TOP MANAGEMENT PROGRAMM

Dauer: 3 × 4 Tage

12

Dieses 3-teilige Management Programm zu den zentralen Themen ganzheitlicher Unternehmensführung richtet sich an Führungskräfte aus dem oberen und obersten Management, welche mit ihren Entscheidungen zu Strategie, Finanzen und Human Resources die massgeblichen Weichenstellungen für die weitere Entwicklung ihres Unternehmens vorgeben.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Führungskräfte der oberen und obersten Management-Ebenen
- Leiter von Geschäftsfeldern, Hauptabteilungen, Geschäftsbereichen oder bedeutenden Business Units
- Leiter von zentralen Einheiten mit Führungsverantwortung
- Erfahrene Führungskräfte in verantwortlicher Position, welche ihr Management-Wissen gezielt erweitern und auf den neuesten Stand bringen wollen

TEIL 1: GANZHEITLICHE UNTERNEHMENS- STEUERUNG

Teil 1 befasst sich mit der Definition von Strategien und deren Umsetzung in Massnahmen und Prozesse, also mit Zielsetzung und Gestaltung der unternehmerischen Tätigkeit.

Das System der ganzheitlichen Unternehmensführung

- Die ganzheitliche Führungsverantwortung eines Geschäftsführers bzw. einer Executive Führungskraft
- Unterschiedliche Führungsrollen
- Oberste Führung in Abhängigkeit vom organisatorischen Reifegrad des Unternehmens

Normative Vorgaben

- Was von oben vorgegeben werden muss, um die Entwicklung des Unternehmens in die richtigen Gleise zu bringen
- Was von oben bewusst nicht vorgeschrieben werden sollte, um Eigeninitiative und Intrapreneurship nicht abzuwürgen

Strategisch navigieren

- Strategisch relevante Informationen
- Periodisch von Mitarbeiter/innen einzufordernde Analysen
- Trendbrüche und Diskontinuitäten nicht übersehen
- Digital Readiness
- Neue Chancen frühzeitig erkennen und anpacken
- Die strategische Ausgangslage
- Herausforderungen und Handlungsbedarf
- Zukunftssichernde und wertsteigernde Strategien erarbeiten
- Das strategische Zielsystem

Strategisches Marketing

- Total Customer Focus
- Corporate Identity and Corporate Image
- Neue Ansätze im Marketing

Executive Communication

- Kommunikation in Krisenzeiten
- Management der Beziehungen zur Öffentlichkeit

Wertorientierte Unternehmensführung

- Ganzheitliche finanzielle Unternehmenssteuerung
- Optionen zur Steigerung des Unternehmenswertes
- Kapitalkosten & Renditeerwartungen

TEIL 2: LEADERSHIP UND FÜHRUNGS- PERSÖNLICHKEIT

Teil 2 ist dem Aspekt der Mitarbeiterführung gewidmet, da auch die beste Strategie nur Erfolg haben wird, wenn sie von den Mitarbeitern und Führungskräften getragen wird.

Die Liste der Anforderungen an eine Führungskraft an der Spitze ist lang. Wir zeigen, welche Leader-Qualitäten gefordert sind.

- Überzeugungskraft
- Wahrnehmung
- Urteilsfähigkeit
- Analytisches Denken
- Kreativität und Innovationskraft
- Ansteckende Begeisterungsfähigkeit
- Resultatorientierung
- Kommunikationsfähigkeit
- Gerechtigkeitssinn
- Selbstbewusstsein
- Disziplin
- Wissbegierde
- Anpassungsfähigkeit
- Einfühlungsvermögen
- Harmoniestreben – trotz Durchsetzungsfähigkeit

TEIL 3: FINANZMANAGEMENT FÜR EXECUTIVES

Teil 3 analysiert die finanzpolitischen Entscheide, welche massgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg der Geschäftstätigkeit beitragen.

Vor allem aber geben wir konkrete Handlungsanleitungen, um wirklich Leader-Qualitäten zu entwickeln und resultatorientiert zum Einsatz zu bringen.

Das persönliche Leader-Programm

Im Verlauf dieses Seminarteils erwerben die Teilnehmenden komprimiertes Wissen zu den Erfolgsfaktoren moderner Führung. Sie erkennen ihre persönlichen Stärken und Talente als Führungskraft. Sie sind sich über ihre heutige und zukünftige Rolle in ihrem spezifischen Führungsumfeld bewusst.

Finanzmanagement

- Die finanzielle Steuerungsfunktion der Geschäftsführung
- Finanzielle Ziele und Gesamtzusammenhänge
- Überdurchschnittliche Resultate bewirken

Die Aussagekraft des Jahresabschlusses

- Welche Schlüsse kann ein Executive aus der Bilanz und Erfolgsrechnung/Gewinn- und Verlustrechnung ziehen?
- Welche Kennziffern erlauben welche Interpretationen? Wo sind die Grenzen der Aussagekraft?

Gewinnsteigerungs-Programme

- Alternativen, um Ergebnisse zu verbessern
- Programme zur Steigerung von Unternehmenserfolg und Profitabilität
- Nachhaltige Optimierung

Unternehmenswert

- Die Treiber des Unternehmenswerts
- Wie der Unternehmenswert gemessen wird
- Entwicklung eines Programms zur Steigerung des Unternehmenswerts
- Beeinflussungsmöglichkeiten und Grenzen

Umgang mit Banken und Finanzanalysten

- Wie beurteilen Bankenvertreter die Bonität und Kreditwürdigkeit ihrer Kunden?
- Anhand welcher Überlegungen qualifizieren Finanzanalysten börsenkotierte Firmen?

Management Information Systems

- Finanzwirtschaftliche Informationen und Kennzahlen für den Executive Manager
- Das Fact-book als Führungsinstrument
- Steuerungsmöglichkeiten im strategischen und operativen Finanzmanagement

SEMINARDATEN

- 1374** Teil 1: 18.–21.11.2024, St. Gallen
Teil 2: 27.–30.01.2025, Luzern
Teil 3: 31.03.–03.04.2025, St. Gallen
- 1325** Teil 1: 24.–27.02.2025, Luzern
Teil 2: 30.06.–03.07.2025, St. Gallen
Teil 3: 15.–18.09.2025, Brunnen
- 1335** Teil 1: 12.–15.05.2025, St. Gallen
Teil 2: 30.06.–03.07.2025, St. Gallen
Teil 3: 15.–18.09.2025, Brunnen
- 1355** Teil 1: 01.–04.09.2025, St. Gallen
Teil 2: 06.–09.10.2025, Luzern
Teil 3: 01.–04.12.2025, Davos
- 1375** Teil 1: 10.–13.11.2025, Luzern
Teil 2: 24.–27.11.2025, Davos
Teil 3: 01.–04.12.2025, Davos

Seminargebühr

CHF 14900.–* (zzgl. 8.1% MWST)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs).

SMP CUSTOM PROGRAMS

Alle Seminare sind als firmenspezifische
Veranstaltung buchbar: Telefon +41 71 510 92 93

ADMINISTRATION, ORGANISATION UND ANMELDUNG

114

Unser oberstes Ziel ist es, Ihnen aktuelles Management-Wissen in praxisnaher Form zu vermitteln. Inhalt und Ablauf der Seminare werden dabei so weit als möglich an die spezifischen Anforderungen der Teilnehmenden angepasst, um eine Umsetzung der Konzepte und Methoden in der eigenen Praxis zu begünstigen.

Unser Weiterbildungsangebot ist dazu in Module gegliedert, welche jeweils in sich geschlossen, zugleich aber themenspezifisch kombinierbar sind. Dadurch ist es möglich, auch umfassende Programme durch geeignete Kombination der Module sehr individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen.

Gerne erläutern wir Ihnen die Vorzüge dieses Konzeptes oder beraten Sie bei der Auswahl des für Sie optimalen Angebots.

Die nachfolgenden administrativen Hinweise ermöglichen Ihnen einen reibungslosen Ablauf Ihrer Anmeldung. Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung

Bestätigung/Zertifikat

Nach Eingang Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie die Rechnung für die Seminar-/Studiengebühr zu. Über den Besuch des Kurses erhalten Sie nach Abschluss des letzten Programmtails eine Teilnahmebescheinigung bzw. ein Zertifikat.

Seminar-/Studiengebühr/Euro/MWST

Die Seminar-/Studiengebühr beinhaltet das Kurshonorar (zzgl. 8.1% MWST) sowie umfassende Kursunterlagen. Bei Durchführung ausserhalb der Schweiz gelten die MWST-Sätze des entsprechenden Landes. Unterkunft und Verpflegung sowie Tagespauschale sind in der Studiengebühr nicht enthalten und müssen individuell vor Ort beglichen werden. Werden nur Teile eines Seminars besucht, so können die versäumten Seminartage nicht nachgeholt werden. Es besteht auch kein Anspruch auf Rückerstattung der Seminargebühr. Rechnungsstellung in Euro möglich.

Umbuchungen/Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplombuchung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und

6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SGM I Management Institut St. Gallen AG, die Sie im Internet unter www.smp.ch/agb finden.

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

Hotel

Seminare werden in der Regel in Hotels durchgeführt. Sie profitieren dabei von einer preisgünstigen Seminarpauschale. Es steht Ihnen selbstverständlich frei, eine andere Unterkunft zu wählen. In jedem Fall ist aber eine Tagespauschale direkt an das Hotel zu entrichten.

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie detaillierte Hotelinformationen sowie ein Zimmerreservationsblatt, welches Sie bitte umgehend ausgefüllt an uns retournieren. Wir übernehmen dann in Ihrem Auftrag die Hotelreservation. Das Hotel stellt Ihnen dann bei Abreise individuell Rechnung.

ANMELDUNG

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Bitte melden Sie sich per Anmeldeformular auf der entsprechenden Produktwebseite auf www.smp.ch an oder per E-Mail an seminare@smp.ch mit Angabe der entsprechenden Produktinformation. Besten Dank.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Sollten für ein Seminar keine freien Plätze mehrverfügbar sein, so werden Sie unverzüglich darüber informiert. Ein teilweiser Besuch mehrteiliger Programme ist im Einzelfall nach individueller Abklärung möglich.

Kleinere Programmänderungen bleiben vorbehalten, sofern sie den Seminarerfolg begünstigen

SMP
Management Programm St. Gallen
Haggenpark, Oberstrasse 275
CH-9014 St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
seminare@smp.ch
www.smp.ch