profit-Optimierung von Anfang an.</p> <p>«Produktmanagement» versteht sich als die Gesamtheit aller unternehmerischen Prozesse. Nur vor diesem Prozess mit seinen Schritten können Ideen und Ideen schneller und qualitativ hochwertiger zu realen Werten, oder auch gegen Wettbewerber durch, bis hin zum Produkt, das die Kundenerwartungen erfüllt.</p> <p>Diese Zertifikatsausbildung trainiert und fördert erfolgreiches, methodisches und instrumentelles professionelles Produktmanagement. Im Mittelpunkt stehen die Kompetenzen markt- und bedürfnisorientierte Gestaltung und Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen.</p> | <p>gründet.</p> <p>Die Ausbildung geht im Rahmen der Seminare und Distance-Learning besonders auch auf den kundenspezifischen Marktverständnis des Produktmanagements als Schnittstellenfunktion zwischen Unternehmen und Markt ein. Dabei stehen nicht nur Hard Facts in Form von Tools und Methoden im Vordergrund. Sie erfahren vielmehr zusätzlich, warum für den Erfolg Kernmarktcharakteristika im Umgang mit internen Stellen und Kunden so entscheidend sind.</p> <p>Produkt Management Expert® – Zertifikat<br/>Produktmanagement-Zertifikat St. Gallen® abgeschlossen wird (Diploma: 3 Monate)</p> <p><b>1. Seminar Marketing &amp; Produktmanagement (1 &amp; 2 Tage, 1 &amp; 2 Tage)</b><br/>Im Rahmen des Studiengangs 3 Seminare an überbetrieblichen Produktmanagement/Marketing-Seminaren zu bringen. Termine: <a href="http://sgbs.ch/30">sgbs.ch/30</a> und <a href="http://sgbs.ch/73">sgbs.ch/73</a></p> |
|---|--|--|

## Themen

### Ganzheitliches Strategie- & Marketingwissen

1. Konzepte und Modelle als Grundlage
  - Die Bedeutung von Modellen für die Beratungstätigkeit
  - Kundenprobleme in Gesamt-zusammenhängen darstellen
  - Der Beratungsansatz als integriertes Problemlösungskonzept
2. Elemente erfolgreicher Consultingarbeit
  - Markt-, Wettbewerbs und Kundenbedürfnisanalysen
  - Segmentierungs- und Positionierungsansätze
  - Entwicklungsfähige und rentable Marktpositionen im Beratungsgeschäft
  - Spontaninnovation: Kundenbedürfnisse orten, spontane Lösungsansätze erfinden
3. Strategiekonzept und Consulting
  - Hauptstossrichtungen und Form(en) der Dienstleistung
  - Gewinnung, Bewertung und Priorisierung von Produktideen im Beratungsgeschäft; Einsatz der Portfoliomethodik
  - Entwicklung von Beratungsleistungen

4. Marketingkonzept / Leistungsangebot
  - Positionierung am Markt
  - Profilierungsansätze erarbeiten
  - Abstrakte Dienstleistungen begreifbar machen, maximalen Kundennutzen bieten

### Change Management: Veränderungsnotwendigkeiten erkennen und darlegen – Projekte initiieren – Change planen

1. Change als Kernkompetenz
  - Ehrgeizige Change-Ziele setzen
  - Benchmarks: Wie entscheiden die Besten?
2. Dramaturgie des Wandels
  - Wandelprozesse analysieren
  - Change Projekte initialisieren
  - Systemische Prinzipien, um Widerstand zu überwinden und Veränderungsakzeptanz erreichen

### Der Consultant im Team – Umsetzungstraining

1. Der Consultant als Coach und Berater – praktisches Umsetzungstraining: Mittels eines praxiserprobten und bewährten Planspiels wird das vermittelte Wissen im Bereich von Strategie, Marketing praktisch in finanzielle

Zahlen überführt, so dass die Wirkungsweise von Konzepten und Ideen in der täglichen Anwendung bewusst und verstanden wird. Damit erarbeiten Sie sich zugleich das unverzichtbare Controllingwissen.

2. Themen Finanzielle Steuerung
  - Die wichtigsten finanziellen Entscheidungen
  - Führungsinstrumente zur Steuerung von Liquidität und Rentabilität
  - Zeitsparendes Controlling
  - Unternehmenswertberechnungen
3. Die Teilnehmer arbeiten dabei in Gruppen und treten gegen andere Teilnehmer an. Sie trainieren dabei, Projektteams aus Consultants und «Kunden» ohne formelle Macht zu führen und zu steuern, Ziele der Partner zum voraus zu erkennen und zu überzeugen.



### Power Präsentation – Rhetorik

1. Sie erfahren eigene Defizite und überprüfen Ihre Eigenwahrnehmung im Hinblick auf einen persönlichen Präsentationsstil:
  - 5 Phasen einer Erfolgs-Präsentation
  - Geheimnisse einer machtvollen Rede, Einwände in schwierigen Situationen zielführend lenken
  - Die Kunst des aktiven Zuhörens
  - Optimierung der Körpersprache
  - Warum sich gute Ideen nicht allein verkaufen, Soft-Factors in Gesprächen
  - Selbstvertrauen aufbauen und Glaubwürdigkeit vermitteln
  - Nutzung der eigenen emotionalen Intelligenz, gruppenspezifische Prozesse
  - Prägnant Informationen vermitteln – mitreissende Plädoyers halten
2. Schritt um Schritt erarbeiten und entwickeln Sie anhand praxisrelevanter Beispiele Ihren individuellen, auf Ihre Persönlichkeit zugeschnittenen Präsentationsstil und verfügen am letzten Seminartag als Consultant oder Trainer über ein eigenes «Personal Image- und Präsentationskonzept» für Angebotspräsentationen, Seminare, Schulungen und Verhandlungen.

# SGBS Certified Product Management Expert® – SGBS Produktmanagement-Zertifikat St. Gallen®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 97119 8. April 2019

Sie haben folgende Seminare\*\* zu besuchen:

Nr. 46219 24. – 26. Juni 2019

Brunnen (Nähe Luzern)

Nr. 41319 16. – 19. September 2019

Davos

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 97219 7. Oktober 2019

Sie haben folgende Seminare\*\* zu besuchen:

Nr. 46319 9. – 11. Oktober 2019

Zürich

Nr. 41419 11. – 14. November 2019

DE-Berlin

**Studiengebühr\*: € 8900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/46](http://www.sgbs.ch/46) bzw. [www.sgbs.ch/41](http://www.sgbs.ch/41)

## Konzeption

Dauerhafte Markterfolge eines Unternehmens sind immer die Resultate eines gekonnten Produktmanagements. Dazu gehören eine systematische Marktbeobachtung genauso wie die Überführung von Ideen in erfolgreiche Produkte, Markt-Positionierung, frühzeitige Vermarktung und eine Profitsteuerung von Anfang an.

«Produktmanagement» nennt sich der diesen Aktivitäten zugrundeliegende Prozess. Nur wer diesen Prozess mit seinen Schnittstellen gegen Innen und Aussen schneller und qualitativ hochwertiger zu meistern vermag, setzt sich gegen Wettbewerber durch, bewältigt Produktkrisen, hat die Variantenvielfalt im Griff, verlängert den Lebenszyklus bestehender Produkte und optimiert dadurch letztlich die Rendite.

Diese Zertifikatsausbildung trainiert umfassend Erfolgsfaktoren, Methoden und Instrumente professionellen Produktmanagements. Im Mittelpunkt stehen die Kernprinzipien markt- und bedürfnisorientierter Gestaltung und Entwicklung von Produkten und Dienst-

leistungen. Dabei wird in konzentrierter Form bewährtes und vielfach erprobtes wie auch innovatives Know-how aufgezeigt.

Die Ausbildung geht im Rahmen der Seminare und Distance-Learning besonders auch auf ein kundenorientiertes Verständnis des Produktmanagements als Schnittstellenfunktion zwischen Unternehmen und Markt ein. Dabei stehen nicht nur Hard facts in Form von Tools und Methoden im Vordergrund: Sie erfahren vielmehr zusätzlich, warum für den Erfolg Kommunikationskompetenz im Umgang mit internen Stellen und Kunden so entscheidend ist.



## Ablauf

6–18-monatige berufsbegleitende Produktmanagement-Spezialistenausbildung, welche mit dem «SGBS Certified Product Management Expert® – SGBS Produktmanagement-Zertifikat St. Gallen®» abgeschlossen wird. (Vollzeit: 3 Monate)

### I. Seminare Marketing & Produktmanagement (1 x 4 Tage, 1 x 3 Tage)

Im Rahmen des Studiums sind 7 Seminartage an überbetrieblichen Produktmanagement/Marketing-Seminaren zu belegen. Termine: [sgbs.ch/46](http://sgbs.ch/46) und [sgbs.ch/41](http://sgbs.ch/41)

## Ablauf im Überblick





## Themen

### II. Studienbegleitende Seminare

Es sind insgesamt 6 Seminartage zu absolvieren: Integriertes Management (Kick-Off, 2 Tage), Führung (2 Tage), Präsentationstechnik (2 Tage) und Pläne quantifizieren (2 Tage)

### III. Studium/Distance-Learning

Mittels Nachbearbeitung der Seminarunterlagen gewinnen Sie prägnantes Wissen zu den zentralen Fragestellungen des Produktmanagements. Praxisbeispiele, Cases und theoriegeleitete Darstellungen wechseln sich ab.

### IV. Projektarbeit & Verteidigung

Sie bearbeiten ein konkretes Projekt aus Ihrem Unternehmensumfeld.

Die Verteidigung Ihrer Projektarbeit (2 Termine pro Jahr) schliesst Ihre Intensiv-Ausbildung ab. Sie zeigen die Problemstellung Ihrer Arbeit und entsprechende Lösungsansätze auf.

### VI. Best Practice und Networking: in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien

Fakultativ sind Sie eingeladen, die Alumni-Regionalanlässe «zu Gast bei» u.a. in Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und St. Blasien sowie im Anschluss an die Schlusspräsentation den Alumni-Event (Kongress) mit Diplomübergabe zu besuchen.

Termine: [sgbs.ch/regio](http://sgbs.ch/regio)

### Der Produktmanager

- Positionierung im Unternehmen: Was soll das Produktmanagement leisten?
- Warum Qualifikation und Wirkungsgrad eines Produktmanagers entscheidend sind für Erfolg und Misserfolge
- Die zentralen Prozesse und Anforderungen des Produktmanagements: Die richtigen Ziele, Aufgaben und Kompetenzen festlegen und effektiv umsetzen
- Erfolgreiche Arbeitstechnik – Planung, Timing und Synchronisation aller Massnahmen, Masterpläne
- Dos und Don'ts im Umgang mit internen und externen Kunden, Kolle-

gen und Vorgesetzten – Konzepte visualisieren

- Professioneller Umgang mit Konflikten – Auswahl geeigneter Instrumente zur Bewältigung schwieriger Situationen
- Controllingwissen für den Produktmanager: Finanz/Investitionsrechnung, Erfolgsrechnung, Produktkostenrechnung, Break-Even-Analyse, Cashflow-Betrachtung, Wirtschaftlichkeits-/ROI-Rechnung, quantitative und qualitative Messgrössen

### Produktmanagement

- Der zeitgerechte Weg zu marktfähigen Produkten: Welche Schlüsselfaktoren sind entscheidend?

- Anforderungsprofile für neue Produkte: Von der Informationsgewinnung zu Trends bis hin zu Markt- und Wettbewerbsanalysen: vielfach bewährte und innovative Werkzeuge erfolgreichen Produktmanagements
- Das Umsatz- und Gewinnpotenzial ausschöpfen: Pricing und andere Marketing-Mix-Instrumente gezielt nutzen
- Bausteine und Methoden der Produktplanung und der Produktentwicklung: Entwicklungszeiten verkürzen, Kosten senken
- Komplexitätsbewältigung im Produktmanagement – Herausforderungen und Fallstricke im Umgang mit Komplexität
- Bewährte Massnahmen und Verfahren der Optimierung und Qualitätssicherung
- Externe Schnittstellen zu Lieferanten und Kunden in den Griff bekommen, Networking, Kooperationen, Massnahmen zur Vereinfachung der Zusammenarbeit
- Internes Schnittstellenmanagement: Zusammenarbeit von Entwicklung, Vertrieb und Produktion

## Zeitliche Dimension

Studienbeginn jeweils zum Sommer- bzw. Wintersemester.

| Ausbildung SGBS Certified Product Management Expert® – SGBS Produktmanagement-Zertifikat St. Gallen®                |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Beispiel: Beginn Wintersemester   |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
|   | Mt 1 | Mt 2 | Mt 3 | Mt 4 | Mt 5 | Mt 6 | Mt 7 | Mt 8 | Mt 9 | Mt 10 | Mt 11 |
| <b>Seminare</b>   |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Seminar Integriertes Management   |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| St.Galler Produktmanagement Seminar I   |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Seminar Präsentationstechnik II   |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Distance-Learning (2 Studienordner)</b>  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Seminarunterlagen</b>  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| 1a Grundlagen Produktmanagement   |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| 1b Die Toolbox des Produktmanagers  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Seminarunterlagen</b>  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| 2a Produktmanagement-Strategien   |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| 2b Produktmanagement-Umsetzung  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Projektarbeit</b>  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Verteidigung Projektarbeit  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Zertifikatsverleihung im Rahmen unserer Management-Tagungen, jeweils im März/April und September eines jedes Jahres |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |

# SGBS Certified Project Management Expert®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 98119 8. April 2019

Sie haben folgende Seminare\*\* zu besuchen:

Nr. 78319 24.–26. Juni 2019

Luzern

Nr. 79119 20.–22. November 2019

St. Gallen

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 98219 7. Oktober 2019

Sie haben folgende Seminare\*\* zu besuchen:

Nr. 79119 20.–22. November 2019

St. Gallen

Nr. 78120 Termin folgt

**Studiengebühr\*: € 8900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/78](http://www.sgbs.ch/78) bzw. [www.sgbs.ch/79](http://www.sgbs.ch/79)

## Konzeption

Führungskräfte und Projektverantwortliche: Sie haben im Rahmen der SGBS St. Galler Projektmanagementausbildung die Möglichkeit, ein Intensivtraining mit Zertifikatsabschluss zu absolvieren.

Von Führungskräften, High Potentials und Nachwuchskräften wird neben dem herkömmlichen Tagesgeschäft erwartet, auch schwierige und komplexe Projekte in kürzester Zeit in Griff zu bekommen. Ausserhalb einer bestehenden Hierarchie bereichs- und abteilungsübergreifend Menschen auf ein Ziel einzuschwören, schwierige Aufgaben zu strukturieren, Kosten- und Zeitpläne einzuhalten, zwischenmenschliche und kulturelle Probleme zu lösen und allfällige Krisen schon zum voraus zu erahnen, stellen allerdings meist ungeahnte Herausforderungen.

Wer sich in diesen Belangen nicht rechtzeitig fit macht und hält, wird schon klassische Projekt-Klippen nur mühsam umschiffen, in turbulenten Zeiten oder bei komplexer werdenden Aufgaben erst recht Schiffbruch erleiden.

Ziel des Zertifikats-Lehrganges ist es, bewährte Methoden, Best Practices wie auch ein typisches Verhaltensset der erfolgreichen Führung von Projekten aufzuzeigen.

Dabei trainieren Sie die unerlässlichen Tools sowie Dos & Don'ts in der Arbeit eines Projektverantwortlichen, welcher resultatorientiert konzeptionelle, planerische und finanzielle Projekte ausarbeitet, Resultate quantitativ und qualitativ prüft und letztlich passende Entscheidungsvorlagen präsentiert.

Ebenso erleben Sie sich in der Rolle als Führungskraft und Promotor, welcher entweder mit umfassenden Kompetenzen ausgestattet ist oder sich bloss auf seine Überzeugungskraft verlassen kann. Hier heisst es, «seine» Mitarbeiter nicht nur zu fordern, sondern auch zu fördern und zu coachen. Dies häufig unter grossem Arbeits- und Zeitdruck und weiteren «Unausweichbarkeiten».

## Ablauf

Konzentriertes Projektmanagement-Know-how wird von erfahrenen Dozenten und Projektleitern vorgetragen, didaktisch in Form von Modulen aufbereitet und zusammengetragen. Erprobte Seminarunterlagen und viele Tools aus der Projektpraxis. Zusätzlich zum Wissensinput vertiefen Sie sich in den betriebswirtschaftlich relevanten Fachthemen und stellen auch Ihr Präsentationswissen und Ihr Projektführungsverhalten auf den Prüfstand. Es erwartet Sie eine didaktisch höchst interaktive Schulung, Plenum, Diskussionen, Distance-Learning, Cases, Präsentationen – immer gepaart mit Erfahrungsaustausch zwischen Trainern und den anderen Teilnehmenden.

## Zulassung

Die St. Galler Intensiv-Zertifikats-Ausbildung, welche berufsbegleitend innerhalb von 6–18 Monaten, «hauptberuflich» innerhalb von 3 Monaten abgeschlossen werden kann, richtet sich an Projektverantwortliche, die Ihr Wissen in den Themen des Projektmanagements erweitern oder sich auf anspruchsvolle Projektverantwortung vorbereiten wollen.

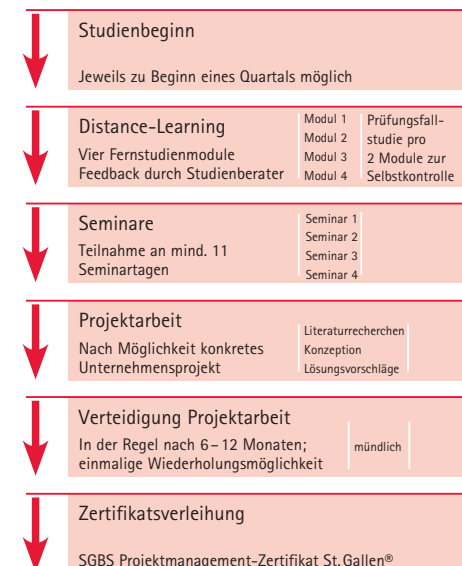
Sie erarbeiten sich so die Kompetenz, wie schwierige Projekt effektiv und effizient anzupacken, zu steuern und erfolgreich zum Abschluss zu bringen sind.

## I. Projektmanagement (2x3 Tage)

Im Rahmen des Studiums sind **6 Semintage** an überbetrieblichen **Projektmanagement-Seminaren** zu belegen.

Termine: [sgbs.ch/78](http://sgbs.ch/78), [sgbs.ch/79](http://sgbs.ch/79)

### Ablauf im Überblick



## II. Studienbegleitende Veranstaltungen

Zusätzlich sind folgende **2 Veranstaltungen** zu besuchen (je 2 Tage):

- Geschäfte und Konzepte quantifizieren: Kolloquium Finanz- & Rechnungswesen. Termine: [sgbs.ch/k5](http://sgbs.ch/k5)
- Geschäfte, Konzepte und Ideen gegen Aussen und Innen «verkaufen»: Kolloquium Coaching und Präsentation: Termine: [sgbs.ch/k7](http://sgbs.ch/k7)

Diese Veranstaltungen fördern die Umsetzung des erarbeiteten Wissens nach Innen (Führung, Prozesse, Kosten) und Aussen (Markt, Kunde), dienen gleichzeitig der Vertiefung, dem Networking und der Vorbereitung der Projektpräsentation.

## III. Distance-Learning

Sie erhalten am Kick-off-Seminar «Integriertes Management» Werke und Anleitungen zum St. Galler Ansatz:

- Konzept Integriertes Management
- Unternehmen neu erfinden

Zudem werden an den Seminaren/Veranstaltungen umfangreiche Seminarordner abgegeben.

## IV. Projektarbeit

Im Rahmen der Zertifikatsausbildung ist eine konkrete Projektarbeit zu erstellen: Sie haben eine konkrete praxisorientierte Problemstellung anhand eines Projektes in Ihrem Unternehmen aufzuzeigen und lösungsgerecht aufzubereiten. Dadurch wird Wissen zu Dos & Don'ts in Projekten sichtbar, vertieft und für die berufliche Praxis «greifbar» gemacht.

## V. Zertifikatsabschluss

Am Ende der Ausbildung haben Sie Ihre Projektarbeit mündlich zu präsentieren und einem kritischen Hearing zu unterwerfen. Dies ist Voraussetzung zur Erlangung des Zertifikats.

## Themen (Auswahl)

### Projektplanung

- Wir als Architekten eines Projektes: Dos und Don'ts ergebnisorientierter Projekte
- Was wird bei der Planung meist aus- und vorgelesen?
- Welche Organisation für welches Projekt?
- Warum Projekte häufig scheitern – Worst Practices

### Projektsteuerung

- Von der Planung zum Doing: Operative Projektexzellenz entwickeln
- Effizienz im Projektteam: Umgang mit Mitarbeitern, die nur Zeit kosten und High Performern, die den Karren ziehen
- Wie Sie die Dynamik von Projektteams und virtuellen Mitarbeitern nutzen
- Sagen, was Sache ist: Wirksame Kommunikation in der Projektarbeit
- Welche Widerstände lasse ich bis zu welchem Punkt zu?
- Was machen erfolgreiche Projektleiter besser?

### Finanzielle Projektsteuerung und Projektcontrolling

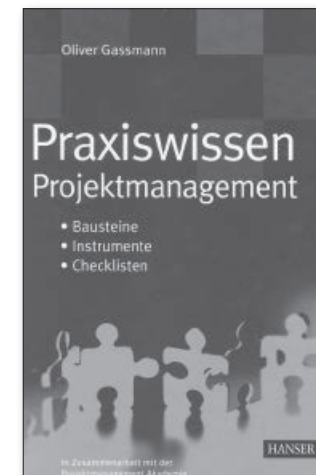
- Die richtige Verantwortung für Projektleiter: Kosten-, Wirtschaftlichkeits-, Ergebnis- oder Deckungsbeitragsverantwortung?
- Projekte richtig kalkulieren
- Investitionsrechnung: Rechnen sich unsere Vorhaben?
- Projektrisiken zum Voraus erkennen – weshalb sich böse Vorahnungen so häufig bestätigen
- Die eigene Bilanz und die der Mitarbeiter ziehen: Wie managen wir unsere eigene Energiebilanz?

## Zeitliche Dimension

Studienbeginn jeweils zum Sommer- bzw. Wintersemester.

Ausbildung SGBS Certified Project Management Expert® – SGBS Projektmanagement-Zertifikat St. Gallen®

| Beispiel: Beginn Wintersemester  |                                    | Mt 1 | Mt 2 | Mt 3 | Mt 4 | Mt 5 | Mt 6 | Mt 7 | Mt 8 | Mt 9 | Mt 10 | Mt 11 |
|--|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| <b>Seminare</b>  |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Seminar Integriertes Management  |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| St. Galler Projektmanagement Seminar I   |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Seminar Präsentationstechnik II  |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Distance-Learning (2 Studienordner)</b>   |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Seminarunterlagen  | 1a Grundlagen Projektmanagement    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
|  | 1b Die Toolbox des Projektmanagers |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| Seminarunterlagen  | 2a Projektmanagement-Strategien    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
|  | 2b Projektmanagement-Umsetzung     |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Projektarbeit</b>   |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Verteidigung Projektarbeit</b>  |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| <b>Zertifikatsverleihung</b> im Rahmen unserer Management-Tagungen, jeweils im März/April und September eines jedes Jahres |                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |



Oliver Gassmann  
Praxiswissen Projektmanagement  
Bausteine, Instrumente, Checklisten

# SGBS Certified Lean Management Expert®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 83119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 83219 7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

Nr. 83120 6. April 2020

### Beginn Wintersemester 2020

Nr. 83220 5. Oktober 2020

**Studiengebühr\*: € 9900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.



## Konzeption

Viele Unternehmen versuchen sich aktuell neu auszurichten oder gar zu erfinden. Neue Geschäftsmodelle zu entwickeln ist das eine, Geschäftsmodelle dann tatsächlich auch in die operative Praxis umzusetzen, zu optimieren und ständig zu verbessern, das andere.

Unternehmensoptimierung und -verbesserung bedarf umfassender Lean- und Verbesserungskompetenz. Diese Kompetenzen vermittelt die Ausbildung wirksam und auf Augenhöhe, so dass die Absolventen in der Lage sind, Ihr Know-how anschließend im eigenen Unternehmen zu vermitteln und Verbesserungs- und Verschlankeungsprozesse zielführend voranzubringen.

In Kooperation mit:

**STAUFEN.**

## In 3 Stufen zum Lean Expert

Die Ausbildung zum SGBS Certified Lean Management Expert umfasst 3 Stufen:

### Stufe 1: Lean Management Grundlagen

Dieses 5-tägige Seminarmodul ist obligatorisch und stellt die Auftaktveranstaltung der Ausbildung dar.

### Stufe 2: Lean Management Aufbaumodule

Im Rahmen der Ausbildung sind mindestens 2 Seminarmodule zu je 5 Tagen auszuwählen. Die Module wählen Sie nach Ihren persönlichen Erfordernissen.

- **Lean Development**  
Entwicklungsbereiche verbergen meist enorme Verbesserungsreserven hinsichtlich Effektivität und Effizienz.
- **Lean Manufacturing**  
Hohe Bestände, Qualitätsschwankungen, lange Durchlaufzeiten sind meist selbst verschuldet
- **Lean Assembly**  
Materialpuffer, zu grosse Lose, fehlende Fließprinzipien führen zu massiven Produktivitätsverlusten
- **Lean Order Fulfillment**  
In der Abwicklung von Kundenaufträgen und -projekten gehört Ineffizienz zum Alltag

- **Lean Administration**  
Viele Unternehmen optimieren ihre Produktion und tolerieren Wildwuchs in der Administration
- **Lean Purchasing**  
Einkaufsperformance ist weit mehr als günstig einkaufen
- **Lean Logistics**  
Lieferrückstände, Fehlteile, Rückläufe, fehlende Versorgungssicherheit häufen sich
- **Lean Construction**  
Auch Bauprojekte müssen nicht chaotisch und ineffizient ablaufen.

### Stufe 3: Lean Management Trainer

In diesem obligatorischen finalen Seminarmodul (5 Tage) entwickeln Sie die Kompetenz zur Vermittlung von Lean Methoden und -Tools. Sie arbeiten im Rahmen eines Praxisworkshops auf dem Shopfloor eines unserer Praxispartners an realen Prozessen und Aufgabenstellungen.

Verlangen Sie die ausführliche Detailbroschüre: [diplome@sgbs.ch](mailto:diplome@sgbs.ch)

# SGBS Certified Change Management Expert®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 89119 8. April 2019

Sie haben folgende Seminare\*\* zu besuchen:

Nr. 73219 8. – 10. Juli 2019

Bergisch-Gladbach

Nr. 37219 4. – 7. November 2019

Davos

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 89219 7. Oktober 2019

Sie haben folgende Seminare\*\* zu besuchen:

Nr. 73319 2. – 4. Dezember 2019

Stuttgart

Nr. 37120 11. – 14. Mai 2020

St. Gallen

**Studiengebühr\*: € 8900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

\*\* Sollten Ihnen die Termine nicht möglich sein, so können Sie aus folgenden anderen Durchführungen wählen: [www.sgbs.ch/73](http://www.sgbs.ch/73), [www.sgbs.ch/37](http://www.sgbs.ch/37)

## Konzeption und Umfang

Wie werden Veränderungsnotwendigkeiten in Zeiten aktueller grosser Umbrüche erkannt. Mitarbeitende auf neue Stossrichtungen und Ziele eingeschworen, passgenaue Masterpläne erarbeitet und erfolgreich umgesetzt? Kommunikation allein bewegt nichts, denn ein umfassender Change erfordert immer einen massiven Eingriff in Organisation, Prozesse, und Kultur. Blockaden und Hürden, die es auf dem Weg zu Neuem zu überwinden gilt, sind somit vielfältig und hoch. Notwendig sind systematische Ansätze, die aufzeigen, wie parallel zum Tagesgeschäft ein Unternehmen Schritt für Schritt neu ausgerichtet und umgebaut werden kann.

Diese Zertifikatsausbildung vermittelt Ihnen das dafür notwendige Wissen und Handlungskompetenzen.

### Change Management Seminare

Es sind berufsbegleitend 2 Change Seminare, welche Ihnen das notwendige Wissen vermitteln (7 Tage, [sgbs.ch/73](http://sgbs.ch/73), [sgbs.ch/37](http://sgbs.ch/37)), zu besuchen.

### Handlungskompetenzen

3 studienbegleitende Veranstaltungen zu je 2 Tagen vermitteln Ihnen die notwendigen Handlungskompetenzen zu einer integrierten Vorgehensweise (Kolloquium Integriertes Management: [sgbs.ch/k1](http://sgbs.ch/k1)), Quantifizierung von Konzepten (Kolloquium Finanzen: [sgbs.ch/k3](http://sgbs.ch/k3)) und Vermittlungskompetenzen ([sgbs.ch/k7](http://sgbs.ch/k7)).

### Projektarbeit und Zertifikatsabschluss

Zudem ist eine konkrete Projektarbeit anhand einer realen Problemstellung zu erarbeiten und einem kritischen Hearing zu unterziehen.

In dieser Ausbildung lernen Sie, wie Sie Ihr Unternehmen durch gesteigerte Change-Kompetenz erfolgreich nach vorne bringen können.



# SGBS Certified Digital Expert®

## Durchführungen

### Beginn Sommersemester 2019

Nr. 96119 8. April 2019

### Beginn Wintersemester 2019

Nr. 96219 7. Oktober 2019

### Beginn Sommersemester 2020

Nr. 96120 6. April 2019

### Beginn Wintersemester 2020

Nr. 96220 5. Oktober 2019

**Studiengebühr\*:** CHF 9900.–/€ 8900.–

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

Termine: [www.sgbs.ch/37](http://www.sgbs.ch/37), [www.sgbs.ch/38](http://www.sgbs.ch/38)

## Konzeption und Umfang

Die St. Galler Zertifikats-Ausbildung in Digital Management richtet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte, welche sich mit den Kernprinzipien des Digitalen Marketings, digitaler Strategien und Fragen der Transformation von Unternehmen in die digitale Welt auseinandersetzen wollen. Die Intensiv-Ausbildung, welche berufsbegleitend innerhalb von 6–18 Monaten abgeschlossen werden kann, vermittelt die grundlegenden Wissensbausteine zu digitalen Marketing-, Produkt- und Plattformstrategien, E-Commerce, Big Data und agilem Management. Sie erarbeiten sich die Kompetenz, wie digitale Herausforderungen effizient anzupacken und zu lösen sind – aus Sicht der Gesamtunternehmung, aber gerade auch aus Sicht eines eigenen kleineren Verantwortungsbereiches.

### Seminare und Zielgruppe

Sie besuchen 13 Seminartage im Rahmen von 2 Seminaren:

- Digital Business Transformation (4 Tage, [sgbs.ch/37](http://sgbs.ch/37))
- Social Media & Digitales Marketing (3 Tage, [sgbs.ch/38](http://sgbs.ch/38))

Zudem besuchen Sie 3 studienbegleitenden Veranstaltungen (3x2 Tage). So wird sichergestellt, dass Sie neben digitalem State-of-the-Art Wissen auch befähigt werden, dieses Wissen integriert einzusetzen und praktisch umzusetzen wissen.

Die Ausbildung richtet sich somit weniger an Teilnehmende, die Spezialistenwissen suchen, sondern vielmehr an Generalisten, die digitales Wissen benötigen.

### Themen

- Spielregeln der Digitalisierung und zu Möglichkeiten digitaler Transformation
- Traditionelle versus digitale Geschäftsmodelle, Führungsstrukturen und Organisationskonzepte
- Digitales Marketing, Digitale Werbung, Online Marketing Kanäle
- Suchmaschinen, Plattformen und Social Media
- Agiles Management: Digitalisierungsstrategien umsetzen

### Projektarbeit

Sie erhalten ausführliche Unterlagen an den Seminaren und Veranstaltungen. Zudem ist eine Projektarbeit im Rahmen eines konkreten Themas in Ihrem Unternehmen zu erarbeiten.

Dadurch wird Ihr Wissen zu digitalen Themen sichtbar, vertieft und Sie leisten einen wertvollen Beitrag für Ihr Unternehmen.

### Zertifikatsabschluss

Am Ende der Ausbildung haben Sie Ihre Projektarbeit mündlich zu präsentieren und einem kritischen Hearing zu unterwerfen. Dies ist Voraussetzung zur Erlangung des Zertifikats.



Norbert Barnikel  
SGBS Digital Experte

# Impressionen aus Seminaren & Events der SGBS



# SGBS Alumni-Club

## Das St. Galler Ehemaligen-Forum für ganzheitlichen Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch

Wir freuen uns, Sie als ehemalige/r Teilnehmer/in eines Seminars oder als Absolvent/in eines Studienganges der St. Galler Business School zur Mitgliedschaft im SGBS Alumni-Club einladen zu dürfen. Der SGBS Alumni-Club ermöglicht Ihnen, die in Seminaren und Lehrgängen gewonnenen Kontakte weiter zu vertiefen und zu intensivieren. Die Pflege des gegenseitigen Wissens- und Erfahrungsaustausches sowie der beruflichen und soziale Kontakte wird durch die praxisbezogenen regionalen Management-Meetings des SGBS Alumni-Clubs in Deutschland, der Schweiz und in Österreich gezielt unterstützt. Der jährliche Alumni-Kongress im September eines jeden Jahres in St. Gallen fördert zudem die Auseinandersetzung mit aktuellen Management-Themen zusammen mit namhaften Wissenschaftlern und Unternehmern.

Der SGBS Alumni-Club verfolgt damit das Ziel, Impulse aus der Praxis für die Forschung und Lehre einer ganzheitlichen Unternehmensführung auf der Grundlage des integrierten St. Galler Management Konzeptes zu vermitteln. Dieser Rückfluss von Erfahrungen der Alumni soll die von uns vermittelten Lehrinhalte so optimieren und dadurch einen wichtigen Qualitätsgaranten darstellen.

Wir würden uns freuen, Sie in diesem Netzwerk begrüßen zu dürfen.



Dr. C. Abegglen  
Geschäftsführender Direktor



Prof. Dr. R. Neumann  
Wissenschaftliche Leitung  
MBA Studiengänge



S. Slowak  
Präsident Alumni-Club SGBS

## SGBS Alumni-Membership

Der SGBS Alumni-Club ist ausschliesslich ehemaligen Teilnehmern/innen von Seminaren sowie Absolventen/innen der Diplom-Studiengänge der St. Galler Business School zugänglich. Als Mitglied des Alumni-Clubs profitieren Sie von:

- Teilnahme an den regionalen SGBS-Management-Anlässen («zu Gast bei»).
- vergünstigte Teilnahme am jährlichen Management-Kongress
- der automatischen Zustellung des Alumni-Jahrbuches bzw. der Alumni-Kongress-DVD sowie der SGBS Alumni-Club Anstecknadel
- 20% Rabatt auf Publikationen und Software-Tools des Verlages Business Books & Tools St. Gallen
- einer regelmässigen Zusendung von spezifischen Club-Informationen rund um die SGBS und die Aktivitäten des SGBS Alumni-Clubs
- einer permanenten Zugriffsmöglichkeit auf die SGBS Internet-Plattform und auf die **XING**<sup>®</sup>-Gruppe «SGBS Alumni-Club» der St. Galler Business School.

Die Mitgliedschaftsgebühr beträgt CHF 150.– (ca. Euro 120.–) pro Person und gilt jeweils für 1 Kalenderjahr, wobei das 1. Jahr kostenfrei ist. Erfolgt der Eintritt nach dem 1. Oktober eines Jahres, so gilt die Mitgliedschaft auch bereits für das darauffolgende Kalenderjahr. Die Mitgliedschaft beim SGBS Alumni-Club kann per Mail beantragt werden: [diplome@sgbs.ch](mailto:diplome@sgbs.ch)

### Alumni-Regionalverantwortliche:

|  |   |
|--|---|
| <b>SGBS Alumni-Nord</b><br>(Deutschland Nord, Nordeuropa):<br>Sören Slowak, MBA, CAPRICORN Consult<br>Christoph Schmitz, MBA, 3eins Kommunikation GmbH           | <b>SGBS Alumni-Ost</b> (Österreich, Osteuropa):<br>Mag. Christian Hennefeind, Fonds Soziales Wien<br>Karl Paukner, ÖBB-Holding AG   |
| <b>SGBS Alumni-Mitte</b><br>(Deutschland Mitte):<br>Michael Beckmann, MBA, Beckmann Peer Boards GmbH<br>Prof. Dr. Martin Westphal, Fresenius Kabi Deutschland AG | <b>SGBS Alumni-West</b> (Deutschland West):<br>Björn Heilhecker, DIC Asia Pacific PTE LTD<br>Ingo Kronenberg, FOURR GmbH<br>Josef Stadtfeld, Deutsche Post DHL, forum gelb GmbH<br>Wilfried Stoll, Evangelische Christophoruswerke e.V. |
| <b>SGBS Alumni-Süd</b><br>(Deutschland Süd):<br>Beate Monastiridis-Dörr, Münchener Rück<br>Norbert Grund, KIB Gruppe<br>Dr. Dirk Haft, WITTENSTEIN SE            | <b>SGBS Alumni-Schweiz</b> (Schweiz, Südeuropa):<br>Dr. Marion Eckert-Krause, F. Hoffmann-La Roche AG<br>Dr. Jörg Genstorfer, Spital Limattal<br>Roland Kühne, AZ Medien AG<br>Gerhard Lung, Swisscom AG                                |

## Ziele SGBS Alumni-Club

Der SGBS Alumni-Club verfolgt die Ziele:

- wesentliche Impulse aus der Praxis für die Forschung, Lehre und Beratung einer ganzheitlichen Unternehmensführung auf der Grundlage des Integrierten St. Galler Management-Konzeptes zu schaffen und zu vermitteln,
- unter den Alumni-Clubmitgliedern den Wissens- und Erfahrungsaustausch zu fördern und sie in die wissenschaftliche Forschung und Weiterbildung der St. Galler Business School und weiterer adäquater Ausbildungspartner miteinzubeziehen (Think Tank),
- den Clubmitgliedern die Möglichkeit zu geben, soziale und berufliche Kontakte untereinander zu pflegen.

## SGBS Alumni-Regionen

Der SGBS Alumni-Club gliedert sich in 6 Regionen (Nordeuropa, Deutschland Nord; Deutschland Mitte; Deutschland West; Deutschland Süd; Österreich, Osteuropa; Schweiz, Südeuropa). Die Vertreter der jeweiligen Regionen führen regelmässig informelle Treffen durch. Zudem findet pro Region ein Management-Meeting «Zu Gast bei» statt. Die Veranstaltungen stehen dabei nur den Ehemaligen und Studienteilnehmern offen (Veranstaltungsdaten und -orte unter [www.sgbs.ch/alumni](http://www.sgbs.ch/alumni)). Ziel ist es, überregionale Wissens- und Netzwerkplattformen zu schaffen und einen intensiven Austausch der Mitglieder zu fördern.



Sören Slowak,  
Präsident



Michael  
Beckmann



Dr. Marion  
Eckert-Krause



Dr. Jörg  
Genstorfer



Norbert Grund



Dr. Dirk Haft



Björn  
Heilhecker



Christian  
Hennefeind



Ingo  
Kronenberg



Roland Kühne



Gerhard Lung



Beate  
Monastiridis



Karl Paukner



Christoph  
Schmitz



Josef Stadtfeld



Wilfried Stoll



Prof. Dr. Martin  
Westphal

Die jeweiligen Regionalvertreter sind neben der eigenständigen Organisation der Veranstaltung darüber hinaus bereit, die Studienteilnehmer bei generellen Fragen der Studiengänge zu beraten.





**Erste ▲▲1**  
**Abwicklungsanstalt**

Harald Beyer  
Treasury  
Erste Abwicklungsanstalt  
DE-40217 Düsseldorf

Der Finanzbereich besteht im Wesentlichen aus zwei Themenschwerpunkten: Treasury und Controlling. Im Treasury bin ich in verschiedenen Funktionen seit bald 20 Jahren, es war also nur logisch und konsequent, den anderen Bereich ebenfalls zu verinnerlichen. Da ich bereits zwei Studien hinter mir habe (BWL und Executive MBA), wollte ich kein vollständiges Studium absolvieren. Ein normaler Kurs war mir aber wiederum zu wenig, es musste schon ein renommierter Lehrgang mit Abschluss sein.

*«Das «trockene Thema» Controlling wurde von den Vortragenden mit Humor, Begeisterung und vielen Facetten spannend vermittelt»*

Ebenso wollte ich mich natürlich nicht nur «berieseln» lassen, sondern ich suchte die Herausforderung.

Das «trockene Thema» Controlling wurde von den Vortragenden mit Humor, Begeisterung und reich an vielen Facetten spannend vermittelt. Fallstudien und Planspiele haben Praxisnähe erzeugt. Insbesondere die Unternehmens-Simulation kann ich jedem Unternehmen, welches Entrepreneurship und wirtschaftliches Denken in die eigenen Reihen bringen will, herzlichst empfehlen. Der Service der SGBS war hervorragend, für mich wurde etwa ein Modul aus der Standard-Zusammenstellung gegen die Businessweek London ausgetauscht, da ich schon über Vorwissen verfügte.

Die SGBS war eine gute Wahl. Das Jahr war sehr anstrengend, aber ich war voll motiviert und habe das erhoffte Resultat erreicht. Da meine aktuelle berufliche Tätigkeit in einer Abwicklungseinheit zeitlich begrenzt ist, wollte ich mich für die Zeit danach breiter aufstellen. Das ist mir gelungen, ich decke jetzt mit Treasury und Controlling den gesamten Finanzbereich ab.



**UPOFLOOR®**

Markus Schätzle  
Global Sales Manager  
Uprofloor OY  
(Member of the Kährs Group)  
FI-Finnland

Die beruflichen Herausforderungen in internationalen Führungspositionen verändern sich ständig und werden immer grösser. Weiterbildungen, um seinen eigenen Horizont zu erweitern, sowie neue Ideen und Sichtweisen zu bekommen, sind im heutigen Arbeitsleben unerlässlich. Im Tagesgeschäft bleibt oft nicht die Zeit inne zu halten, um notwendige Veränderungen gut zu überdenken und neue Strategien entwickeln zu können. In meinem Berufsleben habe ich schon verschiedenste Weiterbildungen absolviert, die oft sehr stark auf theoretischen Parametern basiert waren. Leider fehlte es dann an den praxisorientierten Tipps und Tools zur Anwendung und zur richtigen Umsetzung im täglichen Berufsalltag. Nachdem ich schon zwei Seminare an der St. Galler Business School mit einem Zertifikat abgeschlossen und die lebhaft und fundierte Art der Wissensvermittlung kennen gelernt hatte, war für mich die Entscheidung ein Studium parallel zum Arbeitsalltag mit freier Zeiteinteilung zu machen, schnell getroffen.

Meine Entscheidung mit dem Studium zum Dipl. Verkaufsleiter habe ich nie bereut. Die flexiblen Seminarzeiten und die zu absolvierenden Home Studies während des Studiums haben es mir immer möglich gemacht, private

*«Es war für mich eine persönliche Bereicherung, Erfahrungen mit anderen Studierenden aus verschiedenen Branchen auszutauschen und mein berufliches Netzwerk weiter ausbauen zu können.»*

und berufliche Verpflichtungen, unter einen Hut zu bekommen. Es war für mich eine persönliche Bereicherung, Erfahrungen mit anderen Studierenden aus verschiedenen Branchen auszutauschen und mein berufliches Netzwerk weiter ausbauen zu können.

Aus meiner Sicht ist das Studium an der SGBS eine optimale Möglichkeit berufsbegleitend, zu studieren und bietet mit seinen praxisorientierten Dozenten, in Kombination mit der Anwendung der St. Galler Managementmodelle, eine Plattform sich persönlich und fachspezifisch gezielt weiter zu bilden.



**YAVEON**  
ADVANCED BUSINESS SOLUTIONS

Andy Buchmann  
Head of Presales,  
Project Manager & Consultant  
YAVEON AG  
DE-Köln

In meiner beruflichen Praxis als Projektmanager & Business Consultant in einem IT Beratungsunternehmen habe ich bei der Ausgestaltung und Optimierung von Wertschöpfungsketten sehr häufig Berührungspunkte zu strategischen Themen, Strukturen und Anforderungen unter-

*«Im Studiengang «General Management Diplom SGBS» habe ich den optimalen Mix aus theoretischer Management Lehre und praxisorientierter Wissensvermittlung gefunden.»*

schiedlichster Anspruchsgruppen. Die Geschwindigkeit, mit der sich heute Märkte, Produkte und Technologien entwickeln, stellt unsere Kunden häufig vor neue Herausforderungen und zwingt sie nicht selten zur Anpassung und Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle. Um unsere Kunden in diesen Prozessen enger beiseite stehen zu können, aber auch als Basis meiner persönlichen Weiterentwicklung, suchte ich nach einer fundierten systemischen Ausbildung im Bereich Management. Neben der Vermittlung von theoretischem Basiswissen war mir eine moderne und praxisorientierte Lehre sehr wichtig. Im Studiengang «Diplom General Management (SGBS)» habe ich den optimalen Mix aus theoretischer Management Lehre und praxisorientierter Wissensvermittlung gefunden. Die Referenten sind erstklassig und verfügen über umfangreiche praktische Erfahrungen. Jede Präsenzveranstaltung war für mich neben einer sehr guten Organisation stets inspirierend. Auch der wertvolle Erfahrungsaustausch mit den Seminarteilnehmern kam nie zu kurz. Das Studium ist als berufsbegleitendes Studium aufgesetzt und erfordert somit ein hohes Mass an persönlicher Disziplin und Lernbereitschaft. Natürlich ist das Studium gewissermassen zeitintensiv, dennoch lässt es sich gut mit dem Beruf kombinieren. Der Teilnehmer kann das Tempo selbst bestimmen und das Studium seinen persönlichen Lernstrategien anpassen. Die Campuswoche am Ende des Studiums, sowie die angebotenen Kolloquien sind eine wertvolle Ergänzung zu den Theorieblöcken, und sie bilden die Basis für eine optimale Prüfungsvorbereitung.

Fazit: Meine Erwartungshaltung an das Studium bei der SGBS wurde voll erfüllt. Ich kann diesen Studiengang uneingeschränkt weiterempfehlen.



**UNIVERSALJOB**

Oliver Rechsteiner  
Senior Partner/Regionalleiter  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Universal-Job AG  
CH-Winterthur

Auf der Suche nach einer Weiterbildungsmöglichkeit, die meine Praxiserfahrung vertiefen und ergänzen würde, bin ich auf die St. Galler Business School gestossen. Da ich beruflich stark eingebunden bin, ist die Flexibilität für mich ein wichtiger Faktor. Nach einem ersten persönlichen Gespräch war mir sofort klar, dass ich am richtigen Ort bin. Ich fühlte mich verstanden und motiviert.

Mit einem Seminar begonnen, überzeugte mich die praktische Relevanz und das enorme Wissen der Referenten. Das Interesse mehr zu lernen entstand.

Während der Ausbildung zum dipl. Verkaufsleiter SGBS beeindruckte mich die Flexibilität der St. Galler Business School enorm. So konnte ich die Ausbildung perfekt auf meinen Berufsalltag abstimmen und integrieren. Die Praxisrelevanz der Referenten ermöglichte mir schon während des Studiums, sehr viel direkt in unsere Praxis

*«Nach meinem ersten persönlichen Gespräch war mir sofort klar, dass ich am richtigen Ort bin.»*

umzusetzen. Die Seminare und Kolloquien vermittelten geballtes Wissen sehr verständlich und in einem guten Tempo.

Mit dem Abschluss zum dipl. Verkaufsleiter SGBS habe ich viele Methoden und Tools erlernt, die mir im tagtäglichen Umfeld die Arbeit erleichtern.

Besten Dank an das ganze Team der St. Galler Business School für diese hervorragenden Möglichkeiten und den grossartigen Einsatz. Ich bin begeistert! Wir werden uns sicherlich bald wieder sehen für die nächste Weiterbildung.



**Verlangen Sie die aktuelle Broschüre im Sekretariat [sgbs.ch/teilnehmerstimmen](http://sgbs.ch/teilnehmerstimmen)**



WITTENSTEIN

Dr. Dirk Haft  
Vorstand, WITTENSTEIN SE  
Walter-Wittenstein-Str. 1  
DE-97999 Igersheim

## Welche Ziele verfolgten Sie mit einer umfassenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft?

Ich bin von Haus aus Physiker. Zwar bin ich seit vielen Jahren unternehmerisch tätig, doch es erschien mir durchaus angemessen, mich auf höchstem Niveau und umfassend auf dem Gebiet der Betriebswirtschaft weiterzubilden. Die Komplexität, die Anforderungen an Führung und Management steigen. Da kann es nur hilfreich sein, über gutes Handwerkzeug und möglichst breites Verständnis zu verfügen.

*«Weil die SGBS ganz klar die beste Reputation am Markt hat.»*

## Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter einer MBA-Ausbildung, warum haben Sie sich ausgerechnet für die SGBS entschieden?

Weil die SGBS ganz klar die beste Reputation am Markt hat. Wenn schon, denn schon – halbe Sachen waren noch nie meins. Und es ist für mich eindeutig: Die SGBS schafft es auf herausragende Art und Weise, theoretisches Wissen und praktische Anwendbarkeit in eine Verheiratung zu bringen. Dabei ist der von der SGBS gelebte dynamische, ganzheitlich-systemische Ansatz für mich schlicht und ergreifend alternativlos.

## Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Von Anfang an und nicht erst mit Abschluss des Studiums konnte ich vermitteltes Wissen im Unternehmen auf seine Wirksamkeit testen. Erfolgreich, wohlgerne! Dabei konnte ich feststellen, dass der eigene Erkenntnisgewinn, die eigenen erworbenen Fähigkeiten im engeren Sinne lediglich der halbe Nutzen sind. Noch beeindruckender die Erkenntnis, dass das Erlernte und Erprobte auch die Wirksamkeit des Erläuterns, des Werbens um Verständnis erhöht hat. Es erhöht bildlich gesprochen die Sendeleistung, ganz entscheidend im Zeitalter von «Führung 4.0!»

## War es trotz dem Fernstudium möglich, sich einer Community zugehörig zu fühlen?

Klares Ja. Das stets persönliche, fast schon familiäre Miteinander sowie perfekt organisierte Anlässe lassen ein anderes Gefühl kaum zu.

## Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Für alle, die Verantwortung tragen und nicht schon alles wissen und können, worauf es heute und morgen ankommt, um als Unternehmen und Führungskraft erfolgreich zu sein. Das sind ziemlich viele Leute!



Willi Schürle  
MBA, Knauf Gips KG  
Verkaufsleitung SÜD  
Sparte Putz und Fassade  
DE-97346 Iphofen

## Welche Gründe haben Sie dazu bewogen eine berufs begleitende Weiterbildung an der St. Galler Business School zu besuchen?

Meine Entscheidung bei der SGBS ein MBA-Studium zu absolvieren folgte schnell nach Beginn des Studiengangs zum General Management Diplom. Der modulare Aufbau sowie die flexible Gestaltung des Studiums bei der SGBS waren Kriterien für meine Entscheidung. Es galt Beruf, Familie und Studium zur gleichen Zeit zu vereinen. Die optimale Mischung aus Fernstudienmodulen und Seminartagen ermöglichte zügige Lernfortschritte und eine praxisnahe Wissensvermittlung. Neben der Arbeit berufsbegleitend zu studieren, verlangt hohe Einsatzbereitschaft und einen klaren Fokus. Die professionelle Studienbegleitung durch die Dozenten und das Organisationssteam der SGBS unterstützen die Lernprozesse effektiv.

*«Die professionelle Studienbegleitung durch die Dozenten und das Organisationssteam der SGBS unterstützen die Lernprozesse effektiv.»*

## Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Neben den Studieninhalten lieferte der Austausch mit Studienkollegen aus anderen Branchen einen tollen Mehrwert. Meine Arbeitsmethoden und Vorgehensweisen haben sich merklich verändert. Die Vielzahl der erlernten Methoden schaffen Raum für vernetztes betriebswirtschaftliches Denken. Neben dem Abschluss zum MBA konnte ich eine Reihe von Konzepten mitnehmen.

## Wenn Sie zurückblicken, würden Sie das Studium zum MBA in Integrated Management wieder aufnehmen, wieder bei der St. Galler Business School?

Erfolgreich sein und dennoch im Wettbewerb stehen – das sind Herausforderungen in der heutigen Geschäftswelt. Die Zusammenarbeit mit der M/O/T School of Management, Organizational Development und Technology® der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt gibt der Ausbildung den entsprechenden Mehrwert gepaart mit Professionalität und Kompetenz.

Die Verfassung der Master Thesis ermöglicht es Expertenwissen aufzubauen und dieses im Unternehmen gewinnbringend einzusetzen. Für Menschen mit hoher Weiterbildungsmotivation kann ich die Studiengänge der SGBS ohne Einschränkungen weiterempfehlen.



Andreas Meindl  
Head of International Sales  
Seeberger GmbH  
DE-89079 Ulm

## Sie haben sich für einen Studiengang der St. Galler Business School entschieden, was war aus Ihrer Sicht dafür ausschlaggebend?

Nach Jahren der beruflichen Praxis im internationalen Vertriebsumfeld war in mir der Wunsch gereift durch ein nebenberufliches Studium meinen Horizont zu erweitern und mein betriebswirtschaftliches Wissen und meine Kompetenzen auf ein neues Level zu heben. Auf die SGBS wurde ich durch die durchweg positiven Empfehlungen aus meinem Umfeld aufmerksam. Daneben bot sie die dringend benötigte zeitliche Flexibilität um die Herausforderungen eines Studiums mit akademischen Abschluss neben Beruf und Familie bewältigen zu können. Weitere wichtige Kriterien waren für mich das unbestritten hohe internationale Renommee, die strikte Praxisorientierung der international ausgerichteten Studieninhalte und die hervorragende Qualität der erfahrenen Dozenten.

## Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzstudium, Seminararbeit/Master Thesis und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Obwohl ich mit einem gewissen Respekt an das Studium herantrat, habe ich den tatsächlichen Zeitbedarf, insbesondere für die Fernstudienmodule und die wissenschaftlichen Arbeiten zunächst unterschätzt. Um dieses Pensum erfolgreich zu bewältigen, sind eine hohe Eigenmotivation, striktes Zeitmanagement und konsequente Priorisierung im Beruf, im Studium und im familiären Umfeld nötig. Gleichzeitig empfand ich das Verfassen der Master Thesis bei

aller damit verbundenen Anstrengung als sehr bereichernd, da es mir die Gelegenheit bot, mich mit einer selbstgewählten Aufgabe aus dem eigenen Unternehmen intensiv und ganzheitlich auseinanderzusetzen.

*«Der durch die SGBS vermittelte integrierte Management Ansatz und seine vielfältigen Werkzeuge hilft mir betriebliche Aufgabenstellungen systematisch und gesamthaft aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren und Lösungsansätze zu erarbeiten.»*

## Als Student zum International Executive MBA waren Sie neben dem Fernstudium auch in zahlreichen offenen Seminaren mit Teilnehmern zusammen, welche kein Diplom absolvieren, ist dies nicht ein Nachteil?

Ganz im Gegenteil sehe ich darin den grossen Vorteil, dass über die Gesamtheit der verschiedenen Seminare ein Erfahrungsaustausch mit sehr vielen anderen Führungspersönlichkeiten aus unterschiedlichsten Branchen und Unternehmensgrössen zustande kommt. Trotz dieser offenen Seminare bildet sich nach einer gewissen Zeit ein belastbares Netzwerk vor allem mit den anderen Studiengangsteilnehmern, die man in der Regel mehrmals in den Präsenzphasen trifft. Meine Empfehlung für neue Studenten ist es möglichst frühzeitig eines der Kolloquien zu besuchen, da man hier konzentriert auf die studierenden Mitstreiter stösst.

## Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Der durch die SGBS vermittelte integrierte Management Ansatz und seine vielfältigen Werkzeuge hilft mir betriebliche Aufgabenstellungen systematisch und gesamthaft aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren und Lösungsansätze zu erarbeiten. Im Rahmen meiner Master Thesis konnte ich neue, effektivere Steuerungsgrössen für die internationale Vertriebsarbeit entwickeln, die jetzt sukzessive in die betriebliche Praxis einfließen. Meine persönlichen Highlights waren die Leadership Elemente, die mir zum einen in der Selbstreflexion wertvolle Anregungen geben konnten und andererseits mit ihren Erkenntnissen zu Coaching und Change Management helfen die permanent notwendigen Anpassungen der Organisation an eine herausfordernde Unternehmensumwelt umzusetzen.

# Nachlese 16. St. Galler Management- und Alumni-Kongress «Unternehmen neu erfinden?»



16. St. Galler Kongress am 22. September 2018 erstmals in einem völlig neuen, interaktiven Format: Eisberg voraus? Missile ahead? Weiter bis bisher oder sich selbst und Unternehmen neu erfinden? Diese Fragen stellten sich hochkarätige Unternehmer und Führungspersönlichkeiten.

**Dr. Christian Abegglen**, Geschäftsführender Direktor an der St. Galler Business School, hatte gerufen und zahlreiche Unternehmer, Manager, Dozenten und Alumni waren seiner Einladung ins Schloßli im St. Galler Klosterviertel gefolgt. Wohin in früheren Jahrhunderten bedrohte St. Galler flüchteten, weil der an der Ostseite des Hauses eingelassene Stein der Freiheit sie vor Ungemach schützte, traf man am 25. September 2018 in den geschichtsträchtigen Räumen auf die «Who is who» aus Wirtschaft und Wissenschaft.



**Dr. Christian Abegglen**

Beseelt vom St. Galler Management Konzept mit seiner ganzheitlichen Betrachtungsweise inspirierte der souveräne Moderator

und Kosmopolit MBA **Michael Beckmann** die Teilnehmenden zu einem «Learning by doing.» In verschiedenen Arbeitsgruppen wurde um Analysen und Erkenntnisse gerungen. Michael verordnete dem Plenum mit seinem überraschenden Arbeitsauftrag eine «Bella donna», die weg vom «Tunnelblick» zu einem pupillen- und bewusstseinsweiternden Fokus

der Teilnehmer führte. Aus den Beiträgen der Arbeitsgruppen, die von eingeweihten Mentoren betreut wurden, ergaben sich unterschiedlichste Werthaltungen und Lösungsalternativen der Teilnehmenden, unterschiedlich, weil die Themen immer mit anderem Branchen- und Funktionsfokus betrachtet wurden. Im Mittelpunkt stand unter anderem das nur ungern gehörte Thema «Organisierter Stillstand...».

Bei seinem Ausflug ins Storyversum führte uns Christian diesmal in den Urwald der Anden, wo er am Beispiel eines für den Ureinwohner unbekanntes Gegenstands in Gestalt einer PET-Flasche den Sprung wagte zum iterativen Verfahren des St. Galler Integrierten Managements. Die ganzheitliche Analyse, Entwicklungsverläufe und Interdependenzen löste Christian exemplarisch durch den um Aufklärung bemühten Ureinwohner. Erkenntnisse und Handlungsoptionen mit Stärken, Schwächen, Risiken und Gefahren auf dem Weg zur Umsetzung zu erlangen, beschrieb Christian als den Weg zum Ziel.

Auf «Welcome future – nice to meet you» könnte die Weitsicht von **Norbert Barnickel**, dem «Digitalreferenten» des Kongresses reduziert werden. Der Optimismus von Norbert, dass er bei den Teilnehmern sowohl Verständnis und Zustimmung gerne erreichen



**MBA Michael Beckmann**

würde, aber vor allem Umdenken und Reinvent angestossen wollte, erfüllte sich. Den Bogen spannte Norbert vom «Post web», in dem wir uns derzeit aufhalten bis hin zu seiner Definition von Leadership, die er interpretierte als, Gelerntes loszulassen, um in einer digitalen Welt weiterzukommen. Um zukünftig erfolgreich zu sein, kämen Menschen und Unternehmen nicht umhin, sich kontinuierlich neu zu erfinden. Es würde sich die Halbwertszeit von Geschäftsmodellen von aktuell etwa einem Jahrzehnt sukzessive verkürzen, wenn das «disruptive Fallbeil» nicht schon früher und schneller zuschlagen würde.



**Norbert Barnickel**



**Matthias Kurrek**

Die Vita von **Matthias Kurrek**, der Referent mit der Note eines kernigen «Hand- und Kopferkers» und klarem, musternden Blick, verriet nicht unbedingt B2B; hier spürte man den «Handschlagdeal echter Kerle». Wenn er als ursprünglicher Bäcker, derzeit als

Geschäftsführer eines Mittelständlers, seinen nächsten Karriereschritt wieder ins vertraute Bäckerhandwerk antreten möchte, erkennt man Dynamik und nicht die Spur von Einbildung. In





**Dr. Marion Eckert-Krause, Roche AG**

seinen Ausführungen zeigte Matthias «klare Kante» und beschrieb den Erfolg des von ihm geführten Büromöbelherstellers Vario mit «Denken und tun lassen, aber auch fordern und fördern.» Auf einem virtuellen Betriebsrundgang bei VARIO lernten wir von dem bescheiden auftretenden Geschäftsführer Matthias nicht nur die Historie des aus einem Sägebetrieb resultierenden und heute mit hohem handwerklichen Einsatz und intelligenter Fertigungstechnologie gepaarten mittelständischen Unternehmens kennen, sondern erfuhren auch über «Ecken und Kanten» aller dort schaffenden Menschen, die sich kooperativ mit dem Kunden in einem Boot fühlten und entsprechend auftreten würden. Hier erlebte man eine erfolgreiche Wertegemeinschaft, für die sich laut Matthias die Frage der Veränderung bewährter und akzeptierter betrieblicher Strukturen derzeit nicht stellen würde. So sei man stets aufgeschlossen für Neues, und Agilität oder Digitalisierung seien weder unberührbar noch unbekannte Vokabeln für die «Hidden champions» aus dem Taunus.



**Dr. Markus Müller**

Und wenn es am schönsten ist und man meinte, alles wäre gut, kam das Innere vom Menschen auf den Seziertisch von Dr. **Markus Müller**. In einer Matrix mit den Koordinaten Fokus und Energie erklärte er den Kongressteilnehmern deren unterschiedliche Handlungsweisen, die zögerlich, aber auch zielgerichtet ablaufen könnten. Markus dürfte keine Affini-



tät zur Medizin haben, wenn er die hormonelle Seite von Adrenalin und Cortisol und deren Bedeutung auf unser berufliches oder privates Handeln nicht deutlich hätte machen können.

Als «Den Klaren aus dem Norden» könnte man anschliessend **Sören Slowak** verorten, der den Staffelnab der Moderation zeitweise übernahm und in seinen Funktionen als Alumni-Präsident und Beiratsvorsitzender den besonderen Biotop, den Geist, den Zusammenhalt und den Fortschritt der St. Galler Business School-Gemeinde an «ihrer Schule» plastisch beschrieb. Sören öffnete uns die Tür zum St. Galler Management Haus, das im neuen Denk- und Arbeitsbuch von Dr. Christian Abegglen einen breiten Raum einnimmt. Im Innenleben der mit signalrotem Einband gestalteten optischen Augenweide, wird der Rezipient von ordentlicher Struktur und Didaktik, vergleichbar mit einem gut gefüllten Studierzimmer, empfangen.



**Sören Slowak**

Wer die Beteiligten auf «Lessons learnt» ansprach, hörte schnell heraus, dass sich der Kongress gelohnt habe. Vieles habe man gehört, über manches müsse noch nachge-



**Beate Monastiridis-Dörr, Munich Re**

dacht, einiges könne sofort umgesetzt werden. Das Fazit einiger Beteiligter lautete: Die «Energiebilanz» stimme – es kam mehr heraus, als hineingesteckt wurde. Ohne Zweifel ein Verdienst, dass sich Dr. Christian Abegglen und seine Mannschaft auf die Fahnen schreiben dürfen. Ein langjähriger Teilnehmer bemerkte zur Erheiterung einiger Zuhörer: «In der St. Galler Business School sind wir nicht im akademischen Elfenbeinturm, hier wird kein Botox verabreicht, hier gibt es verjüngende Frischzellen.» Das in St. Gallen von Hochschullehrern, wie Ulrich initiierte, von Bleicher weitergeführte und mit Abegglen stetig fortentwickelte Konzept des integrierten Managements stehe mit der vierten Generation als Gegenbeispiel organisierten Stillstands. Nach wie vor gelte im «Management Valley» von St. Gallen die Einsicht einer ...zeitlosen flexiblen Antwort auf eine komplexer werdende Welt.

Die Zeit verging mit Hören, Reden und Tun wie im Flug und rief mit der Diplomverleihung einen bedeutenden Tagesordnungspunkt auf. Nach viel geistiger Arbeit, Anstrengungen und Entbehrungen durften die frisch gekürten Diplomanden den Kongresstag besonders geniessen. Sie wurden für ihre schweisstreibenden Mühen belohnt und nahmen Diplomzeugnis und Lobesworte von Dr. Christian Abegglen und Dr. Ulrich v. Bassewitz, der bei der SGBS als Studiendirektor und Spezialist für Unternehmensnachfolge zeichnet, entgegen.

Wenn Christian nach der Arbeit zum verdienten Vergnügen trommelte, hatte er nicht übertrieben und nach mentaler Kost widmeten sich die Kongressteilnehmer vortrefflichen gustatorischen Genüssen im Schössli. Lange noch tauschten die sich jetzt mit «Messer und Gabel bewaffneten Teilnehmer» über Gott und die Welt aus, wie auch zu der Methode «Aus der Praxis und für die Praxis» diskutiert wurde. Wohlwissend und erleichtert, dass der Kongress die «Hefe für den Reifeprozess» einer Neuerfindung von Unternehmen und eines digitalen Backwerks geliefert habe. In einer weiteren Sache votierten die Teilnehmer ebenfalls übereinstimmend. Im nächsten Jahr, dann an einem Donnerstag, am 26. September 2019 sehe man sie beim 17. St. Galler Management-Kongress der St. Galler Business School auf alle Fälle wieder.

*Dr. Wolfgang Strecker*



**Der nächste Kongress, dann zum Thema «Personal Effectiveness», findet am 26. September 2019 statt. [sgbs.ch/kongress](http://sgbs.ch/kongress)**

## SGBS Alumni-Club

### Das St. Galler Ehemaligen-Forum für ganzheitlichen Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch

Wir freuen uns, Sie als ehemalige/r Teilnehmer/in eines Seminars oder als Absolvent/in eines Studienganges der St. Galler Business School zur Mitgliedschaft im SGBS Alumni-Club einladen zu dürfen. Der SGBS Alumni-Club ermöglicht Ihnen, die in Seminaren und Lehrgängen gewonnenen Kontakte weiter zu vertiefen und zu intensivieren. Die Pflege des gegenseitigen Wissens- und Erfahrungsaustausches sowie der beruflichen und soziale Kontakte wird durch die praxisbezogenen regionalen Management-Meetings des SGBS Alumni-Clubs in Deutschland, der Schweiz und in Österreich gezielt unterstützt. Der jährliche Alumni-Kongress im September eines jeden Jahres in St. Gallen fördert zudem die Auseinandersetzung mit aktuellen Management-Themen zusammen mit namhaften Wissenschaftern und Unternehmern.

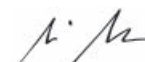
Wir würden uns freuen, Sie in diesem Netzwerk begrüßen zu dürfen.



Dr. C. Abegglen  
Geschäftsführender Direktor



Prof. Dr. R. Neumann  
Leitung MBA-Studiengänge



S. Slowak  
Präsident Alumni-Club SGBS



## SGBS Alumni-Beiräte



Sören Slowak  
Capricorn  
Unternehmensberatung  
Präsident Alumni-Club  
DE-Hamburg



Michael Beckmann  
Geschäftsführer  
Beckmann Peer  
Boards GmbH  
DE-Frankfurt



Dr. Marion Eckert-Krause  
F. Hoffmann-La Roche AG  
CH-Winterthur



Dr. Jörg  
Genstorfer  
CH-Zürich



Norbert Grund,  
KIB Gruppe Nürnberg  
DE-Nürnberg



Dr. Dirk Haft  
Wittenstein SE  
DE-Igersheim



Christian Hennefeind,  
Fonds Soziales Wien  
AT-Wien



Björn Heilhecker  
DIC Asia Pacific PTE LTD  
Singapore



Ingo Kronenberg  
FOURR GmbH, DE-Köln



Roland Kühne  
AZ Medien AG  
CH-Aarau



Gerhard Lung  
Swisscom AG  
CH-Zürich



Karl Pauker  
ÖBB-Holding AG  
AT-Wien



Beate Monastiridis-Dörr  
Münchener Rück  
DE-München



Christoph Schmitz,  
3eins Kommunikation  
DE-Hamburg



Josef Stadtfeld  
Deutsche Post  
DE-Bonn



Wilfried Stoll  
Evangelische  
Christophoruswerke e.V.  
DE-Duisburg



Prof. Dr. Martin Westphal  
Fresenius Kabi Deutschland  
DE-Bad Homburg



kostenfrei  
erhältlich



kostenfrei  
erhältlich



kostenfrei  
erhältlich



kostenfrei  
erhältlich

# Anmeldung, Administration, Zulassung

## Sekretariat

St. Gallen Master Diplome  
Rosenbergstrasse 36  
CH-9000 St. Gallen  
Telefon: +41 71 225 40 80  
Telefax: +41 71 225 40 89  
Internet: [www.sgbs.ch/diplome](http://www.sgbs.ch/diplome)  
E-Mail: [diplome@sgbs.ch](mailto:diplome@sgbs.ch)

## Studienberatung

Gerne steht Ihnen die Studienleitung für detaillierte Informationen und Fragen der Zulassung zu den einzelnen Studiengängen telefonisch oder persönlich zur Verfügung.

## Zulassungsverfahren

Wir bitten Sie, für Ihre Anmeldung die Bestellkarte für Ihre Bewerbung auszufüllen und uns zuzustellen. Sie erhalten anschliessend neben dem Studienreglement einen umfassenden Bewerbungsbogen, welcher in unserem Sekretariat bei der Studienleitung einzureichen ist. Im Anschluss an Ihre Bewerbung wird Ihnen der Entscheid über eine definitive Zulassung bzw. das weitere Vorgehen innerhalb von 2 Wochen schriftlich mitgeteilt. Es ist möglich, auf das Absolvieren eines umfassenden Diplomstudienganges zu verzichten und nur die entsprechenden Seminare zu besuchen. Verlangen Sie hierzu unsere Seminarbrochure. **Es besteht kein Anspruch auf Zulassung.**

## Studienplan und Studienreglement

Nach definitiver Anmeldung und Zulassung erhalten Sie nach Rücksprache mit der Studienleitung basierend auf Ihrer zeitlichen Planung einen massgeschneiderten Studienplan zu ihrem Diplomstudiengang. Auf die individuelle terminliche Situation der Absolventen wird – soweit es das Studienreglement zulässt – Rücksicht genommen.

## Diplomgebühr

Die Diplomgebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) beinhaltet die Kosten für die Seminarbesuche, Kolloquien, Seminarunterlagen und Prüfungen. Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen (Übernachtungen, Verpflegung, Tagespauschalen der Hotels bzw. Seminarzentren), welche im Rahmen der Seminar- und Kolloquiumsbesuche anfallen. Diese sind am jeweiligen Veranstaltungsort direkt von den Teilnehmern zu

bezahlen. Die Diplomgebühr kann auch quartalsweise oder monatlich bezahlt werden.

## Euro

Sämtliche Diplomgebühren können selbstverständlich in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

## Hotels – Seminarzentren

Die Seminare und Kolloquien finden zum Teil direkt vor Ort in der St. Gallen Business School oder in von uns sorgfältig ausgewählten Vier- und Fünf-Sterne-Hotels statt. Die Teilnehmer/innen profitieren von einer preisgünstigen Seminarpauschale. Die Hotelreservation wird von den Teilnehmer/innen vorgenommen. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie detaillierte Hotelinformationen. Die Hotels stellen den Teilnehmern individuell Rechnung.

Die Tagespauschale der Tagungszentren in London und Boston wird durch die St. Gallen Business School den Teilnehmern vorab fakturiert und dem Tagungszentrum weitergeleitet.

## Umbuchungen, Prüfungsverschiebung

Umbuchungen von einzelnen Seminaren, Kolloquien und Prüfungen sind jederzeit bis 4 Wochen vor dem entsprechenden Termin möglich. Danach ist eine Gebühr von CHF 300.– zu entrichten.

## Rücktritt

Bei einem Rücktritt bis 6 Wochen vor Studienbeginn werden CHF 300.– Gebühr erhoben. Bei späterem Rücktritt ist die Studiengebühr für das 1. Quartal zu entrichten. Bei einem Rücktritt während des Studiums ist die Studiengebühr mindestens für das laufende Studienquartal sowie Teilnahmegebühren für die durch die bezahlten Studiengebühren allenfalls noch nicht abgedeckten Seminarbesuche und eine Gebühr von CHF 300.– zu bezahlen.

Sofern der Rücktritt während des Studiums später als 4 Wochen vor Quartalsende erfolgt, ist die Studiengebühr ebenfalls für das folgende Studienquartal zu entrichten.

## Diplomverleihung

Zweimal jährlich findet im Rahmen unseres Management-Kongresses die Abschlussfeier mit Diplomverleihung statt.

# Wissenswertes

## Annulationsversicherung

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

## Internet – Download

Sie haben die Möglichkeit, unter [www.sgbs.ch/diplome](http://www.sgbs.ch/diplome) unser gesamtes Seminar- und Diplomprogramm abzufragen bzw. auf Ihren Computer zu laden.

## Seminar- und Diplomübersicht/Anmeldung

Selbstverständlich ist es möglich, sich über das Internet direkt anzumelden oder spezifische Unterlagen zu einzelnen Seminaren zu bestellen. Klicken Sie hierzu auf das entsprechende Seminar oder Diplom.

## xing

Beachten Sie die Informationen unseres Alumni-Clubs auf [xing.com](http://xing.com)

## Geschäftsbedingungen

Vollständige Geschäftsbedingungen finden Sie auf dem Internet: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

## English Seminars

Zusätzlich zu den deutschsprachigen Seminaren veranstalten wir zahlreiche Programme in englischer Sprache in den USA, Grossbritannien, Shanghai und Osteuropa. [sgbs.ch/international](http://sgbs.ch/international)

## News-Rubrik

Unter «News» stellen wir Ihnen auf dem Internet Informationen über aktuellste spezielle Veranstaltungen und Events zur Verfügung. [sgbs.ch/news](http://sgbs.ch/news)

## Aktiv-Referenzen

Verlangen Sie in unserem Sekretariat eine Liste ehemaliger und aktueller Absolvent-en/ innen, welche Ihnen Auskünfte über die Studiengänge geben können.

## Absolventenstimmen

Auf dem Internet unter [www.sgbs.ch/referenzen](http://www.sgbs.ch/referenzen) finden Sie Absolventenstimmen der letzten Jahre.



# Bestellkarten für Zulassungsbogen

Wir freuen uns über Ihr Interesse. Bitte senden Sie uns die Bestellkarte per E-Mail, Post, Internet oder Fax. Sie erhalten anschliessend einen umfassenden Bewerbungsbogen.

Im Anschluss an Ihre Bewerbung wird Ihnen der Entscheid über die definitive Zulassung bzw. das weitere Vorgehen innerhalb von 2 Wochen mitgeteilt.

St. Gallen Master Diplome  
Rosenbergstrasse 36  
CH-9000 St. Gallen

Telefon: +41 71 225 40 80  
Telefax: +41 71 225 40 89  
Internet: [www.sgbs.ch/diplome](http://www.sgbs.ch/diplome)  
E-Mail: [diplome@sgbs.ch](mailto:diplome@sgbs.ch)



**ab 2000-heute** St. Gallen Business School

Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten

von Absolventen/-innen der MBA-, Master- & Diplomausbildungen SGBS



MBA-, Master- & Diplomausbildungen SGBS  
– Berufsbegleitend – für Führungskräfte

Master Diplome St. Gallen



\_\_\_\_\_  
Diplom

\_\_\_\_\_  
Diplom-Nummer, Voraussichtlicher Studienbeginn

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Strasse, Nummer

\_\_\_\_\_  
Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Geburtsdatum

\_\_\_\_\_  
Branche, Anzahl Beschäftigte

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Stellung/Funktion/Titel

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

Dipl. 1/19

\_\_\_\_\_  
Diplom

\_\_\_\_\_  
Diplom-Nummer, Voraussichtlicher Studienbeginn

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Strasse, Nummer

\_\_\_\_\_  
Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Geburtsdatum

\_\_\_\_\_  
Branche, Anzahl Beschäftigte

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Stellung/Funktion/Titel

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

Dipl. 1/19

\_\_\_\_\_  
Diplom

\_\_\_\_\_  
Diplom-Nummer, Voraussichtlicher Studienbeginn

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Strasse, Nummer

\_\_\_\_\_  
Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Geburtsdatum

\_\_\_\_\_  
Branche, Anzahl Beschäftigte

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Stellung/Funktion/Titel

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

Dipl. 1/19

Bestellkarte

Bestellkarte

Bestellkarte

ST.GALLEN MASTER DIPLOME  
ROSENBERGSTRASSE 36

CH - 9000 ST.GALLEN

ST.GALLEN MASTER DIPLOME  
ROSENBERGSTRASSE 36

CH - 9000 ST.GALLEN

ST.GALLEN MASTER DIPLOME  
ROSENBERGSTRASSE 36

CH - 9000 ST.GALLEN

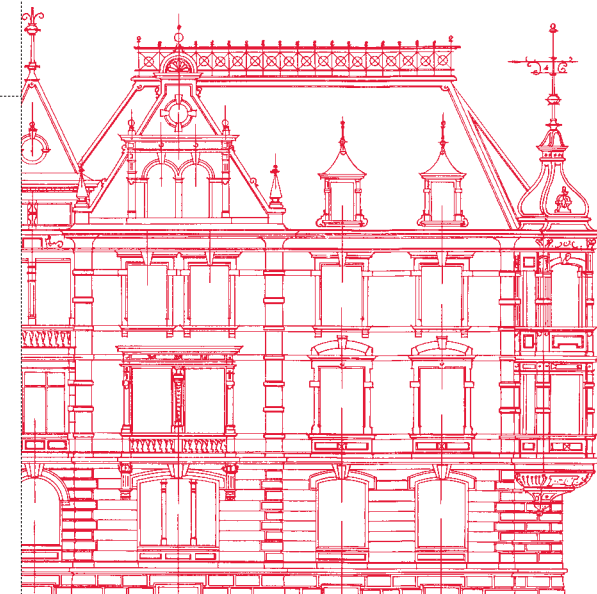
## Diplomstudiengänge

MBA Integrated Management  
International Executive MBA  
B.A. Executive Bachelor  
Dipl. Betriebswirtschafter SGBS  
CME Certified Management Expert  
International Senior Management Zertifikat  
Dipl. Controller SGBS  
Dip. Consultant SGBS

SGBS Certified (...) Expert St. Gallen, in:

- Marketing, Sales
- Finance, Controlling
- Leadership
- Digital Business
- Lean Management
- Projectmanagement
- Productmanagement

[www.sgbs.ch/diplome](http://www.sgbs.ch/diplome)





# St. Gallen Business School

## Master of Business Administration (MBA) in Integrated Management 2019-2020



### Berufsbegleitende MBA-Ausbildung für Führungskräfte

**M/O/T** UPGRADES YOUR PERSPECTIVE.

School of Management, Organizational Development and Technology / Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

St. Gallen Business School

Infos unter: [www.sgbs.ch/mba](http://www.sgbs.ch/mba)

St. Gallen Business School

1. Alumni-Tagung der St. Gallen Business School  
10.-12. September 2003 in Hamburg  
«Herausforderungen für das europäische Management»  
«Wissensmanagement»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

2. Alumni-Tagung  
17.-19. September 2004  
«Herausforderungen für das europäische Management»  
«St. Gallen meets Davos»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

3. Management- & Alumni-Kongress  
23.-25. September 2005 Davos  
«Unternehmen im Aufbruch - Strategien für die Zukunft»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

4. St. Gallen Management-Kongress  
29.-30. September 2006 Davos  
Innovationsmanagement

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

5. Management-Kongress 2007  
19.-20. September 2007 in St. Gallen  
«Die eigene Management-Strategie»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

6. St. Gallen Management-Kongress  
19.-20. September 2008, Davos  
«Integriertes Management»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

7. St. Gallen Management-Kongress  
26. September 2009 in St. Gallen  
«Change Management - Unternehmen in Turbulenzen auf Kurs bringen»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

8. St. Gallen Management-Kongress  
24.-25.9.2010 in Davos  
«Wie wir uns als Marke positionieren - Das Branding von Unternehmen und Führungskräften»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

9. St. Gallen Management-Kongress  
23. September 2011 in St. Gallen  
«Wierheit oder Perfektion? Vom Umgang mit Komplexität.»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

10. St. Gallen Management-Kongress  
21. September 2012 in St. Gallen  
«Back to the roots. Managementtheorien: Was war? Was bleibt? Was wird?»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

11. St. Gallen Management-Kongress  
20.-21. September 2013 in St. Gallen  
«Corporate Dynamics: Vom Pionier zum Weltmarktführer: Do's & Don'ts aus der Praxis»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

12. St. Gallen Management-Kongress  
19.-20. September 2014 in St. Gallen  
«Am 20.9.2014 zusätzlich mit Workshop-Programm»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

13. St. Gallen Management-Kongress  
18.-19. September 2015 in St. Gallen  
«18.9.2015: Kongresstag 19.9.2015: Workshops»

Der Weg zur optimalen Führungskräfte-Entwicklung

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

14. St. Gallen Management-Kongress  
23.-24. September 2016 in St. Gallen  
«Geschäftsmodelle in der digitalen Welt: Konsequenzen und Handlungsbedarf»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

15. St. Gallen Management-Kongress  
22.-23. September 2017 in St. Gallen  
«Persönliche Arbeitstechnik in digitalen Zeiten: Do's & Don'ts»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

St. Gallen Business School

16. St. Gallen Alumni Management-Event - Interactive  
21. September 2018 in St. Gallen  
«Reinvent or optimize the company?»

St. Gallen Business School  
[www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)

# 2019

## Studieren in St. Gallen



Beginn Sommersemester 2019

8. April 2019

Beginn Wintersemester 2019

7. Oktober 2019

Beginn Sommersemester 2020

6. April 2020

Beginn Wintersemester 2020

5. Oktober 2020



St. Gallen Master Diplome  
Rosenbergstrasse 36  
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80  
Telefax +41 71 225 40 89  
E-Mail [diplome@sgbs.ch](mailto:diplome@sgbs.ch)  
[www.sgbs.ch/diplome](http://www.sgbs.ch/diplome)