



ZURICH
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL

EXCELLENCE IN EXECUTIVE EDUCATION



BERLIN BOSTON **DUBAI** FRANKFURT HAMBURG KÖLN LUZERN MÜNCHEN ST.GALLEN WIEN ZÜRICH

MANAGEMENT WEITERBILDUNG
IN DEUTSCHER SPRACHE // IN ENGLISH LANGUAGE

2021 2022

MANAGEMENT SEMINARE **INHOUSE** PROGRAMME **WORKSHOPS** COACHING **CONSULTING**



**ZURICH
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL**

Seehofstrasse 4
CH-8008 Zürich
Switzerland

Phone +41 (0)44 700 0166
Fax +41 (0)44 700 0266
E-Mail info@zibs.ch

Internet www.zibs.ch



Herzlich Willkommen bei der ZIBS

Im Namen der gesamten Zürich International Business School (ZIBS) heisse ich Sie herzlich zu unserem Jahresprogramm 2021 & 2022 willkommen.

Zürich belegt regelmässig einen Spitzenplatz der attraktivsten Städte der Welt. Der Wissensstandort Zürich ist zugleich einer der dynamischsten Zentren für Innovation und Unternehmertum. Namhafte akademische Institutionen, weltweit renommierte Forschungslabors, global erfolgreiche Unternehmen und ein internationales Netzwerk von Experten bereiten den Nährboden für erstklassige Expertise und Erfahrung.

Dafür steht auch die ZIBS: Wir verwenden weltweit die besten Strategieansätze, kombinieren diese mit unseren Forschungsergebnissen und bereichern unsere Weiterbildungsprogramme mit den hands-on Business Praktiken aus unseren erfolgreichen Beratungsprogrammen. Management-Power für Ihre tägliche Arbeit statt Elfenbeinturmwissen aus Vorlesungen.

Seminare & Executive Education

Um die anspruchsvollen Herausforderungen Ihres Business zu meistern, benötigen Sie nicht nur Mitarbeiter, die es verstehen, Innovationen voranzutreiben. Die Fähigkeiten, Geschäftsbereiche bzw. ganze Organisationen zu strukturieren, das Finanzmanagement in eine stabile Ordnung zu bringen und Inspiration sowie Entrepreneurship stets aktuell in den Köpfen und im Handeln der Mitarbeiter zu halten, sind ebenso wichtige Kompetenzen, die Sie in unseren Seminaren erlernen und vertiefen können.

Firmenlösungen & Corporate Programs

Jedes unserer massgeschneiderten Firmenprogramme ist unterschiedlich. Unsere Projekt-Teams hören sehr sorgsam zu, was Sie bewegt und arbeitet gemeinsam mit Ihnen sorgfältig heraus, was genau Ihre Weiterbildungsbedürfnisse sind. Unser Anspruch ist es, Ihnen ein Maximum an Gegenwert und Praxis-Nutzen bei der Umsetzung Ihrer Inhouse-Projekte zu bieten. Das Ganze in einem vernünftigen und fixen Budget und mit hochmotivierten Mitarbeitern – also schlicht Weltklasse!

Kontaktieren Sie uns noch heute, um mehr über unsere bisherigen Projekte zu erfahren. Wir freuen uns sehr, Ihre Ideen kennen zu lernen.

Danke

Auch dieses Jahr möchte ich die Gelegenheit nutzen und mich bei all unseren Gönnern, Forschern und Dozenten zu bedanken, die sich stets mit grösster Leidenschaft und Engagement für unsere Teilnehmer und Mandanten einsetzen.

Es ist für mich ein grosses Privileg, mit diesen Persönlichkeiten zusammenarbeiten zu dürfen und es ist mir eine Ehre, für unsere Teilnehmer einen Teil der Verantwortung für die Weiterentwicklung ihres Wissens und Ihrer Fähigkeit übernehmen zu dürfen.

Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.

Mit herzlichen Grüssen aus Zürich, Ihr

Jochen R. W. Geis (Dipl.-Wirtsch.-Ing.), Geschäftsführender Direktor



8 ■ General Management

- 9 CEO & Senior Executive Seminar
- 10 Senior Management Programm (SMP)
- 11 General Management Seminar – Ganzheitliche Unternehmensführung
- 12 Advanced Management Programm (AMP)
- 14 Top Management Programm (TMP)
- 16 General Management Programm (GMP)

18 ■ Förderprogramme für den Führungsnachwuchs

- 19 Management-Intensivkurs für Nicht-Betriebswirte
- 20 Junior Management Programm (JuMP)
- 22 Mini-MBA Programm
- 24 General Management Programm für den Führungsnachwuchs

25 ■ Strategie, Prozesse & Umsetzung

- 26 Strategieprogramm für Führungskräfte
- 28 Strategisches Management Seminar (SMS)
- 29 Advanced Strategy – Wachstumsstrategien & Business Development
- 30 Strategisches Geschäftsprozess-Management
- 31 Strategien für den digitalen Wandel
- 32 Zukunftssicherung dank Innovation & Business Development
- 33 Szenariotechnik als Instrument der strategischen Führung

34 ■ Marketing, Vertrieb & Innovation

- 35 Marketing Management Seminar (MMS)
- 36 Produktmanagement-Programm
- 37 Professionelles Verkaufs-, Vertriebs- & Key Account Management
- 38 Marketing- & Vertriebsprogramm
- 39 Sales Excellence – Verkaufs- & Vertriebstraining für Führungskräfte
- 40 Effiziente Auftragsgewinnung und Verkaufsfähigkeiten der Zukunft

41 ■ Finanzielle Führung & Controlling

- 42 Finanzmanagement für Executives
- 43 Finanzielle Unternehmensführung
- 44 Finanzkompetenz & Controlling für Führungskräfte
- 45 Finanzielle Führung, Mergers & Acquisitions (M&A) und Wertsteigerung
- 46 Mergers & Acquisitions

**47 ■ Führung & Leadership**

- 48 Leadership Seminar für Executives (LSE)
- 49 Advanced Leadership – Konflikte, Motivation & Resultate
- 50 Executive Leadership Programm
- 52 Den Stress im Visier – Mehr Erfolg und Führungsstärke durch Schiesstraining
- 53 Führungskompetenz & Leadership
- 54 First Leadership: Führungsprogramm für Nachwuchskräfte
- 56 Leading Change – Wie Wandel im Unternehmen gelingt
- 57 Leader-Qualitäten – Führungsstärke & Entscheidungskompetenz

58 ■ Persönlichkeit, Auftreten & Kommunikation

- 59 Persönlichkeit & Auftreten
- 60 Exzellenz in Kommunikation & Verhandlung
- 61 Souveränität durch Ausstrahlung, Kommunikation & Überzeugungskraft
- 62 Die effektive Führungspersönlichkeit
- 63 Exzellenz in der Entscheidungsfindung
- 64 Persönliche Performance & Persönlichkeitsentwicklung
- 65 Professionelles Zeitmanagement und effiziente Meetings

66 ■ Englischsprachige Seminare (Auswahl)

- 67 General Management
- 71 Management Development – High Potentials Programmes
- 77 Strategy
- 79 Marketing, Sales & Innovation
- 83 Financial Management
- 85 People Skills & Leadership
- 89 Personality, Appearance & Communication

92 ■ Über uns, Inhouse & Anmeldung

- 92 Administrative Hinweise
- 93 Anmeldung

*Der Unternehmer sieht Chancen,
die andere nicht sehen. Er überwindet
die Angst vor dem Neuen.*

Branco Weiss



General Management

- 9 CEO & Senior Executive Seminar
- 10 Senior Management Programm (SMP)
- 11 General Management Seminar – Ganzheitliche Unternehmensführung
- 12 Advanced Management Programm (AMP)
- 14 Top Management Programm (TMP)
- 16 General Management Programm (GMP)





CEO & Senior Executive Seminar

4-tägiges Seminar für CEOs, Executives, Geschäftsführer und Unternehmer, die sich mit den zentralen Fragen der mittel- und längerfristigen Sicherung der Unternehmenszukunft beschäftigen wollen.

Konzept

Heute Chef zu sein ist nicht leicht. Oder zumindest schwieriger als früher. Einfach zu sagen, «wo es langgehen soll», reicht nicht mehr aus. Es muss Überzeugungsarbeit geleistet werden. An die Qualität des Managements, an die fachlichen Fähigkeiten sowie an das ethische Verhalten werden von Mitarbeitern höchste Ansprüche gestellt. Nur wenn diese eingehalten und erreicht werden, können Mitarbeiter auch in flachen Hierarchien zu Höchstleistungen motiviert werden und Visionen zu Realität werden.

In diesem 4-tägigen Seminar geht es um die wichtigsten General Management Themen und Instrumente, die es zur Erfüllung der immer komplexeren Aufgaben des Executive Managements benötigt.

Zielgruppe

Führungskräfte der obersten und oberen Ebenen wie

- Geschäftsführer, Direktoren, Unternehmer
- Verantwortliche von Geschäftsbereichen, Tochtergesellschaften, Produktlinien oder bedeutenden funktionalen Bereichen
- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstands
- Führungskräfte, die für eine CEO- oder Top-Management-Position vorgesehen sind

Themenfokus

Unternehmensführung im Zeitalter von Globalisierung, Digitalisierung und Wandel

- Unternehmensführung vor der Herausforderung der Steuerbarkeit komplexer Systeme
- Audit: Wo steht das Unternehmen heute?
- Komplexe Systeme erkennen und verstehen
- Die wichtigen Fragestellungen für Executives, die richtigen Antworten
- Mit Menschen Ziele erreichen
- Wichtige Trends in der Unternehmensumwelt

Kernthemen wirkungsvoller Gesamtführung

- Corporate Strategy und Strukturen
- Unternehmenskultur und Wertemanagement
- Finanzielle Ziele erreichen
- Wandel und Zukunftsfähigkeit
- Umsetzung und Implementierungsstärke

Das unternehmerische Umfeld

- Wichtige Trends in der Unternehmensumwelt erkennen
- Trendbrüche frühzeitig erkennen
- Handlungsbedarf definieren, Kurskorrekturen einleiten
- Unternehmenskultur und Wertemanagement
- Corporate Governance und Ethik

Strategische Führung

- Strategisches Management – wichtige Entwicklungen
- Strategie Tools und Ansätze
- Ausgangslage und Handlungsbedarf
- Die wichtigsten strategischen Weichenstellungen
- Die Bedeutung von Marken
- Innovation und Zukunftssicherung

Kommunikation & Wandel

- Die Executive Führungskraft als Repräsentant des Unternehmens
- Kompetenz in Auftreten und Aussage
- Werte und Verhaltensrichtlinien kommunizieren
- Die Kommunikation von Wandel

Mit Menschen Ziele erreichen – Leadership

- Wirkungsvolles und nachhaltiges Leadership
- Motivationstheorien und -strategien
- Veränderung beschleunigen
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Die richtigen Mitarbeiter auswählen und fördern
- Implementierungsstärke



«Die Tatsache, dass die Teilnehmer aus ganz unterschiedlichen Wirtschaftssektoren kamen, war sehr bereichernd.»

N. N., MTU Friedrichshafen GmbH

«Sehr inspirierend, gut strukturiert, hohes Niveau.»

W. S., Lohmann & Rauscher GmbH

«Besonders der Austausch mit anderen Führungskräften war sehr interessant.»

N. N., AugustTöpfer & Co. (GmbH & Co.) KG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/CEO



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 4 Tage
 Seminargebühr: EUR 4 900,— // CHF 5 900,—



Senior Management Programm (SMP)

8-tägiges Top-Programm für Führungskräfte in Executive Positionen. Die wesentlichen Antworten, ein kompaktes Update und Impulse aus der Praxis zu Fragen der resultatorientierten Unternehmensführung wie Strategie, Business Development, Leadership, Strukturen und Finanzen.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Dieses zweiteilige Programm für Führungskräfte mit umfassender Ergebnisverantwortung lenkt den Blick auf die Themen, die die weitere Entwicklung des Unternehmens vorgeben und wo es den Spagat zwischen kurzfristiger Ergebnisoptimierung und nachhaltiger Prosperität zu schaffen gilt: Strategie, Business Development, Leadership, Strukturen und Finanzen.

Struktur

Im ersten Teil steht die strategische Unternehmensführung im Mittelpunkt. Es geht um die Frage, wie Resultate in der Gegenwart bewirkt und zugleich die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt werden können.

Im zweiten Teil geht es um Finanzielle Führung und Performance Management. Wir zeigen, wie ehrgeizige finanzielle Ziele dank gekonnten Finanzmanagements erreicht werden.

Zielgruppe

- C-Level Führungskräfte
- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstands
- Unternehmer, Gesellschafter, Partner
- General Manager, Verantwortliche bedeutender Business Units
- Leiter/innen von zentralen Einheiten mit Führungsverantwortung
- Führungskräfte, die auf eine Position mit umfassender Ergebnisverantwortung vorbereitet werden sollen

Themenfokus

Resultatorientiertes Management

- Unternehmung und Umfeld im Wandel
- Vision, Leitbild und Unternehmensziele als Vorgaben
- Die Unternehmensentwicklung steuern
- Hebel zur Resultaterzielung

Strategische Unternehmensführung

- Megatrends in Wirtschaft und Gesellschaft
- Die wichtigsten strategischen Analysen
- Moderne Strategieansätze
- Geschäftsmodell, Wertschöpfung und Business Development
- Die Wirkung strategischer Entscheidungen

Marketing und Innovationsmanagement

- Die Bedeutung von Kundennähe
- Neue Zielgruppen, neue Märkte, neue Medien
- Die Marke effektiv führen
- Wie erfolgreiches Innovationsmanagement funktioniert

Organisations-, Struktur- und Prozessgestaltung

- Die agile Organisation
- Strategiekonforme Strukturen und Prozesse
- Outsourcing vs. Insourcing

Leadership, Wandel und Umsetzungsstärke

- Grundsätze guter Führung im digitalen Zeitalter
- Kommunikation und Leadership
- Unternehmenskultur und Wandel

Finanzielle Führung und Performance Management

- Cashflow, Liquidität und Analyse der Finanzlage
- Wertmanagement, Unternehmensbewertung und M&A
- Strategisches Gewinnmanagement
- Moderne Budgetierung, sinnvolle Investitionsanalyse
- Wie soll Performance gemessen werden?

Strategisches und operatives Controlling

- Die Klarheit eines Unternehmens
- Instrumente zur Kostenplanung und Kostensenkung
- Kapitaleffizienz und wertorientiertes Controlling
- Risikomanagement und Frühwarnung



«Ein inspirierendes Erlebnis, mit Aufbau von der Basis, die Thematik differenziert zu betrachten.»

M. C., Varian Medical Systems International AG

«Top!»

S. S., Schumacher Finanzen & Consulting GmbH

«Sehr hilfreich!»

L. R., codecentric AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/ZGFP



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 4+4 Tage
 Seminargebühr: EUR 8 200,— // CHF 9 900,—

Auch als Inhouse-Seminar durchführbar. Telefon +41 (0)44 7000166



General Management Seminar – Ganzheitliche Unternehmensführung

Dieses General Management Seminar (GMS) für Führungskräfte fokussiert auf die primären Stellhebel und zentralen Erfolgsfaktoren resultatorientierten General Managements. Dank neuen Impulsen, pragmatischem Managementwissen und aktuellen Praxisbeispielen wappnen Sie sich für die Zukunft. Denn nur so kann das langfristige Überleben der Gesamtorganisation gewährleistet werden.

Konzept

Erfolgreiches General Management bedeutet, dass sowohl unternehmerische Führungsfähigkeiten als auch an der Zukunftsfähigkeit der Organisation ausgerichtetes Handeln praktiziert werden.

Nutzen

- Sie packen Ihre Aufgaben mit vielen neuen Impulsen an und verstehen es, Resultate in Ihrem Verantwortungsbereich zu erzielen, die die Zukunftsfähigkeit Ihrer Organisation gewährleisten
- Sie gewinnen an Effektivität, weil Sie praktisches Wissen zu den Stellhebeln resultatorientierten General Managements kennen und nutzen können und es verstehen, wichtige Gestaltungs- und Entwicklungsaufgaben zu erfüllen
- Sie verstehen es, in Ihrem Verantwortungsbereich Konzepte zu entwickeln, die Ihr Unternehmen strategie-, struktur-, und kulturbezogen weiterbringen und zu nachhaltigen Leistungssteigerungen führen

Zielgruppe

- Führungskräfte, die nach mehreren Jahren praktischer Tätigkeit, neueste Möglichkeiten und Stellhebel der Wertsteigerung und des ganzheitlichen Management erfahren wollen
- Executives und General Manager, die neue Impulse für Ihre aktuellen Herausforderungen innerhalb der ganzheitlichen Unternehmensführung erhalten wollen und diese Erkenntnisse unmittelbar auf Ihren Verantwortungsbereich anwenden wollen
- Ambitionierte Führungskräfte und Praktiker, die Ihr bestehendes General Management Know-how kritisch hinterfragen und erweitern wollen
- Führungskräfte, die vor der Übernahme einer General Management Position stehen oder diese vor kurzem übernommen haben

Themenfokus

General Management – Zentrale unternehmerische Entscheidungen

- Die Praxis des Resultate-Erzielens, die das Überleben der Organisation nachhaltig gewährleistet
- General Management im Wandel: Wo sind die Fortschritte, wie kann die Verantwortung für die Zukunft übernommen werden?
- Aufgaben des General Management: Wo die wesentlichen Entscheidungen getroffen werden

Normative Unternehmensführung

- Unternehmensphilosophie und Werte
- Anspruchsgruppen, Stakeholder
- Unternehmensziele, Resultatdefinitionen
- Vision und Mission

Zukunftsfähigkeit und Strategie

- Das eigene Geschäftsmodell, Kernkompetenzen
- Der Prozess des strategischen Managements
- Strategische Analyse-Instrumente
- Die Generierung von Strategie-Optionen

Märkte, Kunden und Umwelt

- Kundennutzen, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit als Mittelpunkt erfolgreichen Marketings
- Marktforschung und Kundenbedürfnisse
- Markenführung und strategisches Marketing
- Die Bedeutung von Online Marketing und Social Media

Innovation und Business Development

- Modelle der Innovation in der Praxis
- Neue Geschäftschancen identifizieren und umsetzen
- Best Practice-Beispiele

Finanzielle Führung und Controlling

- Die finanzielle Erfolgslogik
- Steigerung des Unternehmenswerts
- Steuerungsrelevante Kennziffern
- Cash und Cashflow

Leadership und Wandel

- Motivation und Erfolg durch Begeisterung
- Veränderung beschleunigen
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz



«Das Seminar bot einen Querschnitt über alle Unternehmensbereiche und hat entweder neue Impulse und Ideen gebracht oder altes Wissen wieder neu aufgefrischt.»

N. N., RE IPP GmbH & Co. KG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/GM



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 5 Tage
 Seminargebühr: EUR 4 900,— // CHF 5 900,—



Advanced Management Programm (AMP)

Das 4-teilige Advanced Management Programm richtet sich an Executives und erfahrene Führungskräfte und unterstützt diese dabei, in einer immer dynamisch und komplexer werdenden Geschäftswelt, nachhaltige Resultate zu erzielen. Dabei fokussiert es auf die Themen Strategie, Führung, Finanz-Management und Prozesse. 4 x 3Tage.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Die Zukunft ist ungewiss. Abwarten ist aber keine Lösung, wenn es um nachhaltige Resultate geht. Wirksames und proaktives Management steht in unserem Advanced Management Programm (AMP) im Mittelpunkt: Es geht darum, mit modernem Managementwissen so zu führen, dass die angestrebten Resultate erreicht werden.

Damit dies so ist, erweitern und trainieren Sie Ihre Management- und Leadership-Fähigkeiten und erhalten neue Impulse für die eigene Praxis. All dies mit Dozenten und einer Methodik, die den höchsten Anforderungen von erfolgreichen Führungskräften genügen.

Nutzen

- Sie erweitern Ihr Management-Wissen gezielt und bringen es auf den neuesten Stand in den wichtigsten Themenfelder des Managements und Leaderships
- Sie erhalten zahlreiche Impulse, um das Spannungsfeld zwischen Zukunftssicherung und Gegenwartsoptimierung zu meistern
- Sie erhalten das Rüstzeug, um Ihre bisherige Position weiter erfolgreich ausfüllen zu können oder in eine neue Position aufzusteigen
- Sie erweitern Ihre Kompetenz in der finanziellen Steuerung und erweitern Ihr Controlling-Instrumentarium

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an erfahrene Führungskräfte mit Leistungsausweis. Dazu gehören u. a. Geschäftsführer, Verantwortliche von Profitcenters, Tochtergesellschaften und bedeutenden Unternehmensbereichen, Unternehmer und Vorstände sowie Bereichsleiter, Abteilungsleiter etc., sowie Spezialisten und Experten ohne Führungsverantwortung mit entsprechendem Erfahrungshintergrund.

Aufbau

Modul 1: Strategie & Wachstum (3 Tage)

In diesem Seminar erhalten Sie aktuelles Strategie Know-how und Impulse, um strategische Chancen wahrzunehmen.

Modul 2: Mitarbeiterführung, soziale Kompetenz & Leadership (3 Tage)

Mit zahlreichen aktiven Übungen und praktischen Diskussionen lernen Sie, wie sie Ihre Mitarbeiter motivieren und mit schwierigen Führungssituationen erfolgreich umgehen. Erfahren Sie zudem, wie Sie ihre Führungsqualitäten noch effektiver einsetzen

Modul 3: Finanzmanagement & Controlling (3 Tage)

Letztendlich hat jede Entscheidung finanzielle Implikationen. Wir zeigen, wie Sie richtige finanzielle Entscheidungen treffen.

Modul 4: Prozess-Management (3 Tage)

Kunden zufrieden stellen, die Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die Effizienz erhöhen: hier bietet Geschäftsprozessmanagement wichtige Ansatzpunkte. Wir zeigen, wie Sie diese nutzen.



«Sehr wertvoll!»

N. N., boxXpress.de GmbH

«Das Seminar war sehr gut. Ich kann weiterempfehlen.»

Phuoc LAM, Johnson Controls Advanced Power Solutions GmbH

«Bereichernd und hat Denkanstöße vermittelt.»

Dustin SCHÖNROCK, Tagueri AG



Themenfokus**Zukunftssicherung und Wachstum dank****Strategiekompetenz**

- Neue Entwicklungen im Strategischen Management
- Umwelt- und Trendanalyse: die wichtigsten Instrumente
- Der Einfluss von Digitalisierung und Industrie 4.0
- Die Bedeutung von Geschäftsmodellen für Wachstum
- Die wichtigsten strategischen Tools
- Strategische Optionen generieren
- Was etablierte Strategieansätze leisten können und was nicht
- Market-Driven Strategies
- Market-Driving Strategies
- Business Development
- Change Management und Strategie
- Erfolgreiche Implementierung

Wirksame Führung

- Neue Erkenntnisse der Führungslehre
- Resultate und das eigene Führungsverständnis
- Das eigene Führungsverhalten
- Optimierungspotenziale im eigenen Führungsstil
- Sozialkompetenz in der Führung
- Motivationsansätze
- Wirksame Kommunikation
- Konfliktbewältigung
- Die eigene Person in Change Prozessen
- Motivation und Coaching von Mitarbeitern
- Teams und Teamentwicklung
- Leadership im digitalen Zeitalter
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz
- Work-Life Balance verbessern

Finanzmanagement und Controlling

- Finanzielle Führung und Kennzahlen
- Gesamtsystematik des wertorientierten Managements
- Investitionsentscheidungen in der Praxis
- Moderne Budgetierung
- Die Steuerung des Unternehmenswerts
- Wertreiber bestimmen und nutzen
- Die Bedeutung von Kapitalkosten
- Moderne Tools des Finanzmanagements
- Modernes Controlling
- Rasche Reaktion bei Budgetabweichungen
- Controlling Instrumente erfolgreich einsetzen

Operative Exzellenz und Effizienz dank Prozess-Management

- Strategische Vorteile durch Geschäftsprozessmanagement
- Organisationsformen, Verantwortlichkeiten und Abläufe
- Ableitung operativer Prozessziele aus strategischen Zielen
- Definition von Prozesskennzahlen (KPIs)
- Überprüfung und Optimierung der Geschäftsprozesse
- Lean Management
- Benchmarking
- Schnittstellenanalyse, Machbarkeitsanalyse
- Entwicklung optimierter Prozesse und deren Implementierung
- Nachhaltige Verankerung von Prozessmanagement



«Tolles Seminar mit super Dozent. Komplexe Zusammenhänge für die Praxis handhabbar aufbereitet.»

N. N., united-domains AG

«Sehr aufschlussreich und top vorbereitet. Untermauert mit aktuellen Beispielen aus Industrie und eigenen Erfahrungen des Dozenten.»

MA Iris HALTMEIER, Liebherr-Werk Nenzing GmbH

«Sehr praxisorientiert und sehr gut strukturiert. Sehr proaktiv und hat Spass gemacht.»

Oguzhan SEVER, Shoe Passion Group GmbH

**TERMINE & BUCHUNG**

zibs.ch/de/AMP



Durchführung: Deutsch
Seminardauer: 3+3+3+3 Tage
Seminargebühr: EUR 9 900,— // CHF 11 800,—



Top Management Programm (TMP)

Von aktuellstem Strategiewissen über Komplexitäts-Management, Finanz-Management, Unternehmenskultur, Mitarbeiterführung bis hin zu erfolgreichem Change-Management: dieses 3-teilige Programm für Führungskräfte der obersten Führungsebenen bietet für die wichtigsten Aspekte der resultatorientierten Unternehmensführung Orientierungshilfen, Impulse und Lösungsvorschläge.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Als Königsdisziplin in Sachen Management erfordert die Leitung eines ganzen Unternehmens oder einer wichtigen Organisationseinheit einen grossen Wissens- und Erfahrungsschatz und ein hohes Ausmass an Führungserfahrung. Anspruchsvolle Weiterbildung muss deshalb fundierte, hochaktuelle Wissensvermittlung zur unternehmerischen Gesamtführung ebenso umfassen wie gezielte Impulse zur Optimierung eigener Leader-Qualitäten. All dies bietet dieses hochkarätige dreiteilige Programm.

Nutzen

- Sie erwerben neueste Erkenntnisse aus der Managementpraxis und -lehre zu den Themen der unternehmerischen Gesamtführung und haben Gelegenheit, sich mit ihnen kreativ auseinander zu setzen
- Sie nehmen eine umfassende, detaillierte Bestandsaufnahme Ihrer Organisation vor: Wie ist der Status Quo? Wie soll die Zukunft aussehen? Was können und müssen Sie tun, um diese Ziele zu erreichen?
- Sie erhalten wertvolle Impulse zu strategischen Weichenstellungen, Komplexitäts-Management und Implementierungsstärke und nehmen verwertbare Ideen für die Kernbereiche der Unternehmensführung mit nach Hause
- Sie gelangen zu wichtigen Einsichten in den wichtigsten Themen des Finanz-Managements und die für Unternehmen bedeutendsten Wertgeneratoren
- Sie definieren sich selbst als Führungskraft neu und lernen, wie Sie die Voraussetzungen für den erfolgreichen Umgang mit der Herausforderung Wandel schaffen können

Aufbau

- Teil 1: Executive-Seminar zu den wichtigsten Aufgaben wirkungsvoller Unternehmensführung
- Teil 2: Aktuelles Wissen zu den wichtigsten Themen des modernen Finanzmanagements
- Teil 3: Training zu den wesentlichen Themen des Leaderships und Wandels

Zielgruppe

- Führungskräfte der oberen und obersten Führungsebenen
- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Executive Managements
- Führungskräfte, die für eine Beförderung in eine Top Management Position vorgesehen sind
- Leiter von bedeutenden Business Units, Hauptabteilungen und Geschäftsbereichen
- Unternehmer und geschäftsführende Gesellschafter

Themenfokus

TEIL 1: Wirkungsvolle Unternehmensführung

Kernthemen wirkungsvoller Gesamtführung

- Corporate Strategy und Strukturen
- Komplexitätsmanagement
- Unternehmenskultur und Wertemanagement
- Corporate Governance

Das unternehmerische Umfeld

- Trends erkennen
- Trendbrüche frühzeitig erkennen
- Handlungsbedarf definieren, Kurskorrekturen einleiten

Strategische Führung

- Ausgangslage und Handlungsbedarf
- Die wichtigsten strategischen Weichenstellungen
- Die Bedeutung von Marken
- Innovation und Zukunftssicherung
- Prozesse und Strukturen
- Implementierungsstärke

Normatives Management, Ethik und Kommunikation

- Die Bedeutung des normativen Managements
- Richtlinien erfolgreich kommunizieren
- Kommunikation und Wandel
- Die Führungskraft als Repräsentant des Unternehmens
- Kommunikationsprozesse wirkungsvoll steuern

Komplexitätsmanagement als Executive Aufgabe

- Management interdependenter Systeme: Strategien, Techniken, Verhaltensweisen
- Strukturen durch Regeln
- Komplexität als Kostentreiber
- Typische Denkfehler im Umgang mit komplexen Systemen

TEIL 2: Unternehmenswert und Finanzmanagement**Finanzmanagement und das finanzielle Führungsinstrumentarium**

- Aktuelle Herausforderungen und Trends im Finanzmanagement
- Zielsetzungen und Zielkonflikte: Verschiedene Ansätze und Perspektiven des Finanzmanagements
- Was gekonntes Finanzmanagement leisten kann

Finanzwirtschaftliche Analyse als Basis für finanzwirtschaftliche Entscheidungen

- Die wesentlichen Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Bilanz und Bilanzstrategien
- Fallstricke – Was Kennzahlen nicht können

Planung, Budgetierung und Investitionsrechnung

- Sinn und Nutzen von Planung und Budgetierung
- Neue Trends in der Budgetierung
- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung

Liquiditätssteuerung, Working Capital Management

- Liquidität und Liquiditätsoptimierung
- Working Capital als Bilanzzahl
- Reduktion der Kapitalbindung

Wertorientierte Unternehmensführung

- Cashfloworientierte Steuerung
- Kapitalkostenansätze
- Wertsteigerungspotenziale erkennen

Unternehmensbewertung, Mergers & Acquisitions

- Zielorientierte Unternehmensbewertungsprozesse
- Ertragswertverfahren, Discounted Cashflow-Verfahren
- Due Diligence

Möglichkeiten und Nutzen der Finanz- und Kapitalmärkte

- Finanzierungsmöglichkeiten, Optimaler Finanzierungsmix
- Finanzstrategie und Finanzierungsregeln

Strategisches und operatives Controlling

- Die Klarheit eines Unternehmens
- Kapitaleffizienz und wertorientiertes Controlling
- Risikomanagement und Frühwarnung

TEIL 3: Leadership und Change Management**Leadership und Kommunikation**

- Die neusten Erkenntnisse der Führungslehre
- Die wichtigsten Stellschrauben für Führungserfolg
- Erfolgreiche Kommunikation
- Work-Life Balance
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz

Change Management als Executive Aufgabe

- Worum geht es bei Change Management?
- Warum ist Veränderungs-Management eine so wichtige Führungskompetenz?
- Eine positive Einstellung zu Wandel im Unternehmen verankern

Psychologie von Veränderungen

- Grundmuster von Wandel und Erleben von Wandel
- Beteiligung der Betroffenen, Hilfe zur Selbsthilfe
- Erfolge sichern!
- Zielorientiert mit Konflikten umgehen, Schlüsselpersonen ins Boot holen
- Erfolgreich aktive und passive Widerstände bewältigen

Veränderungsprozesse richtig managen – Werkzeuge aus der Praxis

- Analyse der Veränderung, Verzahnung mit der Strategie
- Phasenabläufe, Verantwortung, Arbeitspakete
- Implementierungsbarrieren antizipieren
- Instrumente für die Erfolgskontrolle
- Gängige Fehler vermeiden



«Tolles Seminar mit super Dozent. Komplexe Zusammenhänge für die Praxis handhabbar aufbereitet.»

N. N., united-domains AG

«Sehr abwechslungsreich und intensiv, bot viele neue Eindrücke als auch Refresher.»

Michael ECKERT, Merck KGaA

«Sehr gut als Methodenkoffer direkt anwendbar.»

Christian STEMMER

«Interessant und spannend. Sinnvolles Seminar um für Change-Management als Führungskraft vorbereitet zu werden.»

Okan BAKANAY, NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale

**TERMINE & BUCHUNG**

zibs.ch/de/TMP



Durchführung: Deutsch
Seminardauer: 4+4+3 Tage
Seminargebühr: EUR 9 900,— // CHF 11 800,—



General Management Programm (GMP)

Fachwissen war bei Führungskräften schon immer wichtig – General Management-Kompetenz, Veränderungsbereitschaft und Führungsfähigkeit haben jedoch zusätzlich an Bedeutung gewonnen. In diesem zweiteiligen Weiterbildungs-Programm werden die zentralen Managementaufgaben für Führungspersönlichkeiten mit Leistungsausweis in der Praxis in intensiver und umfassender Form dargestellt. Bestehendes Wissen wird aufgefrischt und neueste Kenntnisse vermittelt.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

General Management Fähigkeiten sind essentiell, um ganzheitlich zukunftsfähige Konzepte zu entwickeln, Führungskompetenz ist unabdingbar, um diese zu implementieren und Resultate zu erreichen. In diesem Programm ergänzen sich die Wissensgebiete und Tools der Unternehmensführung und des Leadership auf einzigartig interaktive Weise, so dass heutige und zukünftige Entscheidungsträger befähigt werden, Stellhebel so zu nutzen, dass der organisationale Erfolg ganzheitlich und nachhaltig sichergestellt wird.

Mit dem GMP bieten wir Führungskräften der oberen Ebene, Executives und für solche Positionen vorgesehenen Mitarbeitern die Möglichkeit, ihr bestehendes Management- und Führungswissen weiterzuentwickeln, um ihren Verantwortungsbereich nach vorne zu bringen. Dazu gehört es, schwierige und nicht eindeutige Unternehmenssituationen systematisch zu reflektieren, von den Besten zu lernen und situationsgerechte Lösungsansätze zu finden, die zu nachhaltigen Resultaten führen.

Nutzen

- Sie gewinnen an Effektivität, weil sie die Mechanismen unternehmerischen Denkens und Handelns kennen
- Sie wissen, wie Sie der Komplexitätsfalle entkommen und Ihr Unternehmen zukunftsfähig machen
- Sie verstehen es in Ihrem Verantwortungsbereich Konzepte zu entwickeln, die Ihr Unternehmen strategie-, struktur- und kultur-bezogen weiterentwickeln und zu nachhaltigen Resultaten führen
- Sie packen Ihre Aufgaben mit vielen neuen Impulsen und mehr Sicherheit an und verstehen es besser, Ihre Mitarbeiter zu motivieren

Zielgruppe

Das General Management Programm richtet sich insbesondere an:

- Executives sowie Führungskräfte, die für entsprechende Aufgaben vorgesehen sind, die die Themen zukunftsorientierter Unternehmensführung kompakt kennenlernen sollen
- Führungskräfte und Praktiker, die ihr bestehendes Management- und Führungswissen kritisch hinterfragen und erweitern wollen
- Leiter/innen von Abteilungen, Profit-Centern oder Produktgruppen mit Ergebnisverantwortung, die die Hebel zur ganzheitlichen Resultaterzielung kennen wollen
- Schlüsselmitarbeiter/innen zentraler Funktionen, die unternehmerisches Verständnis benötigen
- Mitarbeiter/innen, die in Zukunft in eine Führungsposition vorrücken sollen, die ganzheitliches Managementverständnis und Leader-Qualitäten benötigen

Themenfokus

Der General Management Kontext

- General Management neu denken: Darauf kommt es an
- Management im Wandel: Wo sind die Fortschritte?
- Benchmarking und Best Practices: Limitierungen und Erkenntnisse
- Komplexität und Komplexitätsfalle
- Umweltentwicklungen: Globalisierung, Demographie und Digitalisierung

Normative Unternehmensführung

- Führen mit Taten, Worten und Werten
- Unternehmensphilosophie und Werte
- Unternehmensverfassung und Corporate Governance
- Anspruchsgruppen, Stakeholder
- Unternehmensziele, Resultatdefinitionen
- Vision und Mission

Strategisches Management im Wandel

- Das Geschäftsmodell aus Ausgangspunkt strategischer Überlegungen
- Die strategische Erfolgslogik
- Der Prozess des strategischen Managements
- Strategische Analyse-Instrumente
- Die Generierung von Strategie-Optionen
- Zusammenhang von Strategie und Struktur
- Zwei Seiten einer Medaille: Strategie und Umsetzung

Prozess-, IT- und Informationsmanagement

- Geschäftsprozesse und Strategie
- Erfolgreiche Prozessgestaltung, Klärung der Schnittstellen
- Strukturmanagement in der Praxis
- Prozesse, Geschwindigkeit und Qualität
- Informationsmanagement und IT: was muss ein Manager wissen?

Marketing und Branding – Neue Ansätze

- Erfolgsversprechende Marketingprozesse
- Kundennutzen, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit als Mittelpunkt erfolgreichen Marketings
- Marktforschung und Kundenbedürfnisse
- Markenführung als Bestandteil des strategischen Marketings
- Was man zum Thema Online-Marketing wissen muss
- Was sind die neuen Trends im Marketing?

Innovation und Business Development

- Modelle der Innovation in der Praxis
- Innovation und Kooperation
- Der Zusammenhang von Unternehmenskultur und Innovation
- Neue Geschäftschancen identifizieren, bewerten und umsetzen
- Best Practice-Beispiele

Finanzielle Führung und Controlling

- Die finanzielle Erfolgslogik
- Steigerung des Unternehmenswerts
- Die wichtigsten Kennzahlen
- Cash und Cashflow
- Controlling im General Management Kontext

Leadership und Wandel im digitalen Zeitalter

- Führung des Wandels
- Motivationstheorien und -strategien
- Der erfolgreiche Umgang mit Angst und Macht
- Veränderung beschleunigen
- Implementierungsbarrieren

Führungsverhalten

- Situative Führungsstile
- Führungsqualität und Unternehmenskultur
- Führungsprinzipien und -grundsätze
- Sozialkompetenz als Schlüsselfaktor
- Work-Life Balance

Persönliche Kompetenz und Kommunikation

- Erfolgreiche Selbstführung
- Kommunikationsfähigkeit als wichtiges Arbeitselement von Führungskräften
- Warum Glaubhaftigkeit so wichtig ist
- Führungsverantwortung und Coaching
- Konfliktfähigkeit als Kernkompetenz

Leading Leaders

- Die richtige Strategie- und Zielkommunikation
- Effektive Delegation auf der oberen Führungsebene
- Die richtigen Anreizsysteme
- Umgang mit starken Persönlichkeiten
- Virtuell Führen, Führen in Abwesenheit

Methodik

Langfristig stehen diejenigen Unternehmen an der Spitze, die es am besten verstehen, Wissen in Können und damit Ergebnisse zu überführen. Diese Fähigkeit ist trainierbar und der einzige nachhaltige Erfolgsfaktor, den Unternehmen in einem dynamischen Umfeld aufbauen können. Hieran setzt dieses systematische Training in allen Belangen des General Managements an und vermittelt Impulse und Wissen, welche schnell umsetzbar sind. Für die Frage «What is different next monday?» erhalten Sie sofort nutzbare Antworten.

Anhand zahlreicher betrieblicher Problemstellungen, Entscheidungssituationen und Fallstudien erhalten Sie Wissen zu allen wichtigen Facetten des heutigen Managements, überführen praxisrelevante Aufgabenstellungen in Lösungen und überprüfen die Gesamtauswirkungen ihrer Entscheidungen. Dazu erhalten Sie professionelle, vorstrukturierte Arbeitsinstrumente, Checklisten und Tools, die Sie anschliessend im eigenen Verantwortungsbereich einsetzen können.

Im Verlauf des Programms bestehen auch zahlreiche Gelegenheiten, eigene Praxis-Aufgabenstellungen individuell mit den Referenten zu besprechen oder auf Wunsch, diese im hochkarätigen Teilnehmerkreis zu diskutieren.



«Eine lohnenswerte Investition! Tolle Reflexion, sowohl beruflich als auch privat!»

Stefan VIEHMANN, Kuehne + Nagel AG & Co. KG

«Für mich bereichernd und sinnstiftend. Ich habe sehr angenehme Menschen getroffen, mit denen ich sehr gern ein zukünftiges Netzwerk bilden möchte. Die Seminarinhalte werde ich für mich stark reflektieren.»

Frank SPECKMANN, Deutsche Leasing AG

«Gut und individuell auf meine Bedürfnisse zugeschnitten. Hilfreich auch zur Selbstreflexion.»

N. N., Arbeitsagentur Regionaldirektion Nordrhein-Westfalen

«Inhaltlich sehr spannend und aufschlussreich, anregend und praxisbezogen.»

N. N., SaarGummi Neo GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/GMP



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 5+4 Tage
Seminargebühr: EUR 8 400,- // CHF 9 900,-

Hire for attitudes, train for skills.

Herbert D. Kelleher



Förderprogramme für den Führungsnachwuchs

- 19** Management-Intensivkurs für Nicht-Betriebswirte
- 20** Junior Management Programm (JuMP)
- 22** Mini-MBA Programm
- 24** General Management Programm für
den Führungsnachwuchs





Management-Intensivkurs für Nicht-Betriebswirte

Der 5-tägige Management-Intensivkurs behandelt in konzentrierter Form die wichtigsten Themen der Unternehmensführung: Strategie, Marketing, Finanz- und Rechnungswesen und Führung. Alles, was man über wirksames Management wissen muss und zwar kompakt, systematisch und interaktiv.

Konzept

Um eine erfolgreiche Führungskraft zu werden, braucht es kein betriebswirtschaftliches Studium. Allerdings benötigt es Wissen über die wichtigsten Management-Kompetenzen, die jeder heute kennen muss. In diesem intensiven Management-Seminar geben wir einen Überblick über die hohe Schule der Unternehmensführung und trainieren anhand zahlreicher praktischer Fallbeispiele, Übungen und thematischen Vertiefungen die wichtigsten Elemente wirksamen Managements.

Nutzen

- Sie erhalten systematisch grundlegendes Wissen zur unternehmerischen Führung und verstehen es, die Tools, die die Managementlehre bereitstellt, richtig anzuwenden
- Sie packen Ihre Aufgaben mit vielen neuen Impulsen, ganzheitlich und mit mehr Sicherheit an
- Sie erhalten rasch anwendbare Methoden und Instrumente für die eigene Praxis
- Sie verstehen die Bedeutung von Leadership für nachhaltiges Resultate-Erzielen

Zielgruppe

Der Management-Intensivkurs richtet sich an Führungskräfte ohne betriebswirtschaftliches Studium, die sich kompakt eine betriebswirtschaftliche Gesamtperspektive erfolgreicher Unternehmensführung verschaffen wollen. Er richtet sich speziell an:

- Nicht-Betriebswirte wie Techniker, Juristen, Mediziner, Ingenieure, Pädagogen, Soziologen, Biologen, Mathematiker, Chemiker, Physiker und Mitarbeiter mit Hintergrund in den Geisteswissenschaften, die sich in kurzer Zeit Kenntnisse in resultatorientierter Unternehmensführung aneignen wollen
- Aufsteiger aus kaufmännischen Bereichen und Quereinsteiger, die eine höhere Management-Funktion anstreben oder bereits inne haben und die Grundlagen hierzu jedoch systematisch aufarbeiten möchten

Themenfokus

Wirksames Management und Managementmethoden

- Management als Beruf des Resultate-Erzielens
- Handlungsebenen und Kernaufgaben
- Komplexität und Komplexitätsfalle, Vernetztes Denken
- Problemlösungskompetenz und Entscheidungsstärke
- Resultate erzielen und bewirken

Den eigenen Beitrag zum Gesamterfolg erkennen

- Unternehmensphilosophie und Werte
- Unternehmensziele, Resultatdefinitionen
- Vision und Mission

Die strategische Erfolgslogik

- Das Geschäftsmodell als Ausgangspunkt strategischer Überlegungen
- Strategische Analyse-Instrumente
- Die Generierung von Strategie-Optionen
- Strategien erfolgreich umsetzen

Marketing und marktorientierte Unternehmensführung

- Kundennutzen, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit als Mittelpunkt erfolgreichen Marketings
- Operatives Marketing und der Marketing-Mix: Produkt, Preis, Distribution und Kommunikation
- Innovation und Business Development
- Neue Geschäftschancen identifizieren, bewerten und umsetzen
- Internet und Social Media als Instrumente nutzen

Finanzielle Unternehmensführung

- Die finanzielle Erfolgslogik
- Steigerung des Unternehmenswerts
- Bilanzen und die wichtigsten Kennzahlen verstehen
- Cash und Cashflow
- Kosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Überzeugende Business-Pläne erstellen
- Controlling im General Management Kontext

Führungspersönlichkeit und Leadership

- Motivationstheorien und -strategien
- Führungsrollen und Führungsstile
- Sozialkompetenz als Schlüsselfaktor
- Selbstführung und Kommunikation



«Positiv überrascht, viele neue Ideen und Gedanken.»

Eva-Maria AUER, Auer Baustoffe GmbH & Co. KG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/MIK



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 5 Tage
Seminargebühr: EUR 3 900,— // CHF 4 500,—



Junior Management Programm (JuMP)

Von Mitarbeitern, Fachkräften und Potenzialträgern, die Führungsaufgaben übernehmen sollen, wird viel erwartet. Um diese Erwartungen zu erfüllen oder gar zu übertreffen, braucht es fundierte Managementfähigkeiten und Führungskompetenz. Dieses dreiteilige Seminar-Programm unterstützt aufstrebende Entscheidungsträger, ihre Management- und Führungsfähigkeiten zu vertiefen und ihr Können weiterzuentwickeln. Insgesamt 12 Tage.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Wissen und Können gehören zu den Engpässen für nachhaltigen Unternehmenserfolg, denn die Komplexität von Führungsherausforderungen nimmt zu. Dieses Weiterbildungsprogramm ist zugeschnitten auf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche eine erste Position mit Führungs- und Resultats-Verantwortung bekleiden oder für eine solche Position vorgesehen sind. Disziplinen des ganzheitlichen Managements wie vernetztes Denken, strategisches Management, Prozessgestaltung, Führungs- und Organisationsgrundsätze, Unternehmenskultur, Marketing, Finanzmanagement und Leadership werden behandelt und anhand praktischer Beispiele interaktiv vertieft.

Der JuMP-Lehrgang vermittelt und trainiert in insgesamt 12 Tagen die Prinzipien und Tools resultatorientierten General Managements:

- Die Teilnehmenden verstehen ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg und sehen, wie sie diesen optimieren können
- Sie erhalten systematisch Wissen zur unternehmerischen Führung und verstehen es dank kritischem Denkens, Managementmoden richtig einzuordnen und die Folgen Ihres Handels richtig einzuschätzen
- Sie packen ihre Aufgaben mit vielen neuen Impulsen, ganzheitlich und mit mehr Sicherheit an
- Sie lernen es, ihr bestehendes Managementwissen kritisch zu hinterfragen und zu erweitern und ihr Denken auf Resultate auszurichten
- Sie erhalten rasch anwendbare Methoden und Instrumente für die eigene Praxis

Aufbau

- Modul 1: Persönlichkeit und Mitarbeiterführung (4 Tage)
- Modul 2: Strategie im General Management Kontext (4 Tage)
- Modul 3: Finanzwissen und die finanzielle Führung (4 Tage)

Die Reihenfolge der Module kann variieren. Sie sind auch frei, die Reihenfolge bei Ihrer Anmeldung ohne Zusatzkosten zu ändern.

Zielgruppe

Das «Junior Management Programm» richtet sich an:

- Junge Führungs- und Nachwuchskräfte, die bereits heute oder in Zukunft eine Führungsposition bekleiden und diese eingehend reflektieren sollen, um die Führungsaufgaben der Zukunft erfolgreich bewältigen zu können
- Schlüsselmitarbeiter/innen und Spezialisten zentraler Funktionen, die unternehmerisches Verständnis benötigen
- Stabs- und Fachkräfte, die in Zukunft in eine Führungsposition vorrücken sollen und die ein ganzheitliches Managementverständnis erhalten sollen

- Mitarbeiter, die als High Potentials speziell gefördert werden sollen

Themenfokus

Modul 1: Persönlichkeit und Mitarbeiterführung

Sich selbst erfolgreich führen

- Selbst- und Zeitmanagement
- Aufbau eines persönlichen Ziel-Zeitsystems
- Die eigenen Abläufe noch effizienter gestalten
- Die optimale Arbeitstechnik und Organisation

Führungsansätze und -rollen in der Praxis

- Führungsaufgabe und Führungsverständnis – Erfolgsfaktoren in der Praxis
- Grundlagen und Psychologie des Führungsverhaltens
- Was sind die neuesten Ergebnisse der Forschung?
- Welches sind die relevanten Konzepte für die Praxis?

Das optimale Führungsverhalten

- Mit welchem Führungsstil arbeite ich?
- Selbst-/ Fremdbildeinschätzung und Rollendistanz
- Situativ richtige Führung
- Ansatzpunkte der persönlichen Verhaltensänderung

Mit Zielen führen, kooperativ planen und entscheiden

- Warum Ziele so wichtig sind
- Mitarbeiter wahrnehmen und stärkenorientiert einsetzen
- Sicher entscheiden und effektiv delegieren

Wirkungsvolle Kommunikation und Konflikt-Management

- Wertschätzung als Grundlage jeder guten Gesprächsführung
- Sinnvoll Feedback geben
- Mit Konflikten erfolgreich umgehen
- Die eigene Kommunikations-Toolbox für Konflikte
- Soziale Kompetenz

Überzeugende Verhandlungstechnik und Besprechungen

- Die wichtigsten Verhandlungstaktiken und -techniken
- Strategien erfolgreicher Verhandlungen
- Meetings zeiteffizient und zielsicher lenken
- Telefonkonferenzen vorbereiten und durchführen

Erfolgreiches Führen von Teams

- Rollen, Phasen und Notwendigkeiten von Teams
- Motivation als Führungsaufgabe
- Die Kunst, Menschen zu fördern
- Inspirierende und ergebnisorientierte Führung auf Teambene
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz

Modul 2: Strategie im General Management Kontext**General Management**

- Management als Beruf des Resultate-Erzielens
- General Management neu denken: Zusammenhänge, Handlungen und Einstellungen
- Komplexität und Komplexitätsfalle

Den eigenen Beitrag zum Sichern des Gesamtunternehmenserfolg verstehen

- Unternehmensphilosophie und Werte
- Unternehmensziele, Resultatdefinitionen
- Vision und Mission

Strategisches Management

- Das Geschäftsmodell aus Ausgangspunkt strategischer Überlegungen
- Die strategische Erfolgslogik
- Der Prozess des strategischen Managements
- Strategische Analyse-Instrumente
- Die Generierung von Strategie-Optionen
- Dank Change- und Projektmanagement erfolgreich Strategien umsetzen

Marketing und marktorientierte Unternehmensführung

- Kundennutzen, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit als Mittelpunkt erfolgreichen Marketings
- Operatives Marketing und der Marketing-Mix: Produkt, Preis, Distribution und Kommunikation
- Was sind die neuen Trends im Marketing?
- Innovation und Business Development
- Neue Geschäftschancen identifizieren und umsetzen
- Best Practices-Beispiele

Modul 3: Finanzwissen und die finanzielle Führung**Die finanzielle Führungsaufgabe im Überblick**

- Gesamtüberblick über Zusammenhänge und Instrumente
- Aktuelle Herausforderungen und Trends
- Zielsetzungen und Zielkonflikte: Verschiedene Ansätze und Perspektiven des Finanzmanagements

Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen – Alles, was man wissen muss

- Aufgaben und Zusammenhänge
- Die wesentlichen Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Die Bilanz und ihre Aussagekraft
- Kostenrechnungssysteme

Planung, Budgetierung und Business Pläne

- Sinn und Nutzen von Planung und Budgetierung
- Neue Trends in der Budgetierung
- Erfolgreich Business Pläne erstellen

Investitionsrechnung und Finanzierung

- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung
- Planung und Beurteilung von Investitionen
- Finanzierungsarten, Finanzierungsstruktur

Die Bedeutung von Liquidität

- Liquidität und Liquiditätsoptimierung
- Working Capital
- Reduktion der Kapitalbindung

Wertorientierte Unternehmensführung

- Cashfloworientierte Steuerung
- Kapitalkostenansätze
- Wertsteigerungs- und Gewinnpotenziale erkennen
- Unternehmensbewertung

Controlling und Kostenmanagement

- Kennzahlensysteme zur Steuerung
- Aussagefähigkeit von Kostenrechnungsinstrumenten in der Praxis
- Fixkostenproblematik und der Break-even-Punkte
- Managementerfolgsrechnung und Deckungsbeiträge

Methodik

Das ganze Programm ist interaktiv. Anhand zahlreicher betrieblicher Problemstellungen, Entscheidungssituationen und Fallstudien trainieren Sie alle wichtigen Facetten des modernen Managements, überführen praxisrelevante Aufgabenstellungen in Lösungen und überprüfen die Gesamtauswirkungen auf ihre Nachhaltigkeit.



«Sehr bereichernd, ich habe eine Menge über mich selbst gelernt und wie ich mit unterschiedlichen Persönlichkeiten und Situationen umgehen kann.»

Dr. J. P., Dr. Arend Oetker Holding GmbH & Co. KG

«Die Dozenten sind sehr auf reale Probleme angegangen und haben dabei auch den geplanten Weg verlassen. Top Coaches – so macht Training Spass!»

T. S., ISB AG

«Sehr informativ und intensiv. Sehr interaktiv durch alle Teilnehmer in sehr angenehmer konstruktiver Atmosphäre.»

N. N., R-Biopharm AG

«Intensiv, fordernd, persönlich und bereichernd. Empfehlenswert auf persönlicher und fachlicher Ebene.»

Miriam WOLF, Shark Systems IT GmbH

«Gute Mischung zwischen Theorie/Methodiken und Praxisfällen/Rollenspielen. Persönlich und intensiv.»

Beatrice DAUM, ISB AG

**TERMINE & BUCHUNG**

zibs.ch/de/JUMP



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 4+4+4 Tage
Seminargebühr: EUR 9 600,— // CHF 11 500,—



Mini-MBA Programm

Aktuelles Management-Wissen und die dazugehörigen Tools für den Manager-Beruf. Pragmatisch und resultatorientiert werden die Themengebiete Führung, Strategie, Marketing und finanzielle Führung in der zeitlich richtigen Dosierung so abgedeckt, dass Sie sich für höhere Management-Positionen vorbereiten, Ihr Potential gezielt entwickeln und den eigenen Beitrag zum Ganzen wirkungsvoll leisten können. 4 Teile in 16 Tagen.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Der Manager-Beruf stellt vielfältige Anforderungen, wer Karriere machen will, muss viele Voraussetzungen erfüllen. Der Aufstieg vom funktionalen Management, vom High Potential oder Fachspezialisten in eine General Management Position muss vorbereitet werden. Verlangt wird neben einem Verständnis der unternehmerischen Zusammenhänge, strategisches Denken, Kundenfokus, überzeugende Führungsarbeit und Finanzkompetenz. Hier setzt das Programm an: Aus unterschiedlichen Perspektiven wird ein Blick auf die facettenreichen Bedingungen, Aufgaben, Instrumente und Kompetenzen des modernen Managements geworfen. In den vier Teilen bieten wir neben einer ganzheitlichen Perspektive und fachlichem Know-how zu den einzelnen Themengebieten auch vielfältige Instrumente zur praktischen Umsetzung.

Methodik

Das ganze Programm ist interaktiv. Anhand zahlreicher betrieblicher Problemstellungen, Entscheidungssituationen und Fallstudien trainieren Sie alle wichtigen Facetten des modernen Managements, überführen praxisrelevante Aufgabenstellungen in Lösungen und überprüfen die Gesamtwirkungen auf ihre Nachhaltigkeit. Sie erhalten professionelle, vorstrukturierte Arbeitsinstrumente, Checklisten und Tools, die Sie anschliessend in eigenen Unternehmen einsetzen können. Das ganze geschieht in einem interessanten und diversen Teilnehmerkreis, der zahlreiche Networking Möglichkeiten bietet.

Nutzen

Das Mini-MBA Programm lehrt aktuelles und pragmatisches Management-Wissen und trainiert in insgesamt 16 Tagen die Inhalte und Instrumente resultatorientierten Managements. Die Teilnehmenden

- erhalten systematisch Wissen zur den wichtigsten Disziplinen der modernen Managements und der resultatorientierten Führung und vertiefen ihr bestehendes Management Know-How
- bereiten sich auf weiterführende, anspruchsvollere Managementtätigkeiten vor und verstehen ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten
- nehmen an einem intensiven Wissens- und Erfahrungsaustausch sowie interessanten Netzworkebildung teil und können diese Erkenntnisse für ihren Managementalltag nutzen
- erhalten rasch anwendbare Methoden und Instrumente für die eigene Praxis

Unternehmen, die Ihre Mitarbeiter an dieses Programm schicken, erweitern Ihren Pool an qualifizierten Kandidaten, mit denen Führungspositionen besetzt werden können.

Aufbau

Modul 1 – Führungskompetenz und Leadership (4 Tage)
 Modul 2 – Strategisches Management (4 Tage)
 Modul 3 – Marketing und Marktpositionierung (4 Tage)
 Modul 4 – Finanzielle Führung und Controlling (4 Tage)

Die Reihenfolge der Module kann variieren. Sie sind auch frei, die Reihenfolge bei Ihrer Anmeldung ohne Zusatzkosten zu ändern.

Themenfokus

Führungskompetenz und Leadership

- Was erfolgreiche Führungskräfte ausmacht
- Sich selbst erfolgreich führen
- Führungsansätze und -rollen in der Praxis
- Das optimale Führungsverhalten
- Mit Zielen führen, kooperativ planen und entscheiden
- Wertschätzung als Grundlage jeder guten Gesprächsführung
- Überzeugende Verhandlungstechnik und Besprechungen
- Erfolgreiches Führen von Teams
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz
- Mit Konflikten erfolgreich umgehen

Strategisches Management in der Praxis

- Modernes Strategisches Management
- Unternehmensphilosophie und Werte
- Strategisches Denken
- Strategische Analyse-Instrumente
- Strategische Optionen generieren
- Präzise Strategien formulieren
- Strategie-Implementierung
- Change Management

Marketing und Marktpositionierung

- Marketing im Überblick
- Märkte analysieren, vom Wettbewerb lernen
- Die Marketing-Strategie
- Branding, Marken, Corporate Identity
- E-Business und Social Media
- Innovations-Management in der Praxis
- Den Marketing-Mix bestimmen
- Kundenbeziehungsmanagement
- Verkaufs- und Vertriebskonzepte
- Internet und Social Media erfolgreich nutzen

Finanzielle Führung und Controlling

- Die finanzielle Führungsaufgabe im Überblick
- Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen – Alles, was man wissen muss
- Planung und Budgetierung
- Überzeugende Business Pläne
- Investitionsrechnung und Finanzierung
- Die Bedeutung von Liquidität
- Wertorientierte Unternehmensführung
- Kostenmanagement
- Controlling

Zielgruppe

Das «Mini-MBA Programm» richtet sich an:

- Führungs- und Nachwuchsführungskräfte
- High Potentials
- Teamleiter/innen, Projektverantwortliche
- Abteilungsleiter/innen
- Fachspezialisten aus Linie, Stab, internen Servicebereichen
- Projektverantwortliche
- Management-Quereinsteiger wie Juristen, Ingenieure, Chemiker oder Pädagogen



«Sehr interessant und bot neue Einblicke in strategische Ansätze. Durch die Dozenten und deren Praxiserfahrung sehr kurzweilig.»

M. S., Viega CE GmbH & Co. KG

«Die Mischung zwischen herkömmlichen Modelle und innovativen Herangehensweisen war sehr interessant.»

J. H., TECLAC Werner GmbH

«Sehr interessant und inspirierend.»

C. H., Jungheinrich Italiana S.r.l.

«Sehr aktuell und inspirierend.»

N. N., Fraunhofer-Institut für Lasertechnik ILT

«Sehr kurzweilige Veranstaltung. Tolle Referenten, tolles Seminar.»

H. W., Huba Control AG

«Sehr gut und sehr informativ!»

N. N.

**TERMINE & BUCHUNG**

zibs.ch/de/ZMBA



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 4+4+4+4 Tage
Seminargebühr: EUR 11 200,— // CHF 13 500,—



General Management Programm für den Führungsnachwuchs

Erfolgreiches und auf Resultate ausgerichtetes Management setzt fundiertes betriebswirtschaftliches Fachwissen, ein Verständnis zentraler wirtschaftlicher Zusammenhänge und die Kompetenz, dank ganzheitlichem Denken die Folgen der eigenen Handlungen einzuschätzen, voraus. In diesem 9-tägigen Förderprogramm werden genau diese Kompetenzen dank zahlreicher praktischer Fallbeispiele, Übungen und thematischen Vertiefungen trainiert.

Konzept

Die Teilnehmer werden befähigt, die heute wichtigsten unternehmerischen Aspekte zu verstehen. Sie erarbeiten sich die Kompetenz, wie betriebswirtschaftliche Probleme effizient anzupacken und zu lösen sind – aus Sicht der Gesamtunternehmung, aber gerade auch im eigenen Verantwortungsbereich und in der eigenen Abteilung. So lernen Sie, das Unternehmen als integriertes Ganzes zu verstehen.

Nutzen

- Sie erhalten systematisch Wissen zur unternehmerischen Führung und verstehen es, Managementmethoden richtig einzuordnen und die Folgen Ihres Handels richtig einzuschätzen
- Sie packen Ihre Aufgaben mit vielen neuen Impulsen, ganzheitlich und mit mehr Sicherheit an
- Sie lernen es, Ihr bestehendes Managementwissen kritisch zu hinterfragen und zu erweitern und Ihr Denken auf Resultate auszurichten
- Sie erhalten rasch anwendbare Instrumente für die eigene Praxis

Zielgruppe

Das Programm »General Management für den Führungsnachwuchs« richtet sich an funktional tätige Manager und Spezialisten und den Führungsnachwuchs. Es adressiert speziell:

- Juniors, Stabsmitarbeiter/innen und High Potentials
- Funktional tätige Manager/Spezialisten, die eine systematische Ausbildung im General Management erhalten sollen
- Schlüsselmitarbeiter/innen und Spezialisten zentraler Funktionen, die unternehmerisches Verständnis benötigen
- Mitarbeiter, die in Zukunft in eine Führungsposition vorrücken sollen, die ein ganzheitliches Managementverständnis erhalten sollen

Themenfokus

General Management Kontext

- Management als Beruf des Resultate-Erzielens
- Zusammenhänge und Einstellungen
- Komplexität und Komplexitätsfalle

Der eigene Beitrag zum Gesamtunternehmererfolg

- Vision und Mission
- Unternehmensphilosophie und Werte
- Unternehmensziele, Resultatdefinitionen
- Das Geschäftsmodell als Ausgangspunkt

Strategisches Management

- Die strategische Erfolgslogik
- Der Prozess des strategischen Managements
- Strategische Analyse-Instrumente
- Die Generierung von Strategie-Optionen
- Implementierung mit Change- und Projektmanagement

Marketing und marktorientierte Unternehmensführung

- Kundennutzen, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit
- Operatives Marketing: Produkt, Preis, Distribution und Kommunikation
- Innovation und Business Development

Finanz- und Rechnungswesen

- Die finanzielle Erfolgslogik
- Bilanzen und die wichtigsten Kennzahlen verstehen
- Cash und Cashflow
- Kosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Überzeugende Business-Pläne erstellen

Sich selbst erfolgreich führen

- Selbst- und Zeitmanagement
- Die eigenen Abläufe noch effizienter gestalten
- Führungspersönlichkeit und Führungsverhalten
- Neue Führungsfähigkeiten entwickeln

Andere erfolgreich führen

- Motivationstheorien und -strategien
- Führungstheorien und Führungsstile
- Sozialkompetenz als Schlüsselfaktor
- Kommunikationsstärke und Gesprächsführung



«Dankeschön für das wertvolle Seminar!»

N. N., HSV Fußball AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/GMJ



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 4+5 Tage
 Seminargebühr: EUR 6 900,— // CHF 8 300,—

Auch als Inhouse-Seminar durchführbar. Telefon +41 (0)44 7000166

We can't solve problems by using the same kind of thinking we used when we created them.

Albert Einstein



Strategie, Prozesse & Umsetzung

- 25 **Strategieprogramm für Führungskräfte**
- 27 **Strategisches Management Seminar (SMS)**
- 28 **Advanced Strategy – Wachstumsstrategien & Business Development**
- 29 **Strategisches Geschäftsprozess-Management**
- 30 **Strategien für den digitalen Wandel**
- 31 **Business-Wargaming zur Digitalen Transformation**
- 32 **Zukunftssicherung dank Innovation & Business Development**
- 33 **Szenariotechnik als Instrument der strategischen Führung**





Strategieprogramm für Führungskräfte

Strategische Pläne und Massnahmenpakete sind notwendig für den nachhaltigen Erfolg. Sie werden umgesetzt und kommuniziert durch effektives Führungsverhalten, wirkungsvolles Change Management und klar definierte und effiziente Prozesse. In unserem Strategieprogramm zeigen wir in 10 Tagen, wie Sie ganzheitlich und praktisch Wettbewerbsvorteile für Ihr Unternehmen realisieren können.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Strategie und Umsetzung sind zwei Seiten einer Medaille – unzertrennbar miteinander verbunden. In richtig verstandenem strategischen Management sind sie eng miteinander verzahnt und strategischer Erfolg basiert hierauf. Die Strategie zeigt den Weg und lehrt, dass Richtige zu tun, die Umsetzung räumt Widerstände aus dem Weg und sorgt dafür, dass das Richtige richtig getan wird.

In diesem dreiteiligen Management-Programm werden zunächst die zentralen Aspekte des Strategischen Managements dargestellt. Dann zeigen wir, wie durch klare Strukturen und effiziente Prozesse die Wirkung strategischer Pläne und Massnahmenpakete signifikant gesteigert werden und Performancegewinne erreicht werden. Zu guter Letzt geht es um Führungsstärke und Veränderungsmanagement, damit Sie den nachhaltigsten und am schwierigsten zu kopierenden Wettbewerbsvorteil wahrnehmen, nämlich engagierte und motivierte Mitarbeiter.

Nutzen

Das »Strategieprogramm für Führungskräfte« bietet aktuelles und praktisches Wissen zur resultatorientierten strategischen Unternehmensführung. Im Verlauf des Programms beschäftigen Sie sich mit den Kernthemen erfolgreichen Managements: Strategie und Umsetzung. Es geht um nachhaltige und schwierig zu kopierende Wettbewerbsvorteile dank Strategiekompetenz, authentischer Führung, klaren Prozessen und Anpassungsfähigkeit. Machen Sie sich und Ihr Unternehmen fit für den immer stärker werdenden globalen Wettbewerb.

Aufbau

Modul 1: Strategisches Management (4 Tage)

In diesem Seminar erhalten Sie praktisches Strategie Know-how und Impulse, um strategische Chancen wahrzunehmen.

Modul 2: Prozessmanagement und Performance (3 Tage)

Kunden zufrieden stellen, die Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die Effizienz erhöhen: hier bietet Prozessmanagement wichtige Ansatzpunkte für erfolgreiche Strategieumsetzung.

Modul 3: Change Management, Führung und Implementierung (3 Tage)

Aufgaben und Instrumente für erfolgreiches Change Management und gekonnte Implementierung.

Zielgruppe

- Führungskräfte, die nach mehreren Jahren praktischer Erfahrung, neueste Erkenntnisse aus der strategischen Unternehmensführung gewinnen wollen
- Executives, die neue Impulse für ihre aktuellen strategischen Herausforderungen erhalten wollen und diese Erkenntnisse mit ihren Mitarbeitern effektiv implementieren wollen
- Ambitionierte Führungskräfte und Praktiker, die Ihr bestehendes Strategie Know-how kritisch hinterfragen und erweitern wollen
- Führungskräfte, die vor der Übernahme einer Position mit Strategieaufgaben stehen oder diese vor kurzem übernommen haben
- Inhouse Consultants und Mitarbeiter/innen aus Unternehmensbereichen, die sich intensiv mit der Zukunft auseinandersetzen müssen. Beispiele sind Unternehmensentwicklung, Marketing und Innovationsmanagement

Themenfokus

Strategie und Zukunftssicherung

- Zusammenhang von Vision, Leitbild und Strategie
- Warum Strategie so häufig falsch verstanden wird
- Spielarten der Strategieentwicklung
- Sinnvolle Strategieprozesse im Zeitalter der Globalisierung und Digitalisierung

Strategische Analyse – Feststellung des Handlungsbedarfs

- Der Blick auf benachbarte Systeme: Umwelt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Der Innenblick – Kernkompetenzen und Ressourcen
- Sinnvolle Analysetools aus der Praxis
- Wie man Handlungsbedarf und Kurskorrekturen aufzeigt

Die Zukunft gestalten – Entwicklung von Strategieoptionen

- Warum das in Optionen denken so wichtig ist
- Wie man Strategieoptionen entwirft
- Warum die Mitarbeiter einbezogen werden sollen
- Was gute Strategieoptionen von Utopien unterscheidet
- Plausibilitätschecks, um gefährliche Irrtümer zu vermeiden

Erfolgsversprechende Strategieformulierung

- Anforderungen an erfolgsversprechende Strategieformulierungen
- Methoden und Instrumente zur Strategieformulierung
- Überführung strategischer Pläne in Budgets und Zielvorgaben
- Best Practices und Fallbeispiele

Strukturen und Implementierung

- Strategie, Struktur, Kultur: die Zusammenhänge
- Die Vor- und Nachteile moderner Organisationsstrukturen
- Warum Strukturen so schwierig zu verändern sind
- Strukturen als Mittel zum Zweck

Unternehmenserfolg durch nachhaltige Prozess-performance

- Wettbewerbsvorteile durch Prozessmanagement
- Unternehmen, Kunden und Wertschöpfungspartner: wie kann man das Leistungspotenzial ausschöpfen?
- Geschäftsprozess-, Innovations- und Qualitätsmanagement: optimierte Organisationsformen und Abläufe als Ansatzpunkte für markante Verbesserungen

«Der Prozess folgt der Strategie»

- Erstellung einer Prozesslandkarte; die Identifikation von Kernprozessen
- Ableitung operativer Prozessziele aus strategischen Zielen
- Definition von Prozesskennzahlen

Überprüfung und Optimierung der Prozesse

- Dokumentation von Geschäftsprozessen; Identifikation von Optimierungspotenzialen
- Benchmarking, Re-engineering und Qualitätsmanagement als Tools zur Optimierung der Prozessqualität
- Schnittstellenanalyse, Machbarkeitsanalyse
- Entwicklung optimierter Prozesse

«Die Struktur folgt dem Prozess»

- Definition von Prozessverantwortlichen
- Bestimmung neuer Rollen und Anforderungsprofile
- Implementierung der optimierten Prozesse, Messung und Monitoring
- Aufbau von Prozesskompetenz

Change Management und Implementierung

- Wie entsteht Wandel und worin liegen die Chancen?
- Nur zielorientiertes Change Management kann erfolgreich sein
- Veränderungskonzepte aus der Praxis: von Reorganisation über Transformation bis hin zur lernenden Organisation
- Faktoren für erfolgreiches Change Management
- Wie Implementierungsstärke entsteht

Psychologie von Veränderungen

- Grundmuster von Wandel und Erleben von Wandel
- Klare Kommunikation von Zielen, Einbindung des Top-Managements
- Beteiligung der Betroffenen, Hilfe zur Selbsthilfe
- Erfolge sichern!
- Zielorientiert mit Konflikten umgehen, Schlüsselpersonen ins Boot holen
- Erfolgreich aktive und passive Widerstände bewältigen

Veränderungsprozesse richtig managen – Werkzeuge aus der Praxis

- Analyse der Veränderung, Verzahnung mit der Strategie
- Phasenabläufe, Verantwortung, Arbeitspakete
- Implementierungsbarrieren antizipieren
- Instrumente für die Erfolgskontrolle
- Gängige Fehler vermeiden

Die eigene Person im Umsetzungsprozess

- Die eigene Verantwortung und Rolle in der Umsetzung von Veränderungen
- Die eigene Führungspersönlichkeit im Wandel
- Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Kommunikation in Veränderungsprozessen
- Work-Life Balance in Stresssituationen wie Wandel
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz



«Das Seminar ist sehr empfehlenswert und informativ. Weiter so!»

Thomas KEMPER, EAO AG

«Hilfreich und bestätigt mich, dass ich viele Ansätze bereits verfolge.»

N. N., Daniel Swarovski Corporation AG

«Gelungen durch Offenheit und Erfahrung der Teilnehmer.»

N. N.

«Sehr gut und praxisnah.»

Oliver Mießner, productive-data GmbH

«Sehr wertvoll, da noch einmal Grundbleiche BPM und gleichzeitig strategische Aspekte aufgezeigt wurde.»

N. N., Robert Bosch GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/SPFK



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 3+3+4 Tage
 Seminargebühr: EUR 8 400,— // CHF 9 900,—



Strategisches Management Seminar (SMS)

4-tägiges Strategie-Seminar, das kompakt und pragmatisch das nötige Wissen und die zentralen Instrumente für wirkungsvolle Strategie-Entwicklung und -Umsetzung vermittelt. Für Führungskräfte, Spezialisten und Nachwuchskräfte aus allen Bereichen.

Konzept

Der Einfluss der Strategie auf den Geschäftserfolg ist unbestritten, zu viel Strategiekompetenz kann es in dem heutigen dynamischen Umfeld nicht geben. Denn kluge Antworten auf strategische Fragen und Herausforderungen sind überlebensnotwendig, um auch zukünftig am Markt erfolgreich zu sein und sich deutlich von den Wettbewerbern zu unterscheiden.

Gleichzeitig geben Strategien Orientierung und helfen dabei, in konkreten Situationen Entscheidungen zu treffen. Damit dem so ist, erhalten die Teilnehmenden dieses Strategie-Seminars einen Praxisleitfaden für professionelle Strategieentwicklung und lernen Strategien im Unternehmen erfolgreich umzusetzen. Denn nur so werden aus Ideen und Visionen die beabsichtigten Resultate.

Zielgruppe

Das 4-tägige Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen. Dazu gehören u. a. Geschäftsführer, Unternehmer und Executives sowie Bereichsleiter, Abteilungsleiter sowie Spezialisten und Experten mit entsprechendem Erfahrungshintergrund. Es eignet sich auch für Nachwuchskräfte, die sich modernes Strategie-Wissen für zukünftige Aufgaben aneignen sollen.

Themenfokus

Modernes Strategisches Management

Die Strategie einer Unternehmung ist viel zu wichtig, als dass sie als Plan in den Schubladen verschwindet. Wir zeigen die Wirkungsmechanismen und Zusammenhänge. Immer im Bewusstsein, dass selbst die besten Strategien nur eine begrenzte Lebensdauer haben:

- Zusammenhang von Vision, Leitbild und Strategie
- Warum Strategie so häufig falsch verstanden wird
- Spielarten der Strategieentwicklung
- Sinnvolle Strategieprozesse
- Die Einflussfaktoren Globalisierung und Digitalisierung

Strategische Analyse – Feststellung des Handlungsbedarfs

Gekonnte strategische Analyse schafft Transparenz, erlaubt eine handfeste Diskussion der aktuellen Situation und zeigt erste Strategieoptionen auf:

- Der Blick auf benachbarte Systeme: Umwelt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Der Innenblick – Kernkompetenzen und Ressourcen
- Sinnvolle Analysetools aus der Praxis
- Wie man Handlungsbedarf und Kurskorrekturen aufzeigt

Die Zukunft gestalten – Entwicklung von Strategieoptionen

Auf Basis rigoroser Analyse der Ausgangslage werden Strategieoptionen entworfen, die dabei helfen, auch in Zukunft erfolgreich zu sein:

- Warum das in Optionen denken so wichtig ist
- Wie man Strategieoptionen entwirft
- Warum die Mitarbeiter einbezogen werden sollen
- Was gute Strategieoptionen von Utopien unterscheidet
- Plausibilitätschecks, um gefährliche Irrtümer zu vermeiden

Erfolgsversprechende Strategieformulierung

Die Anforderungen an die Strategieformulierung sind vielfältig. Wir zeigen, was die Praxis zu den wichtigsten Instrumenten der Strategieformulierung sagt:

- Anforderungen an erfolgsversprechende Strategieformulierungen
- Methoden und Instrumente zur Strategieformulierung
- Überführung strategischer Pläne in Budgets und Zielvorgaben
- Best Practices und Fallbeispiele

Implementierung und Strategieumsetzung

Ohne erfolgreiche Umsetzung verpufft jede Strategie. Wir zeigen, wie Strategien umgesetzt und kontrolliert werden können:

- Die eigene Person im Umsetzungsprozess
- Erfolgsversprechendes Change Management
- Strategisches Controlling



«Eine gelungene Veranstaltung zum Erlernen neuer Management Strategien.»

N. N., GÜNTHER Heisskanaltechnik GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/STR



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 4 Tage
 Seminargebühr: EUR 4 200,— // CHF 4 900,—



Advanced Strategy – Wachstumsstrategien & Business Development

Wir zeigen Ihnen in diesem 3-tägigen Top-Seminar, wie Ihr Unternehmen durch aktuellstes Strategie Know-how und praxistaugliche Impulse zu wichtigen Themen des strategischen Managements und Business Developments Ihre Organisation zukunftssträftig positionieren.

Konzept

Margen verschwinden und Märkte sind gesättigt – diese Situation kennen viele strategiefahrene Führungskräfte. Mit herkömmlichen Strategie-Tools kommt man nicht weiter, es braucht neue Ansätze und Impulse, um das Potenzial, das in Ihrem Unternehmen, den Produkten und Mitarbeitern steckt, zu mobilisieren und auf strategische Ziele hinaus zu richten. Das ist einfacher gesagt als getan, auch wenn man jahrelange Strategiefahrung aufweisen kann.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an leistungsorientierte und strategiefahrene Führungskräfte aller Ebenen, die

- neuestes Wissen und Impulse für ihre strategischen Herausforderungen erfahren wollen
- ihre Strategiekompetenz, strategische Intuition und die strategische Aufstellung ihres Unternehmens weiterentwickeln wollen
- erfolgreiches Business Development praktizieren wollen
- die Zusammenhänge von Strategie, Business Development und Innovation verstehen, nutzen und verankern wollen
- Inputs und Werkzeuge für gekonnte Strategie-Implementierung kennenlernen wollen

Themenfokus

Resultate und strategisches Management

- Das Geschäftsmodell als Ausgangspunkt erfolgreicher Strategieentwicklung
- Die wichtigsten Strategie-Tools
- Von der Analyse zur Strategie – Impulse und die wichtigsten Ansätze
- Resultatorientiertes Business Development und Innovations-Management
- Change Management und erfolgreiche Strategie-Implementierung

Market-Driven Strategies

- Von Kundennähe zur Rendite
- Branchenregeln und revolutionäre Ansätze
- Marktchancen und Kundenbedürfnisse als Ausgangspunkt erfolgreicher Unternehmensausrichtung
- Sensoren für Marktentwicklungen schärfen, marktorientierte Unternehmenskultur als Muss
- Customer Relationship und Loyalitätsstrategien
- Veränderte Geschäftsmodelle dank Digitalisierung

Market-Driving Strategies

- Etablierte Strategieansätze in Frage stellen, um bahnbrechende Strategien zu entwickeln
- Hidden Assets bearbeiten
- Wachstum durch Diversifikation, Wachstum durch Multiplikation
- Die Marke als Basis erfolgreicher Wachstumsstrategien
- Wachstum durch Vernetzung und Externe

Business Development

- Geschäftsmodelle als Herzstück des Business Developments
- Geschäftsideen, Innovationen und die methodische Erschliessung von Neugeschäften
- Priorisierung neuer Geschäftsideen
- Erfolgreiche Marktexpansionen in neue Länder
- Best Practices und Fallstricke im Business Development

Change Management als Erfolgsfaktor für gekonntes Business Development und erfolgreiche Strategie-Implementierung

- Worum geht es bei Change Management?
- Warum ist Wandel bei Strategiefragen so wichtig?
- Eine positive Einstellung zu Wandel im Unternehmen verankern
- Warum scheitern Change Projekte?
- Was erfolgreiches Change Management ausmacht



«Das Strategiethema ist sehr gut dargestellt worden mit jeweils passenden Tools. Methoden wurden sehr gut an Hand von Beispielen erläutert. Viel Platz für Gedankenaustausch, um zu verstehen.»

R. M., SAP Deutschland SE & Co. KG

«Hat mir neue Einblicke und Tools mitgegeben sowie bekanntes bestätigt. Für die Strategie Entwicklung zu empfehlen.»

N. N., Röchling Automotive SE & Co. KG

«Bietet und vermittelt ein sehr gutes theoretisches Basiswissen.»

M. K., FRIEDRICH KOCKS GMBH & CO KG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/ASTR



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 3 Tage
Seminargebühr: EUR 3 300,— // CHF 3 900,—



Strategisches Geschäftsprozess-Management

Im Rahmen dieses Intensiv-Seminars zeigen wir Ihnen, wie Sie die Prozesse und somit die operationale und strategische Exzellenz in Ihrem Verantwortungsbereich umfassend überprüfen und gezielt optimieren können.

Konzept

Prozesse sind das Nervensystem eines jeden Unternehmens. Sie sind entscheidend, wenn es darum geht, Kunden zufriedenzustellen und die Mitarbeiter wie auch das ganze Unternehmen erfolgreich arbeiten zu lassen. Aber Prozesse sollten nicht isoliert betrachtet werden. Kompetentes und integrales Prozessmanagement schliesst immer auch die strategische und menschliche Perspektive mit ein: der Bezug zur Strategie, zum Geschäftsmodell, zum Kunden und zur Unternehmenskultur ist wichtiger als Flow Charts in Qualitätshandbüchern und Modellierungssoftware.

Ganz konkret muss jedes Unternehmen die drei Grundfragen des Organisierens beantworten, und zwar unabhängig von der Unternehmensgrösse:

- Wie müssen wir uns organisieren, damit das, wofür der Kunde uns bezahlt, im Zentrum der Aufmerksamkeit steht und von dort nicht wieder verschwinden kann?
- Wie müssen wir uns organisieren, damit das, wofür wir unsere Mitarbeiter bezahlen, von diesen auch wirklich erledigt werden kann?
- Wie müssen wir uns organisieren, damit das, wofür die Firmenspitze bezahlt wird, von dieser wirklich getan werden kann?

Nutzen

- Wir zeigen Ihnen, wie integrales Prozessmanagement Unternehmensstrategie, Geschäftsmodell und Unternehmenskultur einbindet.
- Sie lernen, wie Sie durch optimierte Geschäftsprozesse zum einen Zeit und Kosten sparen und zum anderen die Qualität verbessern.
- Sie erfahren, welche Instrumente und Tools es für die Prozessanalyse und -optimierung gibt und wie man sie anwendet.
- Sie erfahren, wie man Veränderungen der Geschäftsprozesse erfolgreich etabliert und dauerhaft verankert.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Hierarchiestufen, Projektleiter/-innen und Verantwortliche für Zentralfunktionen, die an wichtigen Schnittstellen Gestaltungs- und Entwicklungsaufgaben wahrnehmen.

Themenfokus

Unternehmenerfolg durch Geschäftsprozessmanagement

- Wettbewerbsvorteile durch Kompetenz im Prozessmanagement
- Unternehmen, Kunden und Wertschöpfungspartner: wie kann man das Leistungspotential ausschöpfen?
- Geschäftsprozess-, Innovations- und Qualitätsmanagement: optimierte Organisationsformen und Abläufe als Ansatzpunkte für markante Verbesserungen
- Change Management als integraler Bestandteil modernen Geschäftsprozessmanagements

«Der Prozess folgt der Strategie»

- Welches sind die Haupterfolgskriterien einzelner Geschäftsfelder?
- Erstellung einer Prozesslandkarte; die Identifikation von Kernprozessen
- Ableitung operativer Prozessziele aus strategischen Zielen
- Definition von Prozesskennzahlen

Überprüfung und Optimierung der Prozesse

- Dokumentation von Geschäftsprozessen; Identifikation von Optimierungspotenzialen
- Benchmarking, Reengineering und Qualitätsmanagement als Tools zur Optimierung der Prozessqualität
- Schnittstellenanalyse, Machbarkeitsanalyse
- Entwicklung optimierter Prozesse

«Die Struktur folgt dem Prozess»

- Definition von Prozessverantwortlichen
- Anpassung der Aufbauorganisation, Bestimmung neuer Rollen und Anforderungsprofile
- Implementierung der optimierten Prozesse, Messung und Monitoring
- Aufbau von Prozesskompetenz

Führung und erfolgreiches Prozessmanagement

- Strukturgestaltung und Implementierung durch Aufbau- und Ablauforganisation
- Prozesskennzahlen, Resultatorientierung und die Balanced Scorecard (BSC)
- Kontinuierliche Verbesserungsprozesse und Change
- Prozess- und Umsetzungs-Controlling

TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/SGM

Durchführung:	Deutsch
Seminardauer:	3 Tage
Seminargebühr:	EUR 3300,— // CHF 3900,—



«Gute und intensive Darstellung zum Thema
Geschäftsprozessmanagement.»

Christoph AXT, MA micro automation GmbH



Strategien für den digitalen Wandel

Das Thema Digitalisierung ist zum festen Bestandteil auf jeder Management-Agenda geworden und muss auch von oberster Ebene höchste strategische Bedeutung beigemessen werden. Nehmen Sie diese technologische und organisatorische Herausforderung an und lernen Sie die Strategien für den digitalen Wandel kennen und erfolgreich zu nutzen.

Konzept

Die Digitalisierung erreicht früher oder später jede Branche und stellt bisherige Strategien, Geschäftsmodelle, Kundenbeziehungen und Vertriebsstrukturen auf den Prüfstand. Die Digitalisierung ist für alle Unternehmen und Organisationen Chance und Risiko zugleich.

Dieses Seminar geht der Fragen nach, wie die Chancen der digitalen Transformation genutzt werden können und welche Hindernisse und Gefahren dabei zu beachten sind. Von grösster Bedeutung ist dabei sowohl der Blick nach aussen (neue Kundenbedürfnisse, technologische Möglichkeiten, innovative Lösungen) sowie die erfolgreiche Transformation nach innen (digitales Leadership, Wandel, agile Organisationsformen).

Ziele & Nutzen

Mit Hilfe dieses Seminar erhalten Sie praxiserprobte Methoden, um das abstrakte Thema «Digitalisierung» konkret in die eigene Organisation zu überführen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen. Dazu gehören u. a. Geschäftsführer, Unternehmer und Executives sowie Bereichsleiter, Abteilungsleiter sowie Spezialisten und Experten mit entsprechendem Erfahrungshintergrund. Es eignet sich auch für Nachwuchskräfte, die sich digitales Strategie-Wissen für zukünftige Aufgaben aneignen sollen.

Themenfokus

Die digitale Welt

- Die digitale Ökonomie tickt anders
- Digitale Trends und Entwicklungen
- Neue Technologien und ihre Auswirkungen auf Produkte und Dienstleistungen
- Disruption
- Netzwerkeffekte und zunehmende Skalenerträge
- Das Kundenverhalten der Zukunft
- Wichtige Trends in der Arbeitswelt: Projektifizierung, Autonomie, Holokratie
- Gesetz der Wenigen und Virale Effekte

Digital Readiness

- Der Wettstreit um die Marktpositionen der Zukunft
- Success stories: Erfolgreiche digitale Geschäftsmodelle
- Branchen- und Unternehmensunterschiede in Bezug auf den Grad der Digitalisierung
- Strukturanpassung und Prozessoptimierung
- Der Chief Digital Officer (DGO)

Digitalisierungsentwicklungen und Digital Business Excellence

- IT als Business-Enabler
- Eigene Bestandsaufnahme zum Digital Business
- Ihr Roadmap der Digitalisierung

- Zentrale Begriffe: Big Data, Smart Data, Internet of Things, IT-Outsourcing, Blockchain 2.0, Wissensmanagement, Business Intelligence, Virtualisierung, Cloud Computing, BYOD
- IT-Basics – moderne Konzepte/Paradigmen
- Operational Excellence, Customer Experience und neue Geschäftsmodelle
- Agile Methoden: Scrum, Kanban, OKR, Design Thinking

Digitale Strategie

- Das Geschäftsmodell der Zukunft
- Chancen und Gefahren digitaler Strategien
- Systematischer Strategieprozess.
- Digitalisierung in den Funktionsbereichen und Prozessabläufen
- Einbindung der Kunden und Lieferanten bei der Entwicklung von neuen Business Modellen

Marketing & Social Media im digitalen Zeitalter

- Digitales Marketing & Social Advertising
- Die Kraft der Marke in den Online Marketing-Kanälen
- Social Media Strategien
- Kommunikationskonzepte und Multichannel-Management
- Sharing & Weiterempfehlungs-Marketing

Agilität und Digital Leadership

- Voraussetzungen für offene Unternehmenskultur schaffen
- Die Nutzung des kreatives Potenzial der Mitarbeiter/Kollegen Voraussetzung für Akzeptanz
- Change Management als Katalysator für den digitalen Wandel
- Das Gleichgewicht zwischen Führung und Selbstorganisation
- Resilienz und Flexibilität im Zeitalter neuer Arbeitsmodelle



«Eine perfekte Anregung über den Tellerrand zu schauen.»

Michael ECKERT, Merck KGaA



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/SDW



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 2 Tage
 Seminargebühr: EUR 2 200,— // CHF 2 700,—

Auch als Inhouse-Seminar durchführbar. Telefon +41 (0)44 7000166



Zukunftssicherung dank Innovation & Business Development

Führungskräfte und Unternehmenslenker sind ständig auf der Suche nach neuen Wettbewerbsvorteilen und Wachstum. Diese stärken die Unternehmensposition und sind die Grundlage für einen Wettbewerbsvorsprung. Die Schlüsselrolle zur Zukunftssicherung spielen Innovationen, Strategien und Business Development. Zu diesen Themen bietet die Managementpraxis wichtige Tools und Konzepte. Wie Sie diese nutzen, zeigt dieses zweiteilige Programm für Führungskräfte.

Konzept

Unternehmen sind heute weltweit einem enormen Wettbewerb ausgesetzt: gesättigte Märkte, kritische, preissensible Kunden und immer schnellerer Produktinnovationen sind nur einige der Schlagwörter, die fast jedes Unternehmen kennt.

Um eine profitable Zukunft zu sichern, reicht es nicht aus, Bestehendes zu verteidigen. Es braucht neue Ideen und Innovationen, bahnbrechende Strategien und umsetzungsstarkes Business Development, um die sich ergebenden Chancen zu nutzen. In diesem 5-tägigen Programm zeigen wir Ihnen wie.

Aubau

- Teil 1: Wachstumsstrategien und Business Development (3Tage)
- Teil 2: Innovations-Management für die Praxis (2Tage)

Zielgruppe

Das Programm richtet sich an Geschäftsführer, Führungs- und Fachkräfte, Berater und Praktiker,

- die ihren Verantwortungsbereich zukunftsfähig machen wollen und den Weg aus der Austauschbarkeitsfalle suchen
- die neue Ansätze zu Innovation, Wachstum und Business Development benötigen und ihr bisheriges Wissen updaten wollen
- die Ihre Marktchancen präziser und früher erkennen wollen als bisher
- die Impulse für innovative Geschäftsideen und Tools zu deren praktischen Umsetzung am Markt suchen

Themenfokus

Innovationsmanagement für die Praxis

- Der Beitrag von Innovationen zur Zukunftssicherung
- Erfolgsfaktoren von Innovationen
- Konzepte und Tools aus der Praxis
- Innovationsphasen und -komponenten
- Organisation der Innovationsfunktion
- Radikale Innovationen
- Effizienzsteigerung im Innovationsmanagement

Erfolgreiche Wachstumsstrategien

- Zukunftstrends erfolgreich entdecken
- Die Bedeutung von Geschäftsmodellen für Wachstum
- Die unterschiedlichen Wachstumsansätze
- Was etablierte Strategieansätze leisten können und was nicht
- Market-Driven Strategies
- Market-Driving Strategies
- Wachstum und Führung

Gekonntes Business Development

- Die Bedeutung erfolgreichen Business Developments
- Geschäftsideen und Neugeschäfte methodisch erschliessen
- Bewerten und Priorisieren von Geschäftsmodellen
- Entwicklungsprozess für neue Produkte und Services
- Best Practices und Fallstricke im Business Development

Mitarbeiter für Wandel motivieren – Change Management als Erfolgsfaktor

- Der Umgang mit Wandel als Schlüsselfaktor erfolgreicher Umsetzung
- Warum scheitern Change Projekte, was kann Change Management leisten?
- Veränderungsprozesse richtig managen
- Die eigene Person als erfolgreicher Change Manager



«Sehr guter Überblick über die Themen des Innovationsmanagement. Es werden gute Anreize gegeben.»

Dr. J. S., AlzChem AG

«Sehr gutes Seminar.»

N. N., BENTELER Steel/Tube GmbH

«Très bien et orienté sur la pratique, très positif!»

N. N., Berner Fachhochschule



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/ZUINO



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 3+2Tage
 Seminargebühr: EUR 4 900,— // CHF 5 900,—



Szenariotechnik als Instrument der strategischen Führung

Die Zukunft hat viele Gesichter: mit Hilfe der Szenariotechnik erwerben sich Führungskräfte mit Strategieverantwortung ein leistungsfähiges Instrument, um Optionen von morgen schon heute durchzuspielen. Das 2-tägige Seminar führt kompakt in Theorie und Praxis der Szenario-Erstellung ein.

Konzept

Die Zukunft ist unsicher und nicht vorhersehbar, auch wenn seit Menschheitsgedenken ein grosses Interesse an ihr besteht. Dieses Bedürfnis hat einen regen Markt an zweifelhaften Trendforschern, Management-Gurus und anderen Scharlatanen mit interessanten Wertschöpfungsmodellen hervorgebracht, deren Aussagen meist alter Wein in neuen Worthülsen sind.

Was sind aber die Alternativen zu punktgenauen Prognosen mit Hilfe von Glaskugeln, Würfeln oder dem Stand der Sterne und dem Warten auf das scheinbar unabwendbare Schicksal?

Die Szenariotechnik ist hier das bewährte Instrument, das Führungskräfte dabei unterstützt, in Optionen zu denken und sich rational und strukturiert mit möglichen Zukunftssituationen auseinanderzusetzen. Die Fahrt in die Zukunft ist dann nicht mehr ein Blindflug, sondern verläuft ausgerichtet und überraschungsfreier.

Nutzen

Mit der Szenariotechnik erweitern Sie Ihr strategisches Instrumentarium um eine leistungsfähige Methode. Wir zeigen Ihnen methodisch und praxisnah, wie man sinnvolle und realistische Szenarien erstellt; zudem lernen Sie, wie die Szenariotechnik den strategischen Entscheidungsprozess verbessert und so zur Zukunftsfähigkeit des eigenen Unternehmens beitragen kann.

Durch die Ausarbeitung eines «Mini-Szenarios» wird die Szenariotechnik zielorientiert vermittelt, so dass sie dann auch in das eigene Unternehmen transferiert werden und unternehmensintern eingesetzt werden kann.

Zielgruppe

- Führungskräfte, Techniker, Fachkräfte und Spezialisten, die sich mit der längerfristigen Unternehmensentwicklung auch jenseits der traditionellen Strategieinstrumente befassen möchten
- Geschäftsführer und Mitglieder der oberen Führungsebenen, die aktiv nach Instrumenten suchen, die ihre strategische Entscheidungen verbessern: für das gesamte Unternehmen, für eine Division oder für grosse Investitionen
- Mitarbeiter/innen aus Unternehmensbereichen, die sich intensiv mit der Zukunft auseinandersetzen müssen. Beispiele sind Unternehmensentwicklung, Marketing und Innovationsmanagement

Themenfokus

Moderne Szenario-Technik

- Was sind Szenarien?
- Zur Problematik von Prognosen
- Philosophie der Szenariotechnik
- Einsatzfelder der Szenariotechnik

Das Erstellen von Szenarien

- Die acht Schritte der Szenariotechnik
- Wie Software die Szenarioerstellung unterstützen kann
- Wie man den Zukunftsraum interpretiert und bewertet
- Fallübung «Miniszenario»
- Best Practices, Fallstricke

Das Arbeiten mit Szenarien

- Wie man Szenariotechniken im eigenen Unternehmen einführt
- Wie man Szenarien in Planungsaufgaben und die Strategieentwicklung einbezieht
- Wie man Szenarien richtig auswertet und auf dieser Basis sinnvolle Massnahmen konzipiert
- Wie man Szenarien kommuniziert



«Gut gemacht mit einem spannenden Thema.»

Thomas HAGEN, Aesculap AG

«Sehr interessant und hilfreich.»

Henry WEISSBACH, Huba Control AG

«Auch für öffentliche Verwaltung inspirierend und professionell gemacht.»

Dr. Carsten KLEIN, Bundesagentur für Arbeit



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/SZ



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 2 Tage
 Seminargebühr: EUR 2 200,— // CHF 2 700,—

Man kann alles verkaufen, wenn es gerade in Mode ist. Das Problem besteht darin, es in Mode zu bringen.

Ernest Dichter



Marketing, Vertrieb & Innovation

- 35 Marketing Management Seminar (MMS)**
- 36 Produktmanagement-Programm**
- 37 Professionelles Verkaufs-, Vertriebs- & Key Account Management**
- 38 Marketing- & Vertriebsprogramm**
- 39 Sales Excellence – Verkaufs- & Vertriebstraining für Führungskräfte**
- 40 Effiziente Auftragsgewinnung und Verkaufsfähigkeiten der Zukunft**





Marketing Management Seminar (MMS)

Von modernen Marketing-Spielregeln über Marketingstrategien und Marketing-Mix-Entscheidungen bis hin zur erfolgreichen Umsetzung: dieses 4-tägige Intensiv-Seminar bietet zu den Erfolgsfaktoren eines wirkungsvollen Marketings Konzepte, Impulse und Tools. Praktisch und umsetzbar für Führungskräfte und Praktiker.

Konzept

Marketing richtig verstanden ist eine Denkhaltung, die den Kunden in das Zentrum unternehmerischen Handelns stellt. Gleichzeitig ist es ein immer grösser werdendes Wissensgebiet, das Konzepte und Tools für die erfolgreiche Umsetzung der Kundenorientierung und Bedürfnisbefriedigung bereitstellt. Dieses 4-tägige Intensiv-Seminar bietet zu den Erfolgsfaktoren eines wirkungsvollen Marketings Konzepte, Impulse und Tools.

Nutzen

Führungskräfte benötigen anderes Marketingwissen als Spezialisten; die strategische Dimension ist bedeutender. Dieses Wissen muss es erlauben, sowohl mit internen als auch externen Marketingspezialisten auf Augenhöhe zu kommunizieren und deren Ansätze konstruktiv zu hinterfragen. In diesem Seminar lernen Sie:

- ganzheitlich die wichtigsten Marketingkonzepte kennen
- wie Sie Kunden, Markt und Umwelt systematisch evaluieren und die Erkenntnisse für Marketingzwecke nutzen können
- wie man eine Qualitätspolitik und Kundenorientierung etabliert
- wie Sie eigene Marken gezielt steuern und aufbauen
- wie Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis ihrer Leistungen einschätzen und aktiv gestalten können
- wie Sie eine zielführende Marktkommunikation aufbauen
- wie Sie den Einsatz ihrer Marketingressourcen auf ihre Effektivität und Effizienz überprüfen können

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich insbesondere an:

- Führungskräfte, die für Umsatz und Ergebnisse verantwortlich sind und konkrete Impulse für die eigene Praxis suchen
- Führungskräfte, Unternehmer und Praktiker, die regelmäßig mit Marketingaufgaben konfrontiert werden und ihr bestehendes Marketingwissen kritisch hinterfragen und erweitern wollen
- Executives, die Marketingentscheidungen kompetent treffen wollen
- Mitarbeiter/innen, die in Zukunft in eine Führungsposition vorrücken sollen, die Marketingkompetenz benötigt
- Fach- und Führungskräfte mit nicht-kaufmännischem Hintergrund wie Juristen, Chemiker oder Ingenieure, die das notwendige Marketing-Rüstzeug kompakt erhalten sollen

Themenfokus

Erfolgsfaktoren im Marketing – Grundlagen und Trends

- Anforderungen an gutes Marketing
- Strategisches vs. operatives Marketing
- B2C vs B2B Marketing
- Neue Trends wie Social Media und Mobile Marketing

Marktforschung und Marktanalyse

- Kundenbedürfnisse als Ausgangspunkt
- Was Marktforschung leisten kann und was nicht
- Vom Wettbewerb lernen: Wettbewerber analysieren

Strategisches Marketing

- Verständnis, Prozessschritte und Philosophie
- Segmentierung und Zielgruppenauswahl: die richtige Konzentration
- Erfolgsfaktoren Branding und Corporate Identity

Marketing-Konzepte: Marketing-Mix Entscheidungen

- Die Produkt-, Leistungs- und Programmpolitik
- Preisgestaltung: die wichtigsten Regeln
- Kommunikationspolitik: Von Werbung über Verkaufsförderung bis hin zum Sponsoring
- Distribution und Vertrieb: Wahl der Absatzwege

Marketing für Innovationen und Aufbau-Geschäfte

- Gesetzmässigkeiten des Innovationsmanagements
- Voice of Customer: Markt und Kunden einbeziehen

Beziehungsmarketing und Kundenorientierung

- Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung, -bindung und -entwicklung
- Profitabilität, Loyalität und Cross-Selling-Potenzial
- Kundenorientierung in allen Hierarchiestufen verankern

Marketing Planung und Marketing-Controlling in der Praxis

- Inhalte effektiver Marketing Planung
- Worum geht es beim Marketing-Controlling?
- Werttreiber und Wertvernichter im Marketing



«Sehr interessant. Guter Mix aus Theorie und Praxis.»

N. N., Universitätsklinikum Münster



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/MAR



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 4 Tage
 Seminargebühr: EUR 3 900,— // CHF 4 500,—



Produktmanagement-Programm

Praxisorientierter Lehrgang in 3 Teilen, der zeigt, was modernes Produktmanagement für den Unternehmenserfolg leisten kann und wie Sie als Produktmanager Ihre wichtige Aufgabe erfolgreich durchführen. 4+4+4 Tage.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Ein gut funktionierendes Produktmanagement ist die treibende Kraft, um aus Markt- und Kundenanforderungen ertragsstarke Produkte zu generieren und somit den Unternehmenserfolg zu steigern. Weil innovative und vor allem erfolgreiche Produkte so wichtig sind, sind die Anforderungen an Produktmanager hoch.

Produktmanager arbeiten nie isoliert, sie erreichen ihre Ziele nur mit anderen, sie sind «Unternehmer im Unternehmen»: strategisches Denken, Life Cycle Management, Vermarktung, Steuerung von Umsatz und Gewinn, Schnittstellenmanagement, Führungskompetenz und Kommunikation sind nur einige der vielen Anforderungen, die Sie als Produkt Manager bewältigen müssen. In diesem 3-teiligen Programm trainieren Sie die Erfolgsfaktoren, Methoden und Instrumente professionellen Produktmanagements.

Nutzen

- In diesem Programm erlangen Sie aktuelles Wissen und wichtige Impulse für Ihre Position im Produktmanagement oder bereiten sich auf diese Position vor
- Sie lernen in der Praxis erfolgreich eingesetzte Methoden und Werkzeuge kennen und arbeiten ganzheitlich an den Marketing-, Finanz- und Führungsaspekten professionellen Produktmanagements
- Ihr Erfolg als Produktmanager wird nachhaltig, Sie entwickeln sich als Produktmanager von einer Umsatz- zu einer Ertragsorientierung

Zielgruppe

- Führungskräfte, die sich in Zukunft vermehrt dem Produktmanagement widmen wollen
- Produktmanager, Länder- und Schlüsselkundenverantwortliche
- Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb
- Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb, Branding, Key Account Management und F&E
- Mitarbeiter aus Unternehmen, die in Zukunft Produktmanagement einführen wollen

Ebenso angesprochen sind Personen, die auf eine zukünftige Produktmanagement-Position vorbereitet werden sollen.

Themenfokus

Teil 1: Modernes Marketing

- Resultatorientiertes Marketing
- Strategisches Marketing
- Innovationsmanagement
- Marke, Markenführung
- Marketing-Mix: Steigerung des Absatz und Gewinnpotenzials
- Produktstrategie, Produktkonzept
- Zielgruppenkonzepte
- Verkaufs- und Vertriebskonzepte
- Erfolgskontrolle

Teil 2: Finanzielle Führung und Controlling

- Die finanzielle Führungsaufgabe im Überblick
- Die wichtigsten Aspekte des Finanz- und Rechnungswesens
- Kennzahlen und Deckungsbeiträge
- Planung, Budgetierung
- Investitionen und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Controlling

Teil 3: Führungskompetenz und Leadership

- Die Führungsaufgabe des Produktmanagers
- Erfolgreiches Selbstmanagement
- Der eigene Führungsstil
- Durch klare Schnittstellen die Effektivität steigern
- Wirkungsvoll kommunizieren
- Mit Konflikten umgehen
- Motivationstechniken
- Erfolgreiches Teamworking
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz



«Viel gelernt. Intensität und Takt angemessen.»

N. N., GRONBACH Inventive Sales & Marketing GmbH & Co KG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/PMP



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 4+4+4 Tage
 Seminargebühr: EUR 9 400,— // CHF 11 200,—



Professionelles Verkaufs-, Vertriebs- & Key Account Management

Verkauf und Vertrieb als direkte Schnittstellen zu Markt und Kunden werden immer wichtiger. Wir zeigen wo Ressourcen mit der grössten Wirkung eingesetzt werden können und welche Konzepte und Tools die Managementlehre und Praxis für Verkaufs-, Vertriebs- und Key Account Management zur Verfügung stellen. 3 Tage.

Konzept

Viele Märkte sind Käufermärkte. Der Wettbewerbsdruck ist hoch, die Kunden sind anspruchsvoll und fordernd. Viele Unternehmen schaffen es nicht, sich auf Produktebene zu differenzieren und sind im Prinzip austauschbar. Gleichzeitig konsolidieren sich Märkte und Kunden bündeln ihre Kräfte und werden noch mächtiger. Kunden nutzen ihre Auswahlmöglichkeiten und werden anspruchsvoller. Sie suchen Verbindlichkeit und Bindung. Sie wollen Vertrauen schenken können und wünschen als Gegenleistung Kompetenz und Wertschätzung.

Gute Vertriebsmitarbeiter und Verkäufer stehen für diese Werte, aber sie müssen richtig eingesetzt und motiviert werden. Hier kommen die Management- und Führungsaspekte des Verkaufsmanagements ins Spiel. Im Seminar werden die vertrieblichen Erfolgsfaktoren dargestellt und diskutiert, mit denen die Wirksamkeit der eigenen Vertriebsorganisation erhöht werden kann.

Nutzen

Wir liefern Antworten auf die wichtigsten Verkaufsfragen und zeigen welche die Stellhebel im Verkauf sind, die die Kundenbindung und Verkaufserfolge erhöhen und wie das Wissen, das im Verkauf und Vertrieb steckt, erfolgreich gehoben werden kann.

Zielgruppe

- Führungskräfte, Vertriebs- und Verkaufsleiter, die ihre Vertriebsstrategien und deren Umsetzung systematisch überprüfen wollen und neue Impulse suchen
- Key Account Manager, Produktmanager oder Personen, die für eine solche Position vorgesehen sind, die Ihre Kenntnisse und Perspektive im Verkauf erweitern wollen
- Geschäftsführer und Verantwortliche für Business Units oder Profit Centers, die das Potenzial, das im Verkauf und Vertrieb für ihr Unternehmen liegt, heben wollen

Themenfokus

Modernes Verkaufsmanagement

- Grundlagen, Spielregel und Trends
- Der Verkauf innerhalb der Unternehmensführung
- Ableitung der Vertriebs- aus der Unternehmensstrategie
- Wirkung und Resultate erfolgreichen Verkaufsmanagements

Bausteine einer erfolgreichen Vertriebsstrategie

- Kundendefinitionen und Kundennutzen
- Marktsegmentierung und Wettbewerb
- Vertriebsschienen optimieren
- Neue Vertriebswege im B2B- und B2C-Marketing

Vertriebsmanagement in der Praxis

- Strukturen und Prozesse gekonnt gestalten
- Die Bedeutung der Vertriebsorganisation
- Mitarbeiter führen, die Kultur im Vertrieb entwickeln
- Aufbau und Vergütung der Vertriebsorganisation
- Informationssysteme und Kennzahlen zum Vertriebscontrolling
- CRM, Vertriebsunterstützung und Trade Marketing
- Beispiele aus der Praxis

Gekonntes Key Account Management

- Grundlagen, Bedürfnisse, Ziele und Organisation des KAM
- Das Buying-Center analysieren
- Key Account Management firmenspezifisch aufbauen
- Der richtige Umgang mit Schlüsselkunden
- Anforderungen an den Key-Account Manager

Hebel für mehr Produktivität im Vertrieb und Verkauf

- Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung
- Erfolgsfaktoren für bessere Vertriebsprozesse
- Erfolgsfaktoren für höhere Kundenbindung
- Erfolgsfaktoren in der Mitarbeiterführung
- Steuerung und Controlling der Vertriebsaktivitäten



«Sehr lebendig und mit einem kleinen Teilnehmerkreis sehr intensiv und individuell.»

Filipe da SILVA FERREIRA, ICOF Europe GmbH

«Absolut Spitze – vielen Dank inhaltlich perfekt.»

D. H., Xovis AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/VVK



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 3 Tage
Seminargebühr: EUR 3 300,— // CHF 3 900,—



Marketing- & Vertriebsprogramm

Unser ausführliches Marketing-Programm zu den zentralen Themen des Markterfolgs und des Vertriebs. 4 + 3 Tage.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Die Kunden sind anspruchsvoller geworden, das Marketing und der Vertrieb müssen es noch werden. Um erfolgreich zu sein, benötigt es Differenzierung, Kundenfokussierung, langfristige Kundenbindung, die richtige Kommunikation und die passenden Verkaufs- und Vertriebsstrategien.

In diesem 2-teiligen Programm zeigen wir Ihnen, wie Marketing-Konzepte praxisgerecht entworfen und in Verkaufserfolge und damit messbare Ergebnisse überführt werden (4 + 3 Tage).

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich insbesondere an:

- Führungskräfte und Fachkräfte, die eine praktische Gesamtsicht der zentralen Marketing- und Verkaufsthemen und konkrete Impulse für die eigene Praxis suchen
- Marketingeiter, Produktmanager, Verkaufsleiter und Key-Account Verantwortliche
- Mitarbeiter/innen, die in Zukunft in eine Führungsposition vorrücken sollen, die Marketing- und Verkaufswissen benötigt
- Executives, die Marketing- und Vertriebsentscheidungen kompetent treffen wollen
- Zukünftige Führungskräfte

Themenfokus

Modernes Marketing- & Vertriebsmanagement

- Anforderungen und Ziele
- Strategisches vs. operatives Marketing
- B2C vs B2B Marketing
- Neue Trends wie Social Media und Mobile Marketing
- Marketing Planung und Marketing-Controlling in der Praxis

Marktforschung und Marktanalyse

- Kundenbedürfnisse und ungelöste Probleme als Ausgangspunkt
- Methoden der Marktanalyse
- Vom Wettbewerb lernen: direkte Wettbewerber analysieren

Strategisches Marketing

- Verständnis, Prozessschritte und Philosophie
- Segmentierung und Zielgruppenauswahl: die richtige Konzentration
- Marktposition: Verteidigung, besserer Nutzung und Ausbau
- Erfolgsfaktoren Branding und Corporate Identity

Marketing-Konzepte: Marketing-Mix Entscheidungen

- Aufbau, Struktur und Inhalt eines erfolgsversprechendes Marketing-Konzepts
- Die Produkt-, Leistungs- und Programmpolitik: das richtige Angebot definieren
- Preisgestaltung: die wichtigsten Regeln
- Kommunikationspolitik: Von Werbung über Verkaufsförderung bis hin zum Sponsoring
- Distribution und Vertrieb: Wahl der Absatzwege

Marketing für Innovationen und Aufbau-Geschäfte

- Gesetzmässigkeiten des Innovationsmanagements
- Voice of Customer: Markt und Kunden einbeziehen
- Ideen bewerten und priorisieren
- Ansätze zur Markteinführung

Beziehungsmarketing und Kundenorientierung

- Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung, -bindung und -entwicklung
- Profitabilität, Kundenyalität und Cross-Selling-Potenzial von Kunden kennen
- Massnahmen zur Behandlung von «unprofitablen Kunden»
- Kundenorientierung in allen Hierarchiestufen verankern

Verkaufs- und Vertriebsstrategien

- Die Vertriebsstrategie als Teil der Unternehmensstrategie
- Merkmale einer erfolgreichen Vertriebsstrategie
- Management und Eigenschaften der Vertriebskanäle
- Erfolgreiche Umsetzung am Verkaufspunkt
- Key Account Management
- Verkaufscontrolling



«Sehr gut vorbereitet, sehr interaktiv und intensiv, sehr kurzweilig.»

Thomas REHHORN, RITTAL GmbH & Co. KG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/MVP



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 4+3 Tage
 Seminargebühr: EUR 6 500,— // CHF 7 800,—



Sales Excellence – Verkaufs- & Vertriebstraining für Führungskräfte

Die Entwicklung und Implementierung von Vertriebsstrategien, die erfolgreiche Umsetzung am Verkaufspunkt sowie das überzeugende Verhandeln und Kommunizieren stehen im Mittelpunkt dieses Trainings. 2 x 3 Tage.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Die Tage des «make-and-sell» Marketing sind gezählt. Der Kunde hat hohe Erwartungen und muss überzeugt werden. Zwei wichtige Hebel liegen im Verkauf: zum einen die Konzepte aus dem Verkauf-, Vertriebs- und Key Account Management, zum anderen die Konzepte aus der Psychologie, speziell Kommunikations-, Verhandlungs- und Überzeugungswissen. Dieses zweiteilige Programm kombiniert beide Perspektiven, damit sich Verkaufserfolge einstellen.

Zielgruppe

- Führungskräfte und Fachkräfte aus allen Bereichen, die erkennen, dass letztendlich nur Verkaufserfolge zählen und nach wirksamen Tools und Ansätzen suchen, um diese zu erzielen
- Key Account Manager, Produktmanager oder Personen, die für eine solche Position vorgesehen sind, die Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in Verkauf, Vertrieb und Verhandlung trainieren wollen
- Führungskräfte mit Umsatz, Markt- oder Kundenverantwortung, die neuestes Wissen und Impulse für eine professionelle Verhandlungsführung und eine erfolgreiche Vertriebspraxis suchen

Themenfokus

Modernes Vertriebsmanagement

- Grundlagen, Spielregel und Trends
- Der Verkauf innerhalb der Unternehmensführung
- Ableitung der Vertriebsstrategie aus der Unternehmensstrategie
- Wirkung und Resultate erfolgreichen Verkaufsmagements

Bausteine einer erfolgreichen Vertriebsstrategie

- Die grundlegenden Weichenstellungen
- Kundendefinitionen und Kundennutzen
- Marktsegmentierung und Wettbewerb
- Vertriebsschienen optimieren
- Neue Vertriebswege im B2B- und B2C-Marketing

Vertriebsmanagement in der Praxis

- Strukturen und Prozesse gekonnt gestalten
- Die Bedeutung der Vertriebsorganisation
- Mitarbeiter führen, die Kultur im Vertrieb entwickeln
- Informationen bereitstellen, Informationssysteme gestalten
- Beispiele aus der Praxis

Gekonntes Key Account Management

- Grundlagen und Kriterien
- Key Account Management firmenspezifisch aufbauen
- Der richtige Umgang mit Schlüsselkunden
- Das Entwicklungspotenzial bestimmen

Überzeugende Kommunikation

- Die Psychologie menschlicher Kommunikation
- Wie man Argumentationstechniken anwendet, wie man Einwände überwindet
- Die Bedeutung von Körpersprache
- Lösungsorientierte und verletzungsfreie Gesprächsführung
- Mit Kommunikation überzeugen

Prinzipien erfolgreicher Verhandlung

- Grundsätze des Verhandeln kennen
- Die Psychologie effektiver Verhandlungsführung
- Mit Einwänden gekonnt umgehen
- Abschlussstechniken überzeugend anwenden
- Verhandlungsfehler und Verhandlungshelfer



«Spannende und lehrreich!»

N. N., SCHWENK Zement KG

«Sehr gut, fast zu kurz, noch mehr!»

Tim OTTO, FESTO SE & Co. KG

«Sehr erfrischender Trainer, der gerne auch mal provokant fragt und polarisiert. Insgesamt sehr gute Inhalte sehr gut vermittelt.»

N. N., Leo Pharma GmbH

«Sehr spannend.»

Irina RANDON, Stadler Rail Management AG

«Ausserordentlich hilfreich und voll mit Inputs für die eigene Anwendung.»

Dominik HUTTER, Xovis AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/VVT



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 3+3 Tage
Seminargebühr: EUR 5 900,— // CHF 7 200,—



Effiziente Auftragsgewinnung und Verkaufsfähigkeiten der Zukunft

95 % der Kaufentscheidungen werden emotional gefällt! Dazu ändern sich gerade drastisch die Gesetzgebungen des erfolgreichen Verkaufens. Lernen Sie, wie Sie mit der gezielten Steuerung und dem Einsatz von Emotionen die Aufträge gewinnen, die Sie schon immer erhalten wollten. Mit diesem Intensiv-Seminar liefern wir Ihnen sofort anwendbares und effizientes Praxiswissen zur Sicherung Ihres Verkaufserfolges.

Konzept

Mit der Steigerung Ihrer Verkaufsleistung und einem Set an andersartigen Herangehensweisen, werden Sie sich gegenüber Wettbewerbern behaupten und die Aufträge erhalten, die bis dato nicht möglich waren. Werden Sie zum Umsatztreiber in Ihrem Unternehmen. Dabei schauen wir uns Entwicklungsfelder an, die Sie so sicherlich noch nicht in einem Seminar erlebt haben. Erfahren Sie, wie die VUKA Welt den Vertrieb beeinflusst und was Sie tun können, um dies als Ihre Chance zu nutzen.

Nutzen

- Sie lernen, wie Sie sich als Verkäufer von der Masse abheben und somit die Aufträge erhalten, die Sie bis heute nicht bekommen haben.
- Sie erfahren die Landkarte Ihres Kunden zu entdecken und das Gespräch zu führen und zu steuern.
- Wir zeigen Ihnen was Emotionen auslösen und wie Sie Ihre eigenen Emotionen steuern und für Ihren Verkaufserfolg einsetzen.
- Sie erfahren, wie Sie zum flexiblen Veränderungsprofil werden und somit auf die immer schnelleren Veränderungen Ihrer Kunden eingehen können.
- Sie lernen, wie Sie die richtigen, digitalen Helfer für sich finden und diese verkaufsaktivierend für sich einsetzen.

Zielgruppe

- Aussendienstmitarbeiter, Key Account Manager und Produktmanager die sich von der Masse abheben wollen
- Führungskräfte, Vertriebs- und Verkaufsleiter, die mit Vorbild führen und neue Impulse suchen
- Geschäftsführer, Unternehmer und Executives die innovatives Verkaufswissen schätzen und anwenden möchten

Themenfokus

Auf sich aufmerksam machen

- Ihren Pitch als Kompetenzbringer gestalten
- Gekonnte Positionierung als Experte aufbauen
- Kreativ zur Andersartigkeit – Raus aus der Masse
- Tools für mehr Kreativität im Verkauf
- Begeistern und Verkaufen von der Bühne aus

Die Bedarfsanalyse als Verkaufsturbo einsetzen

- Die Vorqualifikation zu mehr Effizienz im Verkauf
- Eine kundenzentrierte Vorbereitung aufbauen die Begeisterung schafft
- Die strukturierte Bedarfsanalyse und entdecken der Kaufmotive
- Metamodelle nutzen um Ihre Kunden und Mitarbeiter besser zu verstehen
- Einwände zu Freunden machen und schlagfertig verkaufen

Neuronale Verkaufsfertigkeiten

- Grundlagen der Emotionalen Verkaufszintelligenz
- Warum Sie Emotionen im Verkauf einsetzen sollten
- Rational vs. Emotional
- Veränderungen meistern und zum Selbststarter werden
- Eigenmotivation und Erfolgsstrategien
- Das richtige Mindset für Ihren Verkaufserfolg

Kundenzentrierte Kommunikation und Präsentation

- Grundlagen einer kundenzentrierten Präsentation
- Unterschiedliche Menschen- und Verkäufertypen
- Mit schwierigen Kunden umgehen können
- Professionelle Verhandlungen vorbereiten und führen
- Vertrieb- und Führung im Zeitalter der Digitalisierung
- Grundlagen von digitalen Präsentationen

Changemanagement und Erfolgsmindset

- Logische Ebenen des Verkaufens
- Persönlichkeitsentwicklung im Vertrieb
- Grundlagen für Change im modernen Verkauf
- Fördernde Glaubenssätze für Ihren Verkaufserfolg integrieren
- Coaching als Schlüssel der Vertriebsführung
- Resilienz als Energieturbo einsetzen und gesund führen und verkaufen

Rahmenbedingungen für modernes Verkaufen

- Verantwortung und Selbstführung
- Mehrwert entlang der Customer Journey liefern
- Verkaufspsychologie des 21. Jahrhunderts
- Effizienzsteigerung der Aussendiensttätigkeiten
- Der Kampf, den Sie in sich selbst austragen



«Abwechslungsreich und motivierend. Es wurde sehr gut auf die jeweiligen Teilnehmenden und deren Wissenstand eingegangen.»

S. S., Union Asset Management Holding AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/EAV



Durchführung: Deutsch
Seminardauer: 2 Tage
Seminargebühr: EUR 2.200,– // CHF 2.700,–

Zinseszins ist das achte Weltwunder und die mächtigste Sache, auf die ich je gestossen bin.

Albert Einstein



Finanzielle Führung & Controlling

- 42 Finanzmanagement für Executives
- 43 Finanzielle Unternehmensführung
- 44 Finanzkompetenz & Controlling für Führungskräfte
- 45 Finanzielle Führung, Mergers & Acquisitions (M&A) und Wertsteigerung
- 46 Mergers & Acquisitions





Finanzmanagement für Executives

Die Finanzen sind der Blutkreislauf eines jeden Unternehmens. Ohne Kenntnisse von finanzwirtschaftlichen Zusammenhängen kann man als Führungskraft kaum die finanziellen Implikationen von Entscheidungen erkennen und den eigenen Verantwortungsbereich zielgerichtet steuern. Je besser man die Zusammenhänge aber kennt, umso professioneller kann man resultatorientiert Entscheidungen treffen, die das Unternehmen und die finanziellen Potenziale weiterentwickeln. Wir zeigen wie.

Konzept

Im Seminar «Finanzmanagement für Executives» zeigen wir, wie ein Unternehmen, ein Geschäftsbereich oder ein Profit Center finanzmässig zu führen ist, um nachhaltige und kontinuierliche Leistungs- und Wertsteigerungen zu erreichen.

Um erfolgreich zu sein, sollte jede Führungskraft die Instrumente und Steuerungsmechanismen des Finanzmanagements beherrschen, denn sie müssen die Auswirkungen auf Strategie und Rendite erkennen und verantworten.

In umfassender systematischer und verständlicher Form wird in diesem Seminar deutlich gemacht, welche relevanten finanzwirtschaftlichen Entscheidungen aus Executive-Sicht zu treffen sind und welche Impulse und Vorgaben an die Finanzabteilung und an das Controlling gegeben werden sollten.

Nutzen

- Sie updaten und vertiefen Ihr Know-how bezüglich der Finanz-Tools, die Sie in Ihrem Führungsalltag brauchen und verstehen welchen Nutzen die verschiedene Instrumente für Ihren Verantwortungsbereich haben
- Sie sind in der Lage, die zentralen finanziellen Entscheidungen bewusst zu treffen und verstehen es, das Zusammenspiel von Strategie und Finanzen besser zu nutzen
- Sie wissen, welche Informationen Sie von der Finanzabteilung brauchen, um Ihren Bereich «im Griff» zu haben
- Sie lernen Wertsteigerungspotenziale in Ihrem Verantwortungsbereich zu nutzen und gleichzeitig externe Wertsteigerungspotenziale wie z.B. M&A zu erkennen und bewerten
- Sie erfahren wie eine auf langfristigen, nachhaltigen Erfolg angelegte, interne Unternehmenssteuerung aussehen sollte

Zielgruppe

Das 4-tägige Seminar richtet sich an Führungskräfte mit finanzwirtschaftlichem Basiswissen. Dazu gehören u. a. Geschäftsführer, C-Level-Manager, Unternehmer und Vorstände sowie Bereichsleiter, Abteilungsleiter etc., sowie Spezialisten und Experten ohne Führungsverantwortung mit entsprechendem Erfahrungshintergrund.

Themenfokus

Modernes Finanzmanagement

- Aktuelle Herausforderungen und Trends im Finanzmanagement
- Zielsetzungen und Zielkonflikte: Verschiedene Ansätze und Perspektiven des Finanzmanagements
- Was gekanntes Finanzmanagement leisten kann

Finanzwirtschaftliche Analyse als Basis für finanzwirtschaftliche Entscheidungen

- Die wesentlichen Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Bilanz und Bilanzstrategien
- Fallstricke – Was Kennzahlen nicht können
- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung

Finanz- und Liquiditätsplanung

- Planung der Liquidität
- Berücksichtigung von Investitionen in der Finanzplanung

Liquiditätssteuerung, Working Capital Management

- Liquidität und Liquiditätsoptimierung
- Working Capital als Bilanzzahl
- Einsatz und Ziele von Working Capital Management
- Reduktion der Kapitalbindung

Wertorientierte Unternehmensführung

- Cashfloworientierte Steuerung
- Kapitalkostenansätze
- Wertsteigerungspotenziale erkennen

Unternehmensbewertung, Mergers & Aquisitions

- Zielorientierte Unternehmensbewertungsprozesse
- Ertragswertverfahren, Discounted Cashflow-Verfahren
- Due Diligence



*«Sehr gute Gruppengrösse dank kleiner Teilnehmerzahl.
Sehr gute Praxisbeispiele.»*

Thomas FÖRSTER, Hydro Holding Offenburg GmbH

«Praxisrelevant und spannend.»

Joachim HARDT, MA micro automation GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/FIN



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 4 Tage
Seminargebühr: EUR 4 200,— // CHF 4 900,—



Finanzielle Unternehmensführung

Unternehmen müssen auch aus der finanzwirtschaftlichen Perspektive geführt werden. In diesem 2-teiligen Programm wird gezeigt, wie dies geschehen muss, um nachhaltige Leistungs- und Wertsteigerungen zu erreichen.

Konzept

Dieses zweiteilige Finanzprogramm führt in nur 7 Tagen durch die Hauptgebiete des modernen Finanzmanagements und Controllings. Im Rahmen des Programms erfahren die Teilnehmenden:

- was die wesentlichen Methoden und Instrumente der finanziellen Unternehmensführung sind
- wie sie kompetent finanzielle Entscheidungen treffen
- wo ungenutzte Renditestärkungspotenziale in ihrem Verantwortungsbereich liegen
- wie sie moderne Controlling-Instrumente nutzen

Aufbau

Im ersten, viertägigen Teil geht es um das Gesamtgefüge des Finanzmanagements aus Executive-Sicht.

Im zweiten, dreitägigen Teil geht es um die wesentlichen Fragen der wertorientierten Unternehmensführung und des Controllings.

Zielgruppe

Die Teilnehmenden sind Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung oder Mitarbeiter, die auf eine solche Position vorbereitet werden sollen. Ihnen gemeinsam ist, dass sie ihre Kenntnisse in der finanziellen Steuerung vertiefen und die Rationalität und Transparenz von Entscheidungen in ihrem Verantwortungsbereich erhöhen wollen.

Themenfokus

Finanzielle Führung und Finanzmanagement

- Zusammenhänge des Finanzmanagements
- Finanzielle Ziele planen, Ressourcen optimal einsetzen

Unternehmensteuerung mit Kennzahlen

- Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Bilanz und Bilanzstrategien
- Fallstricke – Was Kennzahlen nicht können

Moderne Finanzierungsarten

- Finanzierungsmöglichkeiten, optimaler Finanzierungsmix
- Finanzstrategie und Finanzierungsregeln

Planung, Budgetierung und Investitionsrechnung

- Sinnvoller Aufbau von Planung und Budgetierung
- Komplexität als Feind sinnvoller Budgetierung
- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung

Unternehmensbewertung, Mergers & Acquisitions

- Zielorientierte Unternehmensbewertungsprozesse
- Ertragswertverfahren, Discounted Cashflow-Verfahren
- Auswahl der Zielobjekts, Due Diligence

Liquiditätssteuerung, Working Capital Management

- Liquidität und Liquiditätsoptimierung
- Working Capital als Bilanzzahl
- Reduktion der Kapitalbindung

Kostenmanagement

- Kosten- und Leistungsrechnung für Führungskräfte
- Deckungsbeitragsrechnung
- Praxisbeispiele und Best Practices

Wertorientierte Unternehmensführung

- Cashfloworientierte Steuerung
- Kapitalkostenansätze
- Wertsteigerungspotenziale erkennen

Controlling als Führungsaufgabe

- Moderne Controlling-Prozesse
- Optimierungsentscheidungen
- Effektives Controlling als interne Unternehmensberatung

Performance Management

- Unternehmensziele und Key Performance Indicators
- Quantitative und qualitative Kennzahlen
- Benchmarking

Strategisches Controlling

- Chancen und Risiken im Zentrum des strategischen Controllings
- Risikomanagement kompakt
- Instrumente zur erfolgreichen Strategie-Implementierung



«Ich habe den Austausch sehr genossen und konnte anhand der Beispiele viel für meine jetzige Position mitnehmen.»

Heike HUMBURG, Etribes Connect GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/ZFP



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 4+3 Tage
 Seminargebühr: EUR 6 500,— // CHF 7 800,—



Finanzkompetenz & Controlling für Führungskräfte

Strategischer Erfolg allein reicht nicht, es muss auch «in der Kasse klingeln». Oder anders gesagt: finanzieller Erfolg ist zwar nicht alles, aber ohne finanziellen Erfolg ist alles nichts. In diesem 4-tägigen Seminar führen wir Sie systematisch in die Kunst und das Handwerk des Finanz- und Rechnungswesens ein und trainieren die wichtigsten Fähigkeiten.

Konzept

Gerade der Finanzbereich ist für viele ein unbeschriebenes Blatt, finanzwirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und diese im eigenen Bereich anzuwenden, bereitet vielen Schwierigkeiten. Das muss nicht sein. In diesem 4-tägigen Seminar lernen Sie die entscheidenden Stellschrauben im Finanzbereich kennen und trainieren diese, in dem wir Ihnen einen umfassenden Einblick in die Systematik und Anwendung der finanzwirtschaftlichen Führungsinstrumente wie Bilanz, Erfolgsrechnung, Kostenrechnung, Kalkulation, Deckungsbeitragsrechnung, Investitionsrechnung oder Business Plan geben. Auch lernen Sie die wichtigsten Instrumente für wirkungsvolles Controlling kennen.

Nutzen

- Sie verstehen Kennzahlen und Bilanzen und lernen diese gezielt zu hinterfragen
- Sie lernen es, wichtige Beziehungen im Bereich Rechnungswesen und Finanzen zu erkennen und in Ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden
- Sie gewinnen Sicherheit und Souveränität in Beurteilung von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen
- Sie lernen, wie Sie einen überzeugenden Business Plan erarbeiten
- Sie verstehen, was wirkungsvolles Controlling bedeutet und wie Sie es einsetzen können

Zielgruppe

Das 4-tägige Seminar richtet sich an Führungs- und Fachkräfte aus allen Unternehmensbereichen, die noch kein vertieftes finanzwirtschaftliches Wissen besitzen und ihre Fähigkeiten im Bereich der Finanziellen Führung und des Controlling systematisch erweitern wollen.

Themenfokus

Die finanzielle Führungsaufgabe im Überblick

- Gesamtüberblick über Zusammenhänge und Instrumente
- Aktuelle Herausforderungen und Trends im Finanzmanagement
- Zielsetzungen und Zielkonflikte: Verschiedene Ansätze und Perspektiven des Finanzmanagements

Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen – Alles, was man wissen muss

- Aufgaben und Zusammenhänge
- Die wesentlichen Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Die Bilanz und ihre Aussagekraft
- Kostenrechnungssysteme

Planung, Budgetierung und Business Pläne

- Sinn und Nutzen von Planung und Budgetierung
- Neue Trends in der Budgetierung
- Erfolgreich Business Pläne erstellen

Investitionsrechnung und Finanzierung

- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung
- Planung und Beurteilung von Investitionen
- Finanzierungsarten, Finanzierungsstruktur

Die Bedeutung von Liquidität

- Liquidität und Liquiditätsoptimierung
- Working Capital als Bilanzzahl
- Reduktion der Kapitalbindung

Wertorientierte Unternehmensführung

- Cashflow-orientierte Steuerung
- Kapitalkostenansätze
- Wertsteigerungs- und Gewinnpotenziale erkennen
- Unternehmensbewertung

Controlling und Kostenmanagement

- Kennzahlensysteme zur Steuerung
- Aussagefähigkeit von Kostenrechnungsinstrumenten in der Praxis
- Fixkostenproblematik und die Gestaltung des Break-even-Punktes
- Managementerfolgsrechnung und Deckungsbeiträge



«Sehr gute Abstimmung zwischen den Trainern. Guter Inhalt, sehr praxisnah. Sehr guter Mix zwischen Theorie und Cas Studies.»

N. N., Bionorica SE

«Sehr hilfreich und logisch aufgebaut. Theoretisch fundiert und unterfüttert mit Praxisanwendungen.»

Kristina ROEPER, Gestamp Umformtechnik GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/FRW



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 4 Tage
Seminargebühr: EUR 3 900,— // CHF 4 500,—



Finanzielle Führung, Mergers & Acquisitions (M&A) und Wertsteigerung

Rentables Wachstum wird in immer härter umkämpften Märkten immer schwieriger, gleichzeitig werden Grösse und Skaleneffekte immer wichtiger. Daher sind Mergers und Acquisitions (M&A) eine wichtige Optionen zur Verwirklichung von wertsteigernden Unternehmensstrategien.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

M&A-Projekte sind äusserst komplex und führen häufig zu Wertzerstörung, da Führungskräfte in der Regel selten mit solchen Aufgaben konfrontiert sind und daher häufig Detailkenntnisse und Erfahrungen fehlen.

Eine Option sind externe Berater. Es geht aber auch anders und wir zeigen wie: In diesem zweiteiligen Seminar erhalten Sie Wissen zum Finanzmanagement für Entscheider und Impulse, wie Übernahmen und Zusammenschlüsse zu echten Erfolgsgeschichten und M&A-Risiken vermieden werden.

Nutzen

Im Intensivprogramm »Finanzielle Führung, Mergers & Acquisitions (M&A) und Wertsteigerung« erarbeiten und trainieren Sie die folgenden Kompetenzen:

- Wissen: Ohne solides Wissen im Finanzmanagement sind M&A selten erfolgreich, die Gefahr zuviel zu zahlen ist gross
- Prozess: Sie erhalten einen umfassenden Überblick des Mergers und Acquisitions-Prozesses
- Praxis: Anhand von praktischen Integrationsbeispielen werden Sie auf Erfolgsfaktoren und Stolpersteine sensibilisiert
- Unternehmensbewertung: lernen Sie den neusten Stand der Bewertungspraxis kennen
- Verhandeln: Sie üben M&A-Verhandlungen mit konkreten Beispielen und erhöhen so die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Abschluss
- Networking: Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch und Diskussion mit Referenten und Teilnehmern.

Zielgruppe

Besonders angesprochen sind Führungs- und Fachkräfte, die M&A-Entscheide ihres Unternehmens verbessern und deren Umsetzungserfolg absichern wollen oder Bereichsleiter, Geschäftsführer, Vorstände von Tochtergesellschaften oder Teilkonzernen sowie Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen die demnächst in M&A-Projekte involviert sein werden.

Themenfokus

Modernes Finanzmanagement

- Aktuelle Herausforderungen und Trends im Finanzmanagement
- Zielsetzungen und Zielkonflikte: Verschiedene Ansätze und Perspektiven des Finanzmanagements
- Was gekanntes Finanzmanagement leisten kann

Finanzwirtschaftliche Analyse als Basis für finanzwirtschaftliche Entscheidungen

- Vermögens-, Finanz und Ertragslage
- Bilanz und Bilanzstrategien
- Fallstricke – Was Kennzahlen nicht können

Planung, Budgetierung und Investitionsrechnung

- Neue Trends in der Budgetierung
- Komplexität als Feind sinnvoller Budgetierung
- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung

Liquiditätssteuerung, Working Capital Management

- Liquidität und Liquiditätsoptimierung
- Working Capital als Bilanzzahl
- Reduktion der Kapitalbindung

Wertorientierte Unternehmensführung

- Cashfloworientierte Steuerung
- Kapitalkostenansätze
- Wertsteigerungspotenziale erkennen

Mergers & Acquisitions Grundlagen

- Wesentliche Bestandteile
- Marktteilnehmer & Aktuelle Marktsituation
- Unternehmenskauf/Management Buy-Out/Management Buy-In/Leveraged Buy-Out/Venture Capital/Private Equity

Vorgehensweise im Veräusserungsprozess

- M&A Prozesse
- Transaktionsphasen
- Voraussetzungen, Erfolgsfaktoren und Risiken

Vorgehensweise im Kaufprozess

- Akquisitionsphasen
- Akquisitionsgründe und Erfolgsfaktoren
- Aufgaben des M&A-Beraters

Vorvertragliche Vereinbarungen

- Vertraulichkeitsvereinbarungen und Vertragsstrafe
- Exklusivität
- Letter of Intent (LoI), Memorandum of Understanding (MoU), Heads of Agreement (HoA)
- Indicative-/ Binding Offer

Due Diligence

- Exklusivität
- Data Room
- Financial, Commercial, HR und Legal Due Diligence

TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/FINMA



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 4+2 Tage
 Seminargebühr: EUR 5 800,— // CHF 6 900,—



Mergers & Acquisitions

Dieses Kompaktseminar Mergers & Acquisition leistet einen hervorragenden Beitrag zur fachübergreifenden Einarbeitung in den beratungsintensiven und zukunftssträchtigen Wachstumssektor M & A. Dauer 2 Tage.

Konzept

Trotz der zunehmenden Relevanz der Unternehmensakquisitionen und -kooperationen in der Unternehmenslandschaft fehlt es bei dem so wichtigen Themengebiet Mergers & Acquisitions noch weitgehend an einer interdisziplinären Auseinandersetzung.

Auf der Basis relevanter Theorien und Strategieansätze für Unternehmenszusammenschlüsse präsentieren wir in diesem Seminar in einer fundierten, übersichtlichen und leicht verständlichen Darstellung die wesentlichen Prozesse der Unternehmensakquisition und -kooperation aus strategischer, kapitalmarkttheoretischer, organisatorischer, bilanzbewertungsspezifischer, steuerlicher und rechtlicher Perspektive.

Nutzen

Im Intensivseminar »Mergers & Acquisitions« erarbeiten und trainieren Sie die folgenden Kompetenzen:

- Prozess: Sie erhalten einen umfassenden Überblick des Mergers und Acquisitions-Prozesses
- Querdenken: Sie sehen neue wissenschaftliche und praktische Perspektiven der Due Dilligence und der Unternehmenszusammenschlüsse
- Praxis: Anhand von praktischen Integrationsbeispielen werden Sie auf Erfolgsfaktoren und Stolpersteine sensibilisiert
- Unternehmensbewertung: lernen Sie den neuesten Stand der steuerlichen und finanziellen Bewertungspraxis kennen
- Verhandeln: Sie üben M&A-Verhandlungen mit konkreten Beispielen und erhöhen so die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Abschluss
- Networking: Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch und Diskussion mit Referenten und Teilnehmern.

Zielgruppe

- Besonders angesprochen sind Führungs- und Fachkräfte, die M&A-Entscheidungen ihres Unternehmens verbessern und deren Umsetzungserfolg absichern wollen oder Bereichsleiter, Geschäftsführer, Vorstände von Tochtergesellschaften oder Teilkonzernen sowie Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen, die demnächst in M&A-Projekte involviert sein werden.
- Weiterhin wendet sich das Seminar an Führungskräfte aus Fachabteilungen, die den M&A-Prozess begleiten, wie Strategische Planung, Beteiligungsmanagement, Controlling, Personal und Recht.
- Das Seminar ist sowohl auf Mitarbeiter aus Konzernen, als auch auf Führungskräfte aus dem Mittelstand ausgerichtet, die ihr praxisrelevantes Wissen erweitern wollen sowie für begleitende Berater (Banker, Juristen, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater), die ihre Fachkompetenz auf den neusten Stand bringen wollen.

Ausgangssituation

- Umwelt- und Unternehmensveränderungen, Entwicklung des M&A-Marktes
- Erfolgs- und Risikofaktoren der Akquisition
- Best/Worst-Practice Beispielen von M&A's
- Soft Facts einer Due Diligence, Schlüssel zum Erfolg von M&A's
- Prozesse der Unternehmensakquisitionen und Due Diligence Prozess

Vorvertragliche Vereinbarungen

- Vertraulichkeitsvereinbarungen und Vertragsstrafe
- Letter of Intent (LoI), Memorandum of Understanding (MoU), Heads of Agreement (HoA)
- Indicative-/ Binding Offer

Due Diligence

- Zielsetzungen, Ausgestaltungsmöglichkeiten und Durchführung
- Soft Facts der Due Diligence
- Financial Due Diligence
- Commercial Due Diligence
- Human Resource Due Diligence
- Legal Due Diligence

Unternehmenskaufvertrag (Deutsch und Angelsächsisch)

- Verkaufsformen (Asset Deal/Share Deal) und steuerliche Betrachtungen
- Besondere Erscheinungsformen (Kooperationen, Allianzen, Joint Ventures)
- Garantien und Gewährleistungen mit Beispiel eines Garantiekataloges

Von der Vertragsverhandlung zur Übergabe

- Inhalte und Bedeutung der Vertragsverhandlung
- Bieterverfahren/Limited Tender und Taktiken
- Signing und Closing

Unternehmensbewertungen

- Kapitalwert- und Bilanzmethoden
- Multiples
- Sonstige Bewertungen im Rahmen der Due Diligence

TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/M&A



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 2 Tage
 Seminargebühr: EUR 2.200,— // CHF 2.700,—

*Hire people who are better than you are,
then leave them to get on with it.*

David Ogilvy



Führung & Leadership

- 48 Leadership Seminar für Executives (LSE)
- 49 Advanced Leadership – Konflikte, Motivation & Resultate
- 50 Executive Leadership Programm
- 52 Den Stress im Visier – Mehr Erfolg und Führungsstärke durch Schiesstraining
- 53 Führungskompetenz & Leadership
- 54 First Leadership: Führungsprogramm für Nachwuchskräfte
- 56 Leading Change – Wie Wandel im Unternehmen gelingt
- 57 Leader-Qualitäten – Führungsstärke & Entscheidungskompetenz





Leadership Seminar für Executives (LSE)

Wer eine Executive Position inne hat, weiss, wie schwierig es ist, Mitarbeiter indirekt oder direkt und oft über mehrere Ebenen hinweg für gemeinsame Ziele zu motivieren und wirksam zu führen. In diesem 4-tägigen Führungstraining für die Praxis lernen Sie, wie sie Ihre Leadership-Skills vertiefen und was getan werden muss, um Mitarbeiter und sich selbst zu optimaler Leistung weiterzuentwickeln.

Konzept

Wenn man es bis in Positionen mit Erfolgsverantwortung geschafft hat bzw. für solche Positionen vorgesehen ist, kann man davon ausgehen, dass gute fachliche Kenntnisse und methodische Fähigkeiten vorhanden sind. Um aber weiter voran zu kommen und sich und andere zum Erfolg zu führen, kommt es auf Persönlichkeitsstärke, soziale Kompetenz und Leaderqualitäten an. Im Seminar «Leadership für Executives» wird Ihnen vermittelt, wie Sie sich selbst und Ihre Mitarbeiter zu mehr Leistung im Berufsalltag bringen.

Nutzen

- Sie packen Ihre Führungsaufgaben mit vielen neuen Impulsen an und aktualisieren Ihr Führungswissen
- Sie verstehen es, Ihre Persönlichkeit, Ihren Führungsstil und eigenen Leader-Qualitäten von Aktionismus auf dauerhafte Resultate zu fokussieren
- Sie gewinnen an Effektivität, weil Sie die Hebel direkter und indirekter Führung zu nutzen verstehen
- Sie verstehen es in Ihrem Verantwortungsbereich, durch verbesserte Motivation hervorragende Leistungen zu fördern und zu erzielen
- Sie lernen, produktiv mit Stress und Konfliktsituationen umzugehen und legen die Grundsteine für dauerhaft hohe Leistungen und ein erfolgreiches Leben

Zielgruppe

Das Seminar «Leadership für Executives (LSE)» richtet sich an Führungskräfte in Executive Positionen wie Geschäftsführer oder Vorstände, aber auch an Führungskräfte der oberen Ebenen wie Bereichsleiter, Hauptabteilungsleiter oder Profit-Center-Leiter. Auch angesprochen sind Unternehmer, Berater, Aufsichtsräte. Erfahrung als Führungskraft wird vorausgesetzt.

Themenfokus

Führungsherausforderungen und Leadership-Kompetenzen

- Persönlichkeit und Authentizität
- Kommunikation und Konfliktmanagement
- Team- und Gruppenbildung und deren Entwicklung
- Implementierungsstärke und Change Management

Die eigene Persönlichkeit im Führungsprozess

- Was ist effektives Führungsverhalten?
- Der eigene Führungsstil
- Die Ebenen der Persönlichkeit
- Stärken- und Schwächen-Management
- Sich selbst entwickeln

Führung von Führungskräften

- Effektive Delegation auf oberster Ebene
- Nachhaltige Motivation von Führungskräften
- Umgang mit starken Persönlichkeiten
- Konflikt-Management in der Führungsmannschaft
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz

Hierarchie, Macht und Vertrauen in der Führung

- Autorität, das eigene Machtverhalten und Durchsetzungsstrategien
- Der souveräne Umgang mit Machtspielen und Manipulation
- Vertrauen als Basis für Leistung und Motivation
- Aufbau und Förderung einer Vertrauenskultur

Work-Life Balance als Basis erfolgreicher Führung

- Aktuelle Standortbestimmung: Werte und die eigene Lebensvision
- Umgang mit Grenzen, Stress und Selbstmanagement
- Gelassenheit trotz Widersprüchen, Spannungen und Konflikten
- Persönliche Massnahmenplanung

Führen durch Empowerment, Mentoring und Coaching

- Empowerment als Neuverteilung von Einfluss
- Verantwortung, Initiative und Selbstorganisation als Ziele
- Die Potenziale der Mitarbeiter ausschöpfen
- Leistungen richtig beurteilen und glaubwürdig anerkennen
- Coaching als Methode für effektivere Führung



*«Es war sehr gut investierte Zeit.
Sehr hilfreich für den Alltag.»*

Erich SEIDL, Lohmann & Rauscher GmbH

*«Gut und individuell auf meine Bedürfnisse zugeschnitten.
Hilfreich auch zur Selbstreflektion.»*

N. N., Arbeitsagentur Regionaldirektion Nordrhein-Westfalen



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/LEA



Durchführung: Deutsch // Englisch
Seminardauer: 4 Tage
Seminargebühr: EUR 4 200,— // CHF 4 900,—

Auch als Inhouse-Seminar durchführbar. Telefon +41 (0)44 7000166



Advanced Leadership – Agilität, Motivation & Resultate

Das praxiserprobte Leadershipseminar für erfahrene Führungskräfte: Lernen Sie sich und Ihre individuellen Stärken als Führungskraft in unterschiedlichen Führungssituationen besser kennen und setzen Sie Ihre Führungsqualitäten noch effektiver ein. Während des Seminars wird intensiv trainiert und die Interaktion mit dem Dozenten und den anderen Teilnehmern stehen dabei im Mittelpunkt.

Konzept

Führungskräfte sind dann erfolgreich, wenn sie es schaffen, das Potential, das in ihren Mitarbeitern steckt, zu mobilisieren und auf Ziele hin auszurichten. Das ist einfacher gesagt als getan, auch wenn man jahrelange Führungserfahrung aufweisen kann. Denn der Führungsalltag ist fast täglich von Widersprüchen, Wandel, Spannungen und Konflikten geprägt, die zu Reibungsverlusten führen, die selbst erfahrenen Führungskräfte ihre Grenzen aufzeigen. Wie man durch praxistaugliche Impulse und neuestes Wissen in den wichtigsten Themen des Leaderships diese überwindet, zeigen wie Ihnen in diesem 3-tägigen Top-Seminar.

Zielgruppe

Das 3-tägige Advanced Leadership Training richtet sich an leistungsorientierte und erfahrene Führungskräfte, die

- ihr Führungsverhalten und ihre Führungsautorität weiter entwickeln wollen
- mehr Motivation und Energie aus Ihren Mitarbeitern herausholen wollen
- mit Konflikten und Spannungen erfolgreicher umgehen wollen
- die Inputs und Werkzeuge für gekonntes Change Management wollen
- dank Coaching-Skills, ihre Mitarbeiter zur Eigenverantwortung führen wollen

Themenfokus

Resultate und das eigene Führungsverständnis

- Führen statt Ausführen als wichtigster Hebel resultatorientierten Managements
- Standortbestimmung: das eigene Selbstverständnis und die Wirkung des eigenen Führungsverhaltens in unterschiedlichen Führungssituationen
- Einfluss von Hektik, Stress und Unvorhergesehenem auf das persönliche Verhalten
- Mentoring

Kommunikation und Konfliktbewältigung

- Wertschätzung als Grundlage erfolgreicher Kommunikation
- Klassische Kommunikationshindernisse vermeiden
- Psychologische Reaktionen in Konflikten
- Instrumente des Konfliktmanagements
- Methoden zum Aufbau einer konstruktiven Konfliktkultur

Führung im digitalen Zeitalter

- Neue Wege der Zusammenarbeit im Team
- Digitale Zusammenarbeit gestalten
- Lernen von Start-ups
- Kollaborative Werkzeuge für Schnelligkeit und Agilität

Change und Change Management – Erkenntnisse aus der Praxis

- Psychologie von Veränderungen
- Faktoren für erfolgreiches Change Management
- Veränderungsprozesse richtig managen – Werkzeuge aus der Praxis
- Die eigene Person als erfolgreicher Change Manager

Motivation und Coaching von Mitarbeitern

- Was intrinsische Motivation bedeutet
- Nachhaltig motivieren
- Wie Motivation verloren geht
- Wie wird die Führungskraft zum Coach?
- Die Grundelemente und Prinzipien erfolgreichen Coachings

Teams und Teamentwicklung

- Merkmale von erfolgreichen Teams
- Prinzipien gekonnter Teamentwicklung
- High Performance Teams schaffen
- Teams richtig zusammensetzen und resultatorientiert führen
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz



«Sehr wertvoll!»

N. N., boxXpress.de GmbH

«Das Seminar war sehr gut. Ich kann weiterempfehlen.»

Phuoc LAM, Johnson Controls Advanced Power Solutions GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/ALEA



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 3 Tage
 Seminargebühr: EUR 3 300,— // CHF 3 900,—



Executive Leadership Programm

Von modernen Motivationsansätzen über Unternehmenskultur, Mitarbeiterführung, Konfliktmanagement bis hin zu erfolgreichem Change Management: dieses 2-teilige Programm bietet für die wichtigsten Aspekte des Executive Leaderships Orientierungshilfen, Impulse und Lösungsvorschläge. Praktisch und umsetzbar.

Konzept

Jede Managementebene benötigt unterschiedliche Führungsqualitäten. Im Executive Management ist der Anteil ausführender Tätigkeiten gering, Führungsaufgaben nehmen den Grossteil der eigenen Zeit ein und Erfolgsverantwortung steht im Mittelpunkt. Um diesen Erfolg zu erreichen, heisst es die persönliche Effektivität als Führungskraft zu steigern, indem andere befähigt werden, Resultate zu erzielen. Wir zeigen in 7 Tagen wie.

Aufbau

Zunächst 4-tägiges Seminar zu erfolgreicher Mitarbeiterführung und den eigenen Führungsqualitäten, dann 3 Tage zu gelungenem Veränderungsmanagement.

Nutzen

- Sie gewinnen an Effektivität, weil sie Ihre persönlichen Stärken in der Führung einsetzen und die neusten Erkenntnisse der Führungslehre anwenden können
- Sie wissen, wie Sie in schwierigen Führungssituationen, die Ruhe bewahren und mit unterschiedlichen Interessen und machtpolitischen Konflikten umgehen
- Sie verstehen es, Mitarbeiterpotenziale zu erkennen und fördern
- Sie lernen Wege zur Entwicklung eines starken und loyalen Führungsteams kennen
- Sie packen Ihre Aufgaben mit vielen neuen Impulsen und mehr Sicherheit an und verstehen es besser, Ihre Mitarbeiter zu motivieren
- Sie lernen, wie Sie Veränderungen im eigenen Verantwortungsbereich implementieren und Change-Prozesse dank wirkungsvoller Instrumente richtig steuern

Zielgruppe

Das Executive Leadership Programm richtet sich insbesondere an:

- Executives, die Richtung vorgeben und ihren Verantwortungsbereich zu überdurchschnittlichen Resultaten führen wollen
- Führungskräfte und Praktiker, die ihr bestehendes Führungswissen kritisch hinterfragen und erweitern wollen
- Executives sowie Führungskräfte, die für entsprechende Aufgaben vorgesehen sind und die die Themen resultatorientierter Führung kompakt kennenlernen sollen
- Leiter/innen von Abteilungen, Profit-Centern oder Produktgruppen mit Ergebnisverantwortung, die neue Impulse zur Bewältigung anspruchsvoller Führungsherausforderungen suchen
- Mitarbeiter/innen, die in Zukunft in eine Führungsposition vorrücken sollen, die Leader-Qualitäten benötigen

Das Programm richtet sich an Teilnehmende aus privaten und öffentlichen Unternehmen aller Branchen und Grössen, die in leitenden Positionen Ergebnisverantwortung für ein Unternehmen oder eine Organisationseinheit innehaben und mehrjährige Führungserfahrung besitzen.

Themenfokus

Executive Leadership: Die Multiplikation der eigenen Wirkung

Ohne Kompetenz, Entscheidungsstärke und Verantwortung ist wirksame Führung nicht möglich. Aber erfolgreiches Executive Leadership geht weiter. Durch Führungsfähigkeiten und Persönlichkeit entsteht die Hebelwirkung mit der Executives nachhaltig gestalten, lenken und umsetzen. Wir demonstrieren, was Executive Leadership bedeutet und was getan werden muss, um Mitarbeiter und sich selbst zu optimaler Leistung weiter zu entwickeln.

- Das Rüstzeug für effektive Führung: Instrumente und Prinzipien
- Leadership und Persönlichkeit
- Die wichtigsten Leader-Qualitäten
- Selbstreflexion und Fremdwahrnehmung
- Die permanente Weiterentwicklung als Führungskraft
- Führung und Umsetzung
- Sicherstellung von Work-Life Balance

Führungsverhalten im Geschäftsalltag

Erfolgreiche Executives wissen, dass sie den nachfolgenden Stufen Vertrauen in die eigenen Entscheidungen vermitteln und Orientierung in schwierigen Situationen geben müssen. Sie haben ihr eigenes Führungsverhalten im Griff, sie setzen in entscheidenden Momenten die richtigen Impulse und üben mit Geschick Einfluss aus. Erst professionelles Führungsverhalten hilft schwierige Situationen zu meistern und Menschen für Ziele zu begeistern.

- Die Psychologie erfolgreichen Führungsverhaltens
- Aktuelle Forschungsergebnisse und die relevantesten Konzepte für die Praxis
- Persönlichkeitsstruktur und Verhaltenspräferenzen
- Situativ passende Führungsstile
- Effektive Selbstführung
- Einflussnahme durch Kommunikationsstärke und Sozialkompetenz
- Leading Leaders
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz
- Machtpolitisches Geschick

Erfolgsversprechende Motivationsansätze

Jeder will motivierte Mitarbeiter. Motivation herzustellen ist aber eine komplexe Führungsherausforderung, bei permanentem Zeitdruck und ständigen Veränderungen ist sie schwierig. Einfach dagegen ist es, Motivation zu zerstören. Wir zeigen, wie Executive-Verantwortliche überdurchschnittliche Motivation erreichen können und welche Fallen es zu vermeiden gilt.

- Was man über nachhaltige Motivation weiss
- Die Bedeutung intrinsischer Motivation
- Die Akzeptanz und Begeisterungsfähigkeit als Chef steigern
- Die wichtigsten Regeln der Delegation
- Kommunikation motivationssteigernd einsetzen

Eine Vertrauenskultur herstellen

Eine Kultur des Vertrauens ist Voraussetzung für erfolgreiches Leadership. Sie ermöglicht es, letztendlich die eigene Wirkung zu multiplizieren und führt zu den gewünschten Ergebnissen. Die Bedeutung der Unternehmenskultur für gutes Betriebsklima, hohe Arbeitsmotivation oder exzellenten Kundenservice ist bekannt. Wer weiss, wie eine funktionierende Vertrauenskultur entsteht und wie sie wirkt, kann auch steuernd eingreifen und eine gezielte Veränderung der Kultur erreichen. Wir zeigen wie.

- Unternehmenskultur als strategischer Erfolgsfaktor
- Was ist eine Vertrauenskultur, wie funktioniert sie?
- Wie kann ein Klima von Leistung, Vertrauen, Wertschätzung und Weiterentwicklung gefördert werden?
- Fakten zur Unternehmenskultur, die Executives kennen sollten
- Ausdrucksformen der Unternehmenskultur, das Management von Symbolen

Mitarbeiterpotenziale erkennen und nutzen

Kompetente und motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel zu nachhaltigem Unternehmenserfolg. Sie leisten erfolgreiche Beiträge und entlasten Sie gleichzeitig in Ihren Aufgaben. Aber nicht alle Unternehmen und Führungskräfte schöpfen das Potenzial voll aus, das ihre Mitarbeiter dem Unternehmen zur Verfügung stellen können. Wir zeigen wie sie mit Ihrem Mitarbeitern Ihren Verantwortungsbereich voran bringen.

- Erfolgsrelevante Eigenschaften bei Mitarbeitern erkennen, freisetzen und aktivieren
- Mitarbeiter systematisch entwickeln
- Das Entwicklungs- und Fördergespräch
- Wie kann ein ständiger Lernprozess in den Alltag integriert werden?
- Die Rolle von Feedback, Coaching und Mentoring

Change Management in der Praxis

Executives sind immer wieder mit Veränderungen durch neue Projekte oder Strategien konfrontiert. Diese Veränderungen nachhaltig und kompetent zu meistern ist die Basis für nachhaltigen Führungserfolg. Dies ist einfacher gesagt als getan, noch immer scheitert der Grossteil aller Veränderungsinitiativen. Wir zeigen, wie Wandel gelingen kann.

- Worum geht es bei Change Management?
- Warum ist Veränderungsmanagement eine so wichtige Führungskompetenz?
- Eine positive Einstellung zu Wandel im Unternehmen verankern
- Instrumente und Prozesse, die helfen, Change Projekte erfolgreich durchzuführen



«Sehr gut, viele Anregungen und Keimzellen für die spätere Umsetzung.»

N. N., DLR

«Hat Spass gemacht, war interessant, hat wichtige Impulse geliefert.»

N. N., Emscher Lippe Energie GmbH

«Für mich hilfreich und gut.»

Leonhard VECKES, GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH

«Sehr interaktiv, sehr praxisbezogen, kurzweilig, Praxisdiskussionen und keine fiktiven Rollenspiele.»

N. N., Procter & Gamble

«Interessant, aufschlussreich, ansteckend und anregend!»

N. N., AUDI AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/ELP



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 4+3 Tage
 Seminargebühr: EUR 6 700,— // CHF 7 900,—



Den Stress im Visier – Mehr Erfolg und Führungsstärke durch Schiessstraining

Stressresistenz ist eine wichtige Eigenschaft moderner und erfolgreicher Führungspersönlichkeiten. Denn Stress, egal ob in seiner negativen oder positiven Ausprägung, ist an der Tagesordnung.

Doch leider wird in der Aus- und Weiterbildung oft «nur» der Kopf trainiert, nicht jedoch der Körper. Gerade in einfachen Dingen, wie z. B. der richtigen Atmung oder der Erfahrung im erfolgreichen Umgang mit körperlichen Bedrohungssituationen, liegt einer der Schlüssel für erfolgreiches Handeln und Führen.

Konzept

Gute und erfolgreiche Manager zeichnen sich unter anderem dadurch aus, dass sie in der Lage sind, unter Druck und in unbekanntem Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren und Stress vermeiden. Sie lassen sich nicht durch unbekannte Situationen, unerwartete Kritik oder Misserfolge aus der Ruhe bringen. Gleichzeitig nehmen sie berechtigte Bedenken auf und berücksichtigen sie entsprechend. Dieses Seminar zum Stressmanagement verfolgt dabei einen neuen Ansatz. Es vermittelt Techniken, wie sie bei Spezialeinheiten, beim Militär sowie bei Sportschützen und bei Jägern für den Umgang mit Stresssituationen ihren Einsatz finden. Das Erlernte wird mit Hilfe zweier spezialisierter Trainer dann auf den Managementbereich übertragen. Zielsetzung dieses Kurses ist es, Ihnen beizubringen, wie Sie unter grösstem Stress einen kühlen Kopf bewahren – sowohl im Training am Schiessstand als auch jederzeit im Unternehmen.

Sie spüren das Ergebnis unmittelbar. Wer so gelernt hat, seinen Stress zu kontrollieren, wird dies auch in schwierigsten Verhandlungssituationen meistern.

Nutzen

Nach dieser Weiterbildung haben Sie Folgendes gelernt:

- Sie haben verstanden, wie Stress entsteht und wie er sich auf Körper und Motivation auswirkt
- Sie können Ihre Stresskurve und die anderer Menschen einschätzen und steuern und somit Ihre Leistungsfähigkeit optimieren
- Sie wissen, welche Situationen und Verhaltensweisen bei Ihnen Stress auslösen und wie Sie diese vermeiden
- Sie beherrschen praktische Übungen zur Stressbewältigung, die sowohl kurzfristig als auch langfristig helfen
- Sie haben Techniken kennengelernt, die u. a. Spezialeinheiten nutzen, um Stresssituationen wie eine Geiselnahme zu bewältigen und können diese in Ihren beruflichen Alltag transferieren
- Sie bleiben unter grosser Belastung ruhig und vermeiden so Fehler
- Sie können Situationen strategisch einschätzen und Ergebnisse zu Ihrem Vorteil gestalten
- Sie können Stress durch taktisches Handeln vermindern
- Sie decken Manipulationsversuche durch andere leichter auf

Zum Seminar gehören zahlreiche Übungen, in denen Sie den Umgang mit Stress trainieren. Sie wenden das Gelernte u. a. bei Schiessübungen unter Anleitung eines renommierten Schiesstrainers an.

Das Seminar richtet sich dabei ausdrücklich an Teilnehmer, die bisher noch keinerlei Vorkenntnisse mit Waffen haben. Dank unserer Dozenten werden Sie rasch erste Treffer landen können und Sicherheit steht selbstverständlich an oberster Stelle.

Zielgruppe

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, unabhängig von Alter, Branche und Hierarchiestufe. Vorkenntnisse zum Thema Waffen sind ausdrücklich nicht notwendig.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass Personen, die sich den Anweisungen der Instruktoren widersetzen, aus Sicherheitsgründen unverzüglich vom Seminar ausgeschlossen werden müssen.

Themenfokus

Was erlebt ein Schütze mental, wenn er den Abzug seiner Waffe betätigt? Er setzt sich zwangsläufig den Urängsten der Menschheit aus: Knall, Blitz, Feuer, Rückstoss und das Schlagen der Waffe sind Stressfaktoren, die Schützen nur durch Reflexion und Training in den Griff bekommen. Nur ein Schütze, der seine innere Angst überwindet und dabei die Ruhe bewahrt, wird Erfolg haben. Durch eine Vielzahl unterschiedlicher Schiessübungen, die Sie aktiv im Seminar stets unter Aufsicht eines Profi-Schiesstrainers erleben, ist Ihr Erfolg der erlernten Techniken sofort messbar.

- Mentale Vorbereitung
- Schiessstraining
- Grundlagen des Stressmanagements
- Verhalten in Stresssituationen
- Stressresistenz
- Kommunikation und Führung unter Druck
- Die Kunst des richtigen «Nein-Sagens»



«Super Trainer und Atmosphäre.»

Christian FALK, Reply AG

«Das Seminar war spitze, ideale Teilnehmergrösse und Dozenten Auswahl.»

S. P., Dr. Ludwig Roth GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/SIV



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 2 Tage
 Seminargebühr: EUR 3 300,– // CHF 3 900,–



Führungskompetenz & Leadership

Das Führen von Mitarbeitern ist mit die schwierigste Managementaufgabe überhaupt, gerade wenn man vielfältigen Erwartungen und Wünschen seitens der Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten ausgesetzt ist. Führungskompetenz ist notwendig und hilfreich, Leadership sorgt für die erfolgreiche Positionierung für heutige und kommende Führungsaufgaben. Wie Sie ebenso gelassen wie wirkungsvoll auf kontinuierlich wachsende Herausforderungen reagieren können, zeigen wir in diesem 4-tägigen Seminar.

Konzept

Führung und Leadership sind grosse Forschungsfelder in der Managementliteratur. Dies sicherlich, weil man nie genug Führungsqualitäten haben kann und die Anforderungen an diese sich je nach Herausforderung ändern.

Damit man effektiv führen kann, braucht es ein solides Fundament an Kenntnissen der resultatorientierten Führung und konkretes Trainieren dieser Kenntnisse. Denn der Entwicklung von Führungsqualitäten sollte mit gleichem Einsatz begegnet werden, wie Sie es in anderen Gebieten Ihres Aufgabenbereichs – Strategie, Marketing oder im Finanz-Management – tagtäglich beweisen und darf nicht hinten anstehen.

Nur wenn Ihre Mitarbeiter ausreichend Vertrauen in Ihre Führungskompetenz fassen, dürfen Sie Achtung und Motivation erwarten. Die Art und Weise, wie Sie mit sich selbst und anderen Personen umgehen und welche Wirkung Sie damit entfalten, macht letztlich die Effektivität und Effizienz Ihrer Führungsarbeit aus. Leadership bedeutet gegenseitige Inspiration und Motivation. Diese Aspekte werden im Seminar trainiert.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Praktiker, High Potentials, Stabsmitarbeiter, Projekt- und Teamverantwortliche aus allen Hierarchiestufen und Bereichen, die erfahren wollen,

- wie sie sich selbst erfolgreich managen und so die Grundsteine für erfolgreiche Mitarbeiterführung legen
- wie sie mit Erwartungen und Wünschen seitens Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten umgehen
- was die wesentlichen Elemente für wirksame Führung sind
- welche Führungsinstrumente, ihre Kompetenzen als Führungskraft steigern
- wie sie den Weg zum harmonischen Gleichgewicht zwischen beruflichem und privatem Umfeld gehen

Themenfokus

Was bedeutet Führen im Führungsalltag?

- Führen heisst kommunizieren
- Lernstile und Learning Organization
- Empathie und Menschenkenntnis
- Macht und Machtspiele

Ich als Führungskraft: Rollen und Stile

- Was ist mir selbst wichtig?
- Die verschiedenen Rollen kennen und ausfüllen
- Situativ richtige Führung
- Selbst- und Zeitmanagement
- Persönlichkeit zählt! – Ihre Rolle im Unternehmen

Mitarbeiter auswählen, beteiligen und entwickeln

- Strategisches Personalmarketing
- Nachhaltige Anreizsysteme
- Delegieren und Feedback geben

Teamentwicklung

- Rollen, Phasen und Notwendigkeiten von Teams
- Gekonnte Teamzusammenstellung
- Die Kunst, Menschen zu fördern
- Inspirierende und ergebnisorientierte Führung auf Teamebene

Mit Zielen führen, kooperativ planen und entscheiden

- Warum Ziele so wichtig sind
- Mitarbeiter wahrnehmen und stärkenorientiert einsetzen
- Sicher entscheiden und effektiv delegieren

Motivation und Vertrauen

- Ohne Vertrauen geht nichts!
- Motivation als Führungsaufgabe
- Die Bedeutung von Vorgeschichten

Kommunikation und Konfliktmanagement

- Mit Gesprächen führen
- Schwierige Situationen und Konflikte kommunikativ bewältigen
- Erfolgreiches Coaching

Leadership

- Resultate im Mittelpunkt erfolgreichen Leaderships
- Führen, Fördern, Coachen – Führung als Performance-Coaching
- Managen von Komplexität und Wandel
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz



«Erfrischend anders. War sehr gut auf die Bedürfnisse/Themen der Teilnehmer abgestimmt.»

E. H., Leo Pharma GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/FL

Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 4 Tage
 Seminargebühr: EUR 3900,— // CHF 4500,—





First Leadership: Führungsprogramm für Nachwuchskräfte

Wer Mitarbeiter für gemeinsame Ziele motivieren und wer den Wirkungsgrad der eigenen Leistung steigern will, braucht Führungskompetenz. Dieses 10-tägige Seminar in drei Teilen zeigt ambitionierten Nachwuchskräften, wie sie sich selbst erfolgreich führen, wie sie den «Erfolgsfaktor Mensch» sozialkompetent verstehen und andere zu Höchstleistungen motivieren.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Immer dann, wenn Resultate nicht mehr durch Fleiss und Wirken des Einzelnen erreicht werden können, wenn es also andere braucht, um Ziele zu erreichen, beginnt Führung.

Durch Sachkompetenz macht man zwar auf sich aufmerksam, durch Führungs- und Sozialkompetenz erzielt man aber nachhaltige Erfolge im Sinne des Unternehmens und klettert auf der Karriereleiter nach oben.

Der Weg zur erfolgreichen Führungskraft ist eine anspruchsvolle und komplexe Herausforderung mit zahlreichen Fallstricken. Um diese zu umschiffen, sind ein effizientes Selbstmanagement, eine selbstbewusste Wahrnehmung der eigenen Führungsrolle, Führungskompetenzen und wirkungsvolle Kommunikation gefragt.

Wir trainieren diese Fähigkeiten und dazugehörigen Methoden und zeigen, wie Sie diese in die Praxis umsetzen können.

Ziele des Führungstrainings sind:

- die wesentlichen Grundlagen und Zusammenhänge einer resultat- und mitarbeiterorientierten Führung aufzuzeigen
- Grundlegende Kenntnisse von Führungswissen aufzuzeigen
- die Instrumente und Methoden der Führung kennenzulernen und in ihrer effektiven Anwendung zu üben
- die Bedeutung der sozialen Kompetenz zu erkennen und das eigene Verhalten in Gruppen- und Führungsprozessen zu verbessern
- die eigenen Stärken im Auftreten und Wirken zu erkennen und besser zur Geltung zu bringen
- Kommunikationsfähigkeiten auszubauen
- sich selbst und das Unternehmen oder die Organisation in wichtigen Situationen überzeugend zu repräsentieren

Aufbau

- Teil 1: Führung und Leadership (4Tage)
- Teil 2: Persönlichkeit und Auftreten (3Tage)
- Teil 3: Kommunikation und Verhandlung (3Tage)

Die Reihenfolge der Module kann variieren. Sie sind auch frei, die Reihenfolge bei Ihrer Anmeldung ohne Zusatzkosten zu ändern.

Zielgruppe

- Jüngere Führungskräfte in ihrer ersten Führungsfunktion, die ihre Fachkompetenz durch Führungs- und Sozialkompetenz ergänzen wollen, um die erwarteten Resultate zu erzielen
- Nachwuchskräfte und Junior-Manager, die für eine neue Führungsaufgabe vorgesehen sind und sich darauf vorbereiten möchten
- High Potentials, Projektleiter und Spezialisten ohne Führungsverantwortung, die sich in Zukunft mehr Führungsaufgaben widmen sollen

Themenfokus

Sich selbst erfolgreich führen

- Selbst- und Zeitmanagement
- Die optimale Arbeitstechnik und Organisation
- Persönliche Ziele und Visionen
- Die eigene Karriere, die nächsten Schritte
- Erfolgreiches Networking

Führungsansätze und -rollen in der Praxis

- Grundlagen und Psychologie des Führungsverhaltens
- Was sind die neuesten Ergebnisse der Forschung?
- Welches sind die relevanten Konzepte für die Praxis?
- Klärung der eigenen Führungsrolle
- Klassische Führungsfallen umgehen

Das passende Führungsverhalten

- Mit welchem Führungsstil arbeite ich?
- Selbst-/ Fremdbildeinschätzung und Rollendistanz
- Situativ richtige Führung
- Wertschätzender Umgang mit Mitarbeitern
- Ansatzpunkte der persönlichen Verhaltensänderung

Mit Zielen führen, kooperativ planen und entscheiden

- Warum Ziele so wichtig sind
- Mitarbeiter wahrnehmen und stärkenorientiert einsetzen
- Prinzipien der Delegation
- Die Kunst des aktiven Zuhörens
- Sicher entscheiden und effektiv delegieren

Wirkungsvolle Kommunikation

- Grundlagen der Kommunikation
- Neue Entwicklungen in der Kommunikationspsychologie
- Wertschätzung als Grundlage jeder guten Gesprächsführung
- Kommunikation mit Vorgesetzten
- Meetings zeiteffizient und zielsicher lenken
- Sinnvoll Feedback geben

Verhandlungstechniken überzeugend einsetzen

- Die wichtigsten Verhandlungstaktiken und -techniken
- Verhandlungschancen erkennen
- Nicht-verbale Signale
- Strategien erfolgreicher Verhandlungen
- Verhandlungserfolg als Resultat

Konfliktmanagement

- Ursachen und Merkmale von Konflikten
- Konflikte als Entwicklungschance
- Konfliktsituationen beurteilen
- Konfliktodynamiken verstehen
- Konflikte erfolgreich steuern

Erfolgreiches Führen von Teams

- Rollen, Phasen und Notwendigkeiten von Teams
- Teamstrukturen erkennen und beeinflussen
- Die Kunst, Menschen zu fördern
- Sozialkompetenz als Schlüsselfaktor
- Inspirierende und ergebnisorientierte Führung auf Teamebene
- Synergien fördern, mit Widerständen erfolgreich umgehen
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz

Führungskraft und Persönlichkeit

- Von Person zur Persönlichkeit
- Sich selbst sein
- Die eigene Persönlichkeit und ihre Merkmale
- Selbstwahrnehmung, Fremdwahrnehmung
- Persönliche Stärken zum Ausdruck bringen

Souveränität und Ausstrahlung

- Der erste Eindruck
- Glaubwürdigkeit ausstrahlen
- Widersprüche und Unsicherheiten bewältigen
- Wie entsteht Wirkung?
- Schwierige Situationen gekonnt meistern
- Mit Lampenfieber gekonnt umgehen
- Work-Life Balance



*«Hat mich bereichert und zu weiteren
Verbesserungen angeregt.»*

Sergio-Miguel ZUNINO, Bayer Business Services GmbH

«Herausfordernd, lehrreich, interaktiv.»

Rita BORNHAUSER CARDOSO LUCAS, Varo Energy Tankstorage AG

*«Das Seminar wurde auf die Teilnehmer ausgerichtet.
Es wurde an keiner Stelle das Gefühl des ‚Abspulens‘
vermittelt. Danke schön!«*

N. N., SurTec Deutschland GmbH

«Sehr offen und ein vertrauensvoller Umgang!«

N. N., DVSTechnology AG

«Hoch professionell, inspirierend, super wertvolle Inputs.»

E. G., Zürich

**TERMINE & BUCHUNG**

zibs.ch/de/FLN



Durchführung: Deutsch // Englisch
Semindauer: 3+3+4 Tage
Seminargebühr: EUR 8 400,— // CHF 9 900,—



Leading Change – Wie Wandel im Unternehmen gelingt

Wandel ist keine Ausnahmeerscheinung, sondern die Regel. Unternehmen überleben nur, wenn sie sich anpassen und auf veränderte Rahmenbedingungen einstellen. Für erfolgreiche Führungskräfte gehört gekonntes Change Management daher zum Kompetenzportfolio. Wir zeigen, warum sich das Auseinandersetzen mit Wandel lohnt, wie er funktioniert und unterstützen Sie dabei, Change Management zu Ihrer Kernkompetenz zu machen.

Konzept

Wer sich zurücklehnt, hat schon verloren: Der Wettbewerb wird schneller, Prozesse werden komplexer und gleichzeitig nehmen Planungshorizonte ab. Veränderungen durchdrängen alle Facetten des Wirtschaftslebens, was die Fähigkeit zur Veränderung und Wandlungsorientierung zu den Erfolgsfaktoren eines Unternehmens und seiner Mitarbeiter macht. Hieran muss man arbeiten, denn der Mensch steht dem Wandel, sobald er ihn persönlich betrifft, meist skeptisch und ängstlich gegenüber. Aktiver und passiver Widerstand sind häufig die Folge.

Das Konzept dieses Seminars liefert Antworten und Impulse. Speziell entwickelt für Führungskräfte setzt es Leistungspotenziale frei und bringt Mitarbeiter nachhaltig dazu, mehr zu erreichen, als sie es selbst für möglich gehalten haben und mit Wandel erfolgreicher umzugehen.

Zielgruppe

Das 3-tägige Management Training richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen, Spezialisten, Umsetzer, Berater und Projektleiter,

- die ihre Handlungssicherheit und -kompetenz in Veränderungsprozessen erhöhen wollen
- die Inputs und ein Update zu den aktuellen Veränderungskonzepten aus der Praxis wollen, um strategische Initiativen erfolgreich umzusetzen
- die Veränderungen – welcher Art auch immer – in ihrem Unternehmen planen und sich das nötige Rüstzeug dazu anlegen wollen, um Wandel nachhaltig zu verankern

Themenfokus

Veränderungen erfolgreich managen – neueste Erkenntnisse

- Change, Risiken und Chancen
- Wie entsteht Wandel und worin liegen die Chancen?
- Nur zielorientiertes Change Management kann erfolgreich sein
- Veränderungskonzepte aus der Praxis: von Reorganisation über Transformation bis hin zur lernenden Organisation
- Faktoren für erfolgreiches Change Management
- Irrtümer im Veränderungsmanagement und wie man sie vermeidet

Psychologie von Veränderungen

- Grundmuster von Wandel und Erleben von Wandel
- Klare Kommunikation von Zielen, Einbindung des Top-Managements
- Geschwindigkeit als Schlüssel
- Beteiligung der Betroffenen, Hilfe zur Selbsthilfe
- Erfolge sichern!
- Zielorientiert mit Konflikten umgehen, Schlüsselpersonen ins Boot holen
- Erfolgreich aktive und passive Widerstände bewältigen

Veränderungsprozesse richtig managen – Werkzeuge aus der Praxis

- Analyse der Veränderung, Verzahnung mit der Strategie
- Phasenabläufe, Verantwortung, Arbeitspakete
- Implementierungsbarrieren antizipieren
- Instrumente für die Erfolgskontrolle
- Eine Feedback-Kultur etablieren
- Gängige Fehler vermeiden

Die eigene Person als erfolgreicher Change Manager

- Die eigene Verantwortung und Rolle in der Veränderung
- Die eigene Führungspersönlichkeit im Wandel
- Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Kommunikation in Veränderungsprozessen
- Work-Life Balance in Stresssituationen wie Wandel



«Interessant, viele neue Aspekte, bereichernd für den Alltag, Vortrag kompetent!»

VD Günter GORBACH, Salzburger Landes-Hypothekenbank AG

«Sehr gute Inhalte, gut aufbereitet, sehr spannend. Danke!»

R. M., SAP Deutschland SE & Co. KG

«Sehr lehrsam!»

Dr. M. S. AUDI AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/CM

Durchführung: Deutsch
Seminardauer: 3 Tage
Seminargebühr: EUR 3 300,– // CHF 3 900,–





Leader-Qualitäten – Führungsstärke & Entscheidungskompetenz

7-tägiges Programm mit dem Ziel, die eigenen Leaderqualitäten zu erkennen, neustes Führungswissen aufzunehmen und wichtige Impulse für den Führungsalltag mitzunehmen.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Eine komplexe Arbeitswelt stellt hohe Anforderungen an die Fähigkeiten von Führungskräften. Sie müssen Resultate erzielen, Stakeholder einbinden, das Potenzial der Mitarbeiter optimal nutzen und dabei sich selbst und den eigenen Verantwortungsbereich erfolgreich führen.

Hierfür benötigt es Leader-Qualitäten, die von der eigenen Persönlichkeit über den wirkungsvollen Einsatz von Führungsinstrumenten bis hin zum Führen in Veränderungsprozessen reichen.

Ein wichtiger Baustein für Führungserfolg, der häufig vernachlässigt wird, ist das Decision-Making, denn Führungskräfte führen durch Entscheidungen. In diesem zweiteiligen Programm erhalten Sie neuestes Führungs-Wissen und wichtige Impulse für Ihre Führungsarbeit.

Aufbau

- Führungsverhalten & Leadership (4Tage)
- Decision-Making (3Tage)

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Praktiker, Stabsmitarbeiter, Projekt- und Teamverantwortliche aus allen Hierarchiestufen und Bereichen, die erfahren wollen, wie Sie die eigenen Leader-Qualitäten wirkungsvoller nutzen können.

Themenfokus

Führungsherausforderungen und Leadership-Kompetenzen

- Persönlichkeit und Authentizität
- Kommunikation und Konfliktmanagement
- Team- und Gruppenbildung und deren Entwicklung
- Implementierungsstärke und Change Management

Die eigene Persönlichkeit im Führungsprozess

- Was ist effektives Führungsverhalten?
- Der eigene Führungsstil
- Die Ebenen der Persönlichkeit
- Stärken- und Schwächen-Management
- Sich selbst entwickeln

Überzeugende Kommunikation

- Mitarbeitergespräche
- Lob, Anerkennung und Motivation
- Kommunikation unter Stress
- Konfliktmanagement

Leistung und Motivation

- Neuestes Wissen Motivation und Demotivation
- Die heutige Arbeitswelt als Kontext für Motivation
- Vertrauen als Kulturelement
- Work-Life Balance als Basis erfolgreicher Führung

Empowerment, Mentoring und Coaching als Führungsinstrumente

- Empowerment als Neuverteilung von Einfluss
- Verantwortung, Initiative und Selbstorganisation als Ziele
- Die Potenziale der Mitarbeiter ausschöpfen
- Leistungen richtig beurteilen und glaubwürdig anerkennen
- Coaching als Methode für effektivere Führung
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz

Führen durch Entscheidungsstärke und Durchsetzungsfähigkeit

- Denken und Entscheiden: Urteilsfähigkeit und Resultate als Ziele
- Selbstreflexion – Das eigene Entscheidungsverhalten analysieren
- Entscheidungssituationen einordnen, Entscheidungsbedarf erkennen
- Prioritäten festlegen, Stakeholder identifizieren
- Probleme analysieren, Lösungsalternativen finden
- Kreative Lösungsmethoden
- Entscheidungen treffen
- Klassische Entscheidungsfallen und wie man sie umgeht
- Entscheidungen umsetzen



«Dieses Seminar hat mir geholfen, mich besser kennenzulernen. Ich werde mich auf unterschiedliche Situationen nun besser einstellen und reagieren können.»

N. N.

«Es war sehr kurzweilig und es gibt sehr viele Anregungen für die praktische Umsetzung.»

Dr. P. B., BASF Coatings GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/LQ



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 4+3 Tage
 Seminargebühr: EUR 6 500,— // CHF 7 800,—

*Verhandeln ist kein Zeichen von Schwäche,
sondern von Vertrauen.*

Roger Fisher



Persönlichkeit, Auftreten & Kommunikation

- 59** Persönlichkeit & Auftreten
- 60** Exzellenz in Kommunikation & Verhandlung
- 61** Souveränität durch Ausstrahlung, Kommunikation & Überzeugungskraft
- 62** Die effektive Führungspersönlichkeit
- 63** Exzellenz in der Entscheidungsfindung
- 64** Persönliche Performance & Persönlichkeitsentwicklung
- 65** Professionelles Zeitmanagement und effiziente Meetings





Persönlichkeit & Auftreten

Nur Weniges im Unternehmensalltag ist objektiv. Um andere für eigene Ideen und Konzepte zu gewinnen, braucht es daher mehr. Ein etwas Mehr an gewinnendem Auftreten oder überzeugender Selbstsicherheit macht oft schon den entscheidenden Unterschied. An diesem positiven Erscheinungsbild kann man arbeiten, speziell wenn man fundiertes und ehrliches Feedback, ergänzt durch praxiserprobtes Wissen, erhält. Wir unterstützen Sie auf dem Weg zur überzeugenden Führungspersönlichkeit.

Konzept

Erfolgreiche Führungskräfte verstehen die Wahrnehmung ihrer Persönlichkeit durch Dritte und nutzen diese authentisch: freundliches und sympathisches Auftreten, gleichzeitig auch korrekter, respektvoller und trotzdem bestimmter Umgang mit Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Lieferanten und Kunden. Diese Fähigkeit des positiven Images ist nicht angeboren. Jede einzelne Führungskraft kann durch Wissen und Techniken diese Fähigkeit aufbauen und weiterentwickeln und vorhandenen Schwachstellen durch sofort umsetzbare Hilfestellungen reduzieren oder gar beseitigen.

Das Seminar «Persönlichkeit & Auftreten» hilft Ihnen, eingefahrene Verhaltensweisen zu reflektieren und zu revidieren – und macht Sie auch in schwierigen Situationen zur überzeugenden Führungskraft. Denn nur wer erkennt, wie die Signale, die er bewusst oder unbewusst an seine Mitmenschen aussendet, von seiner Umgebung wahrgenommen und interpretiert werden, ist in der Lage, sein persönliches Auftreten durch gezielte Verhaltensweisen und Techniken zu steuern.

Zielgruppe

Das Training ist hoch interaktiv und lebt vom Feedback des Dozenten und der anderen Teilnehmer. Daher ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Zum Teilnehmerkreis gehören:

- Führungskräfte und Praktiker, die in ihrem gekonnten Auftreten einen wichtigen Schlüssel für Führungs- und Berufserfolg sehen und die Diskrepanz zwischen fachlicher Kompetenz und Aussenwirkung reduzieren wollen
- Manager, die wissen wollen, wie sie auf andere wirken, um so ihre eigene Persönlichkeit besser zur Geltung zu bringen
- Alle, die in Zukunft «besser rüberkommen» wollen und ihre persönliche Wirkung deutlich verbessern wollen
- Angesprochen sind Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen, die Spitzenpositionen anstreben oder ihr Unternehmen sowohl nach innen wie nach aussen vertreten.

Themenfokus

Was gewinnendes Auftreten beinhaltet

- Übereinstimmende Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Souveränes Auftreten und sympathische Ausstrahlung
- Authentizität und Ausgeglichenheit, auch in schwierigen Situationen
- Angemessene Selbstpräsentation und Kommunikation
- Improvisation und Reaktionsfähigkeit
- Rollenflexibilität und Ausdrucksspektrum

Die Bedeutung von Persönlichkeit und Situation

- Wie wird man von der Person zur Persönlichkeit?
- Analyse des eigenen Persönlichkeitsprofils im Sinne einer Selbstanalyse
- Definition der Stärken und Schwächen
- Wie sehe ich mich selbst?

- Wie möchte ich auf andere wirken?
- Wie sehen andere mich?
- Körperbewusstsein und Körpergedächtnis

Die Wahrnehmung anderer

- Erfolgreiches Gestalten des ersten Eindrucks
- Die bewusste Steuerung der Signale, die man in der zwischenmenschlichen Kommunikation aussendet, verbal wie auch non-verbal
- Mimik und Gestik, Gang und Körperhaltung, Kleidung und Symbole
- Warum gesagtes und körpersprachliche Signale zusammenpassen müssen, damit die Botschaft überzeugt
- Tipps für verschiedene Anlässe wie Präsentationen, Verkaufsgespräche oder Small-Talk

Nachhaltige Überzeugungskraft

- Analyse der eigenen Stärken – von Selbsterkenntnis zu Selbstvertrauen
- Eigene Stärken selbstsicher einsetzen
- Ungenutzte Potenziale systematisch freisetzen
- Nachhaltiger Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit
- Walk the Talk – warum letztendlich nur Taten zählen
- Anregungen und Tipps für die nachhaltige Überwindung von Barrieren auf dem Weg zur überzeugenden Führungspersönlichkeit

Wirkungsvolle Kommunikation

- Die Kunst des wirkungsvollen Sprechens
- Storytelling
- Präsentation und Vortrag
- Der überzeugende Medienauftritt



«Das Seminar war sehr aufschlussreich.»

N. N., Samsung Switzerland GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/PA



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 3 Tage
 Seminargebühr: EUR 3 300,— // CHF 3 900,—



Exzellenz in Kommunikation & Verhandlung

Kennen Sie das? Oft wird nur «aus dem Bauch heraus» verhandelt und kommuniziert. Ohne richtige Vorbereitung und ohne Strategie. Auch nach dem Gespräch wird kaum mehr darüber nachgedacht, weshalb man seine Ziele erreicht hat – oder eben auch nicht. Unvorbereitet sein heisst Geld aus dem Fenster zu werfen. Das muss nicht sein. Wir zeigen in 3 Tagen fundierte und situationsgerechte Ansätze zu mehr Verhandlungs- und Kommunikationsstärke.

Konzept

Führungskräfte führen durch das Wort, gleichzeitig werden sie an ihren Resultaten gemessen. Diese sind oft das Ergebnis von Verhandlungen oder beruhen auf Kommunikation. Daher gehören Kommunikation und Verhandlung zu den Schlüssel-Qualifikationen von Führungskräften und es sollte ständig an diesen gearbeitet werden.

Das Training zeichnet sich durch hohe Interaktivität und die Simulation von beruflichen und privaten Alltagssituationen aus und lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich persönlich einzubringen. Vortrag, Diskussion, Fallstudien, Rollenspiele und Gruppenarbeit gehören zu den eingesetzten Trainingsmethoden, persönliches Feedback begleitet die Teilnehmenden.

Nutzen

- Sie stärken Ihre Kommunikationsfähigkeit und verbessern Ihre Fähigkeit zu überzeugen und moderieren
- Sie erweitern Ihre Toolbox, um authentisch, eindeutig und situationsgerecht zu kommunizieren
- Sie stärken Ihre Verhandlungsfähigkeit und können win-win-Ergebnisse herbeiführen
- Sie trainieren, wie Sie situationsgerechte Verhandlungs- und Abschlusstechniken überzeugend einsetzen
- Sie lernen sich selbst in unterschiedlichen Gesprächs- und Kommunikationssituationen zu behaupten und lösungsorientiert mit Konflikten umzugehen

Zielgruppe

- Führungskräfte, die ihr Repertoire in den Themen Kommunikation und Verhandlung überprüfen und verbessern möchten
- Manager, die ihre kommunikative Wirkung in wichtigen Situationen wie Mitarbeitergesprächen, Konflikten, Verkauf und Verhandlung trainieren wollen
- Führungskräfte, die an Resultaten gemessen werden, die von Verhandlungen abhängen

Themenfokus

Die Bedeutung von Kommunikation im Führungsalltag

- Die Psychologie menschlicher Kommunikation
- Wie man Argumentationstechniken anwendet, wie man Einwände überwindet
- Die Bedeutung von Körpersprache
- Mit Kommunikation überzeugen
- Spezielle Einsatzgebiete von Kommunikation im Führungsalltag: Mitarbeitergespräche, Lohnverhandlungen und Moderation

Konfliktgespräche produktiv führen

- Konfliktlösung als Führungsaufgabe
- Wahrnehmung und Interpretation in schwierigen Situationen
- Die Bedeutung von Vorgeschichten
- Die Stadien von Konfliktentwicklung
- Strategien für Konfliktlösung
- Konflikte in Gruppen

Verhandlungen erfolgreich führen und abschliessen

- Grundsätze des Verhandeln kennen
- Die Psychologie effektiver Verhandlungsführung
- Strategien und deren Auswahl
- Ohne Vorbereitung läuft wenig
- Mit Einwänden gekonnt umgehen
- Abschlusstechniken überzeugend anwenden
- Verhandlungsfehler und Verhandlungshelfer



«Lehrreiches Seminar. Es hat mir sehr gut gefallen.»

N. N., LIDL Stiftung & Co. KG

«Das Seminar war sehr gut und hat mir wertvolles Handwerkzeug für meine tägliche Arbeit als auch privat gegeben.»

F. B., Salesforce

«Total interessant und sehr hilfreich für den zukünftigen beruflichen Werdegang. Total spannend und kurzweilig.»

N. N.

«Fachlich und Art der Präsentation sehr gut.»

Dominic ERLACHER, Pöschl Tabak GmbH & Co. KG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/VKO



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 3 Tage
 Seminargebühr: EUR 3 300,— // CHF 3 900,—



Souveränität durch Ausstrahlung, Kommunikation & Überzeugungskraft

Um andere erfolgreich zu führen benötigt es Souveränität. Diese stellt sich ein, wenn man die eigenen Stärken durch überzeugende Ausstrahlung und kommunikative Fähigkeiten nach aussen glaubwürdig herüberbringt. 3+3Tage.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Von Führungskräften erwartet man auch in aussergewöhnlichen Situationen Souveränität. Meist stellt sich diese mit zunehmender Erfahrung und durch teuer bezahltes Lehrgeld ein.

Einfacher und schneller geht es, wenn man mit aktuellem Wissen aus der Führungslehre, Psychologie und des Persönlichkeitsmanagements und unter Anleitung von erfahrenen Dozenten die eigene Stärken und Schwächen in Auftreten, Wirken und Kommunikation analysiert und dann an der eigenen Souveränität praxisnah und gezielt arbeitet.

Zielgruppe

Das Programm ist hoch interaktiv und lebt vom Feedback des Dozenten und der anderen Teilnehmer. Daher ist die Teilnehmerzahl begrenzt.

Zum Teilnehmerkreis gehören:

- Führungskräfte
- Spezialisten
- Nachwuchs- und Fachkräfte und High Potentials
- Praktiker aus allen Funktionen und Hierarchieebenen

Themenfokus

Die Bedeutung von Persönlichkeit und Situation

- Wie wird man von der Person zur Persönlichkeit?
- Analyse des eigenen Persönlichkeitsprofils im Sinne einer Selbstanalyse
- Definition der Stärken und Schwächen
- Wie sehe ich mich selbst? Wie sehen andere mich?
- Wie möchte ich auf andere wirken?

Die Wahrnehmung anderer

- Erfolgreiches Gestalten des ersten Eindrucks
- Die bewusste Steuerung der Signale, die man in der zwischenmenschlichen Kommunikation aussendet, verbal wie auch non-verbal
- Mimik und Gestik, Gang und Körperhaltung, Kleidung und Symbole
- Warum gesagtes und körpersprachliche Signale zusammenpassen müssen, damit die Botschaft überzeugt

Nachhaltige Überzeugungskraft

- Analyse der eigenen Stärken – von Selbsterkenntnis zu Selbstvertrauen
- Eigene Stärken selbstsicher einsetzen
- Ungenutzte Potenziale systematisch freisetzen
- Nachhaltiger Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit
- Walk the Talk – warum letztendlich nur Taten zählen

Wirkungsvolle Kommunikation und Verhandlung

- Die Kunst des wirkungsvollen Sprechens
- Die Psychologie menschlicher Kommunikation
- Lösungsorientierte und verletzungsfreie Gesprächsführung
- Mit Kommunikation überzeugen
- Konfliktgespräche produktiv führen
- Praxiswissen zur Verhandlung, bewährte Strategien



«Inhaltlich breit gefächert, praxisrelevant und mit einem sehr guten Trainer.»

Wolf BECKER, SurTec Deutschland GmbH

«Sehr informativ und wird mir in der Praxis weiterhelfen. Ich kann viele hilfreiche Tools verwenden und weiss, wie ich in kritischen Situationen reagieren soll.»

H. B., Bauer Gear Motor GmbH

«Das Seminar war durch Kurzweiligkeit, hilfreiche Informationen und direkte Umsetzung in den Arbeitsalltag geprägt. Tolle Veranstaltung!»

M. D. CLAAS Industrietechnik GmbH



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/SOU



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 3+3Tage
 Seminargebühr: EUR 5 900,— // CHF 7 200,—



Die effektive Führungspersönlichkeit

Trainieren Sie ihre Stärken als Führungspersönlichkeit und lernen Sie, diese vermehrt und effektiver einzusetzen. 3 + 2 + 3 Tage.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Dieses Intensiv-Programm für mehr Effektivität und Leistungsfähigkeit hilft Teilnehmenden, sich wieder mehr auf ihre Kernaufgaben der Führung und des Managements zu konzentrieren. Es setzt bei der eigenen Person und Persönlichkeit an, da diese den Schlüssel zu mehr Wirksamkeit beherbergen. Denn nur im Zusammenspiel mit Einsichten in die eigene Persönlichkeit können Managementkonzepte und Führungsmethoden ihre Wirkung entfalten und sich die gewünschten Resultate einstellen. Da die Elemente, die Persönlichkeit ausmachen, höchst komplex und vielschichtig sind, ist es umso wichtiger, sich auf die wirklich relevanten Aspekte zu konzentrieren.

In diesem Programm geht es daher um das eigen Auftreten und Wirken, Selbst- und Zeitmanagement und Methoden und Fähigkeiten, um die eigene Persönlichkeit in Führungssituationen effektiver zum Einsatz zu bringen.

Aufbau

- Persönlichkeit, Auftreten und Wirken (3Tage)
- Selbst- und Zeitmanagement (2Tage)
- Effektivität und Führungsinstrumente (3Tage)

Zielgruppe

Alle Führungs- und Fachkräfte, Praktiker und Nachwuchsführungskräfte, die praxisnah an Ihrer Persönlichkeit arbeiten wollen, um effektiver Resultate zu erzielen und sich selbst ein Profil zu geben.

Themenfokus

Was Führungspersönlichkeit ausmacht

- Wie wird man von der Person zur Persönlichkeit?
- Analyse des eigenen Persönlichkeitsprofils im Sinne einer Selbstanalyse
- Definition der Stärken und Schwächen
- Wie sehe ich mich selbst? Wie sehen andere mich?
- Wie möchte ich auf andere wirken?

Nachhaltige Überzeugungskraft

- Analyse der eigenen Stärken – von Selbsterkenntnis zu Selbstvertrauen
- Eigene Stärken selbstsicher einsetzen
- Ungenutzte Potenziale systematisch freisetzen
- Nachhaltiger Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit
- Walk the Talk -warum letztendlich nur Taten zählen

Wirkungsvolle Kommunikation

- Die Kunst des wirkungsvollen Sprechens
- Storytelling
- Präsentation und Vortrag

Schlüsselkomponenten des Zeitmanagements

- Zeitplanung, Prioritäten setzen
- Entspannung
- Ermittlung der optimalen Arbeitszeit für einzelne Arbeitselemente
- Ist- und Soll-Analyse des organisierten Arbeitsplatzes
- Ordnung und Hilfsmittel am Arbeitsplatz
- Zielkonzeption zur Festlegung Ihrer Prioritäten

Selbstmanagement

- Soziale Rollen und deren Erwartungen
- Fünf-Säulen-Prinzip
- Ermittlung von Störfaktoren
- Berücksichtigung persönlicher Kapazitäten
- Zeitdiebe erkennen und bewältigen
- KAIZEN, KVP und andere Philosophien – praktische Netzwerke

Persönlichkeit, Effektivität und Führungsinstrumente

- Tagesgeschäft vs. Ziele und Resultate
- Die Rückdelegationsfalle
- Selbst vs. Fremdbestimmung
- Mitarbeiter zu mehr Selbstverantwortung führen
- Virtuelle Führung: Teamführung bei räumlicher Distanz
- Souveränität ausstrahlen
- Spielregeln und die richtigen Rahmenbedingungen als wichtige Stellhebel für effektive Führung



«Sehr hilfreich im Hinblick auf persönliches Feedback, erster Eindruck und Wirkung. Unterstützung bisher unbekannter Tools als «Bewusstmacher» im Alltag sowie bei wichtigen Entscheidungen.»

S. H., John Deere International GmbH

«Sehr gut auf die Teilnehmer angepasst. Sehr gut und individuell gestaltet. Super geeignet.»

T. B., Carl Zeiss AG



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/EFP



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 2+3+3 Tage
 Seminargebühr: EUR 7 400,— // CHF 8 800,—



Exzellenz in der Entscheidungsfindung

Urteilsvermögen, Problemlösungskompetenz und Entscheidungsfreudigkeit zeichnen Führungskräfte aus. Lernen Sie in diesem 3-tägigen Intensiv-Seminar, auch in kritischen Situationen, wirksame und passende Entscheidungen zu treffen und optimieren Sie Ihr Entscheidungsverhalten unter Unsicherheit.

Konzept

Tagtäglich werden Sie mit Situationen konfrontiert, die Ihnen Entscheidungen abverlangen und ihr Urteilsvermögen herausfordern. Ganz beiläufig und unbewusst treffen Sie dabei täglich hunderte von Entscheidungen. Diese meist intuitive Vorgehensweise stösst an ihre Grenzen, wenn Entscheidungen von grosser Tragweite, mit hoher Komplexität und Risiko, oder auch unter grossem Zeitdruck zu fällen sind.

Aber wie verhalten sich Menschen unter grossem Entscheidungsdruck? Wie reagieren grössere Teams und Organisationen? Wie können Führungskräfte auch in zeitkritischen und komplexen Situationen fundierte Entscheidungen treffen und Risiken minimieren? Wann sind schnelle Entscheidungen gefordert, wann gilt Gründlichkeit vor Schnelligkeit?

Erst die korrekte Einordnung einer Situation oder eines Sachverhaltes, das Generieren sinnvoller Alternativen und die Bereitschaft, schlüssige Entscheidungen zu treffen, kann die Grundlage resultatorientierten Handelns sein. Letztendlich sind es Entscheidungen, die Unternehmen bewegen, Arbeitsplätze sichern und die eigene Karriere nach vorne bringen. Daher ist es von grosser Bedeutung, das eigenen Urteilsvermögen und Entscheidungsverhalten zu schulen und zu trainieren. Wir zeigen wie.

Nutzen

- Sie stärken Ihre Urteilsfähigkeit und erkennen Situationen, die Entscheidungen verlangen
- Sie erweitern Ihre Toolbox für kompetente Problemlösungen und kreative Alternativengenerierung
- Sie lernen die möglichen Konsequenzen von Entscheidungen abzuwägen
- Sie stärken Ihre Entscheidungsfähigkeit und können als Triebkraft von Change auftreten, denn jeder Veränderung geht eine Entscheidung voraus
- Sie verstehen es, Entscheidungen zu kommunizieren und umzusetzen

Zielgruppe

Dieses Seminar ist zugeschnitten auf alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die erfahren wollen, wie sie ihr Entscheidungsverhalten optimieren, ihre Problemlösungs-Toolbox erweitern und sich Urteilsfähigkeit erarbeiten. Angesprochen sind Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen und allen Hierarchiestufen, die verstehen, dass Decision-Making immer mehr zur Schlüsselqualifikation in einer immer komplexer werdenden Umwelt zählt und unabdingbar für nachhaltigen Führungs- und Unternehmenserfolg ist.

Themenfokus

Urteilsfähigkeit und Mut zur Entscheidung als Kennzeichen von Entscheidungsstärke

- Denken und Entscheiden: Urteilsfähigkeit und Resultate als Ziele
- Mentale Modelle: Wie unsere Vorstellung vom Funktionieren der Welt unsere Urteilsfähigkeit stärkt oder behindert
- Selbstreflexion – Das eigene Entscheidungsverhalten analysieren
- Ratio und Intuition: Wie man sie richtig einsetzt

Entscheidungssituationen einordnen, Entscheidungsbedarf erkennen

- Klassische Entscheidungsauslöser für Führungskräfte
- Prioritäten festlegen, Stakeholder identifizieren
- Die Fragestellung festlegen
- Die Bedeutung von Zielen
- Entscheidungskriterien
- Auch mit Kreativität Entscheidungen finden

Probleme analysieren, Lösungsalternativen finden

- Das Problem präzise darstellen
- Die richtigen Fragen stellen, das Problem strukturieren
- Relevante Informationen sammeln
- Kreative Lösungsmethoden

Entscheidungen treffen

- Entscheidungsmethoden und Beurteilungskriterien
- Entscheidungen bei Risiko, Entscheidungen bei Komplexität
- Entscheidungseffizienz erhöhen
- Klassische Entscheidungsfallen und wie man sie umgeht

Entscheidungen umsetzen

- Entscheidungen kommunizieren und nachvollziehbar machen
- Verantwortung übernehmen
- Die Bedeutung von Kommunikation und Motivation
- Rückschläge meistern
- Die Folgen von Entscheidungen kontrollieren
- Mit Zielkonflikten umgehen

TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/EDM



Durchführung: Deutsch // Englisch
 Seminardauer: 3 Tage
 Seminargebühr: EUR 3 300,— // CHF 3 900,—



Persönliche Performance & Persönlichkeitsentwicklung

Arbeiten Sie an Ihrer Leistungsfähigkeit als Führungspersönlichkeit, um sich und andere zu besseren Resultaten zu führen. 9 interaktive Tage zu Kommunikation, Verhandlung, Decision-Making, Problemlösungskompetenz, Auftreten und Überzeugungskraft, damit Sie ihren Herausforderungen wirksam und souverän begegnen.

Individuelle Terminzusammenstellung möglich!

Konzept

Der Alltag einer Führungskraft besteht aus sehr unterschiedlichen Aufgaben und Herausforderungen – viele davon sind ungeplant. Wie man mit diesen umgeht, hängt viel von der eigenen Persönlichkeit ab, aber auch von dem gekonnten Einsatz von Führungsinstrumenten und Tools. In diesem 9-tägigen Programm trainieren wir die wichtigsten Methoden, damit Sie Ihre persönlichen Stärken und Potenziale gezielt zum Einsatz bringen.

Aufbau

- Teil 1: Kommunikation, Verhandlung und Überzeugungskraft
- Teil 2: Decision-Making und Problemlösungskompetenz
- Teil 3: Ausstrahlung und Auftreten

Zielgruppe

Dieses Programm ist zugeschnitten auf alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die erfahren wollen, mit welchen Tools sie Ihre Persönlichkeit besser zum Einsatz bringen und ihre Leistungsfähigkeit steigern können.

Angesprochen sind zudem Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen und allen Hierarchiestufen, die ihren Führungsherausforderungen wirksam und souverän begegnen möchten.

Themenfokus

Wirkungsvolle Kommunikation und Verhandlung

- Die Kunst der wirkungsvollen Kommunikation
- Die Psychologie menschlicher Kommunikation
- Lösungsorientierte und verletzungsfreie Gesprächsführung
- Mit Kommunikation überzeugen
- Konfliktgespräche produktiv führen
- Praxiswissen zur Verhandlung, bewährte Strategien

Entscheidungsstärke und Problemlösungskompetenz

- Denken und Entscheiden: Urteilsfähigkeit und Resultate als Ziele
- Selbstreflexion – Das eigene Entscheidungsverhalten analysieren
- Entscheidungssituationen einordnen, Entscheidungsbedarf erkennen
- Prioritäten festlegen, Stakeholder identifizieren
- Probleme analysieren, Lösungsalternativen finden
- Kreative Lösungsmethoden
- Entscheidungen treffen
- Klassische Entscheidungsfallen und wie man sie umgeht
- Entscheidungen umsetzen

Überzeugendes Auftreten und gewinnende Ausstrahlung

- Die Bedeutung von Persönlichkeit und Situation
- Wie wird man von der Person zur Persönlichkeit?
- Analyse des eigenen Persönlichkeitsprofils im Sinne einer Selbstanalyse
- Definition der Stärken und Schwächen
- Erfolgreiches Gestalten des ersten Eindrucks
- Nachhaltige Überzeugungskraft
- Eigene Stärken selbstsicher einsetzen
- Ungenutzte Potenziale systematisch freisetzen



«Energetisch und inhaltsreich. Toller out-of-the-box Trainer. Wichtige neue Ansätze für Arbeitsalltag gelernt.»

T. S., Heraeus Deutschland GmbH & Co. KG

«Viele wertvolle Hinweise und Tipps, guter Bezug zum wahren Leben.»

Marc GERBER, Andreas STIHL AG & Co. KG

«Spannend!»

B. O., Berufsgenossenschaft EnergieTextil Elektro Medienerzeugnisse



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/PP



Durchführung: Deutsch
 Seminardauer: 3+3+3 Tage
 Seminargebühr: EUR 7 900,— // CHF 9 400,—



Professionelles Zeitmanagement und effiziente Meetings

«Führen beginnt bei sich selbst». Das gilt ganz besonders, wenn Ihre Aufgaben immer mehr und vielfältiger werden. Das Wissen um praktikable Arbeitstechniken, in Kombination mit der Reflexion auf die eigene Person, lässt Sie hohe Arbeitsanforderungen deutlich leichter bewältigen, erhöht Ihre Produktivität, bringt Entspannung in Ihr Berufs- und Arbeitsleben und schenkt Ihnen Spielraum für Gespräche, Meetings und Führungsaufgaben.

Konzept

In Besprechungen sind die Arbeitszeiten vieler Mitarbeitenden gebunden. Wie kann diese Zeit für die Teilnehmer und für das eigene Unternehmen sinnvoll genutzt werden? Mit den Methoden des modernen Selbst-, Zeit- und Sitzungs-Managements lernen Sie, wie Sie sich Zeitbudgets erstellen und damit zu einem effizienteren Umgang mit Ihrer verfügbaren Zeit finden. Sie erhalten zudem praxiserprobte Instrumente, mit denen Sie Ihre Ziele verwirklichen können.

Zielgruppe

- Gehobene Führungskräfte
- Fach- und Führungskräfte
- Produktmanager
- Projektleiter
- Nachwuchsführungskräfte

Themenfokus

Zielkonzeption zur Festlegung Ihrer Prioritäten

- Nutzen von Zielen
- Regeln zur Zielformulierung
- Zielkonzeptionsmatrix
- Schlüsselkomponenten zur Zielsetzung
- Ziel-Erfolgskontrollen
- Motivationsstrategien
- Unterscheidung Weg-, Ziel-, und Erfolgsorientierung
- Zielgerichtete Tagesplanung

Selbstmanagement

- Speedmanagement und was es wirklich bringt
- Soziale Rollen und deren Erwartungen
- Fünf-Säulen-Prinzip
- Ermittlung von Störfaktoren
- Berücksichtigung persönlicher Kapazitäten
- Zeitdiebe erkennen und bewältigen
- Planung und effektive Nutzung von Pausen
- In der Freizeit «abschalten»
- Der Alltag «wie er wirklich ist»
- Kommunikationsformen zur Verstärkung
- KAIZEN, KVP und andere Philosophien – praktische Netzwerke
- Umgang und Einsatz neuer Medien

Sitzungseffizienz

- Die wichtigsten Erfolgskriterien für Sitzungen
- Sitzungsleitung, Sitzungseffizienz und Gesprächskultur
- Wie kann die Sitzungseffizienz signifikant verbessert werden?
- Die Hauptphasen von Meetings
- Den richtige Sitzungstyp auswählen
- Neue Generationen der Präsentationsmöglichkeiten
- Sitzungsplanung inkl. sorgfältige Vor- und Nachbereitung
- Was sind die wichtigsten Erfolgskriterien für Sitzungen?
- Sitzungshäufigkeit und Zusammensetzung der Sitzungsteilnehmer
- Wie stärken professioneller Sitzungsleiter das Zusammenspiel der Kräfte aller Meetingteilnehmer?
- Welcher Sitzungstyp ist für welches Thema geeignet?

Schlüsselkomponenten des Zeitmanagements

- Derzeitiges Zeitmanagement
- Notizen und Checklisten
- Kalender und Terminplaner
- Zeitplanung
- Prioritäten setzen und * A-B-C Analyse als Hilfsmittel
- Entspannung
- Ermittlung der optimalen Arbeitszeit für einzelne Arbeitselemente
- Ist- und Soll-Analyse des organisierten Arbeitsplatzes
- Ordnung und Hilfsmittel am Arbeitsplatz



«Ein voller Erfolg und hat meine Erwartungen übertroffen. Die Dozentin ist individuell auf die Teilnehmer eingegangen. Top!»

Sven GIESSELBACH, Fraunhofer IAIS

«Sehr viel Input und praktische Übungen.»
N. N., Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)



TERMINE & BUCHUNG

zibs.ch/de/ZM



Durchführung: Deutsch
Seminardauer: 2 Tage
Seminargebühr: EUR 2 200,— // CHF 2 700,—

A desk is a dangerous place from which to view the world.

John Le Carré



Englischsprachige Seminare (Auswahl)

All Executive Education Programmes in English:
<http://www.zibs.ch/en/>

- 67 General Management**
- 71 Management Development –
High Potentials Programmes**
- 77 Strategy**
- 79 Marketing, Sales & Innovation**
- 83 Financial Management**
- 85 People Skills & Leadership**
- 89 Personality, Appearance & Communication**





General Management for Executives (GME)

This general management seminar focuses on the primary corporate levers and central factors of success for results-oriented general management. Thanks to current management knowledge, instructive practical examples, and new input, you will be equipped for the future. Because only then can the long-term survival of an entire organisation be ensured.

Concept

Successful general management means exercising both entrepreneurial leadership ability as well as taking actions oriented toward the future viability of the organisation. We show you how:

- You can approach your tasks with renewed impulse, and what it means to achieve results within your area of responsibility that will ensure the future viability of your organisation.
- You can gain in efficacy by being familiar with and being able to use the practical knowledge about the corporate levers of results-oriented management; you will understand how to accomplish important structuring and development tasks.
- You will understand how to develop concepts within your sphere of responsibility-concepts that advance your company via its strategy, structure, and culture, and which lead it to sustainable improvements in performance.

Target Group

The General Management for Executives is aimed at managers in executive positions, such as CEOs, owners, and heads of departments or profit-centres. Addressed in particular are:

- Managers, with several years of practical leadership responsibility, who want to deepen their knowledge in holistic management and the latest possibilities and levers for raising value
- Executives, who want to receive new impetus for their current challenges of overall business management, and who want to immediately apply these insights to their area of responsibility
- Managers and experienced individuals who want to critically question or extend their existing management and leadership knowledge
- Managers who are about to take on an executive position or have just done so

Areas of Focus

General Management – Central Management Decisions

- The practice of achieving results that sustainably ensure the survival of the organisation
- General management in transformation: what are the latest developments and how can they be applied?
- The tasks of general management: where the essential decisions must be made

Normative Business Management

- Corporate philosophy and values
- Stakeholders
- Business goals and defining results
- Vision and mission

Future Viability and Strategy

- One's own business model – core competences
- The process of strategic management
- Instruments of strategic analysis
- Generating strategic options

Markets, Customers, and Environment

- Customer needs and satisfaction in the centre of successful marketing
- Market research and customer needs
- Brand leadership as an integral part of strategic marketing

Innovation and Business Development

- Models of innovation in practice
- Identifying and implementing new business opportunities
- Examples of best practice

Financial Management and Controlling

- The logic of financial success?
- Raising the firm's value
- Control-relevant indicators
- Cash and cash flow

Leadership and Change

- Motivation theories and strategies
- Accelerating change
- Social competence as a key factor

DATES & FEES

zibs.ch/en/GM

Duration:

5 days

Fees:

EUR 4900,— // CHF 5900,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



General Management Programme (GMP)

Expertise has always been important for managers, yet general management competence, willingness to change, and leadership ability have gained additional importance. In this two-part executive education programme, the central general management tasks for managers with solid experience are presented in an intensive and comprehensive form. Existing knowledge will be refreshed, and the latest developments imparted.

Individualised scheduling is possible!

Concept

General management skills are essential in order to develop viable and holistic concepts; leadership is indispensable in order to implement them and achieve results. In this programme, the subjects and tools of business management and leadership complement each other in a unique and interactive way so that today and tomorrow's decision-makers are equipped to use the appropriate levers so that the entire organisation's success can be ensured with sustainability.

Through the GMP, we offer managers in the upper levels – executives and employees marked for such positions – the opportunity to further develop their existing management and leadership knowledge in order to move things forward within their sphere of responsibility. To this belongs reflecting systemically on difficult and ambiguous business situations, and learning from the best in order to find situation-appropriate solutions that lead to sustainable results.

Key benefits

- You will gain in effectiveness because you know the mechanisms of entrepreneurial thought and action.
- You will know how to avoid complexity traps and get your company ready for the future.
- You will understand how to develop concepts within your sphere of responsibility that further develop your company's strategy, structure, and culture, thus leading to sustainable results.
- You will approach your tasks with new impulse and more confidence.
- You will better be able to motivate your employees.

Target Group

- The General Management Programme is especially aimed at:
 - Executives or managers intended for ambitious tasks and who quickly want to become familiar with the topics of future-oriented business management
 - Managers and experienced individuals who want to critically question and extend their existing management and leadership knowledge
 - Heads of departments, profit-centres, or product-groups with responsibility for results who want to know about the management levers for achieving holistic results
 - Key employees in central roles who need entrepreneurial insight Employees, slated for leadership positions, who need holistic managerial understanding and leadership qualities

Areas of Focus

The General Management Context

- Rethinking general management: that's what counts
- Management in transformation: where are the improvements?
- Bench-marking and best practices: limitations and recognitions
- Complexity and complexity traps
- Developments in business environment: globalization, demography, and industry 4.0

Normative Business Management

- Leading with actions, words, and values
- Corporate philosophy and values
- Corporate governance and stakeholders
- Business goals and defining results
- Vision and mission

Strategic Management in Times of Change

- The business model from a strategic point of view
- The logic of strategic success?
- The process of strategic management Instruments of strategic analysis
- Generating strategic options
- Relation between strategy and structure
- Two sides of one coin: strategy and implementation

Process, IT, and Information Management

- Business processes and strategy
- Successful process design and clarifying interfaces
- Structural management in practice
- Processes, speed, and quality
- Information management and IT: what does a manager need to know?

Marketing and Branding – New Approaches

- Marketing processes that promise success
- Customer needs, retention, and satisfaction at the centre of successful marketing
- Market research and customer benefit
- Brand leadership as an integral part of strategic marketing
- What are the latest trends in Marketing?

Innovation and Business Development

- Models of innovation in practice
- Innovation and cooperation
- The relationship between corporate culture and innovation Identifying, evaluating, and implementing new business opportunities
- Examples of best practice

Financial Management and Controlling

- The logic of financial success
- Raising the firm's value
- Understanding the most important performance indicators
- Cash and cash flow
- Controlling in general management

Leadership and Change

- Leading change
- Motivation theories and strategies
- Successfully dealing with fear and power
- Accelerating change
- Barriers to implementation

Leadership Behaviour

- Situational leadership styles
- Leadership quality and corporate culture
- Basic principles of leadership
- Social competence as a key factor
- Work-life balance

Personal Competence and Communication

- Successful self-management
- Communication skills as an important ingredient to a manager's work
- Why credibility is so important
- Leadership responsibility and coaching
- Coping with conflict as a core competence

Leading Leaders

- Correctly communicating goals and strategy
- Effective delegation at the highest managerial levels
- The right incentive system
- Dealing with strong personalities
- Virtual leadership – leading in absentia



«It was one of the best courses I have attended and I am sure it will be very helpful to me in my future role.»

N. N., AquaSwiss Middle East LLC.

«I was impressed by the instructor and the professional seminar organisation.»

Jan Vincent RIECKMANN, August Töpfer & Co. (GmbH & Co.) KG

«Very helpful, very good instructor and strong interpersonal understanding with strong feedback.»

F. F. BENTELER Automobiltechnik GmbH

«The course was well structured.»

N. N.



DATES & FEES

zibs.ch/en/GMP



Duration:

4+5 days

Fees:

EUR 8 400,— // CHF 9 900,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



CEO & Senior Executive Seminar

4-day seminar for CEOs, executives, managing directors and entrepreneurs who want to examine the central questions involved in safeguarding their company's future in the medium-term and in the long-term.

Concept

It's not easy being a boss today, or it's at least harder than it used to be. It no longer suffices to simply »call the shots«. You need to persuade people. Employees set extremely strict standards as far as the quality of management, professional skills and ethical behaviour are concerned. It's only when these standards are met and achieved that employees can be motivated to achieve their very best and turn visions into reality, even in companies with flat hierarchies.

In this 4-day seminar we will be discussing the most important general management topics and instruments that are needed in order to perform the increasingly complex tasks of executive management.

Target Group

Executives of the top and upper levels such as

- Managing directors, directors, entrepreneurs
- Responsible persons from business units, subsidiaries, product lines or important functional areas
- Members of management and the management board
- Executives designated for a position as CEO or a position in top management

Areas of Focus

Corporate governance in the age of globalisation, digitisation and change

- Corporate governance facing the challenge of the controllability of complex systems
- Audit: where does the company stand today?
- Identifying and understanding complex systems
- The most important questions for executives and the right answers
- Achieving goals with other people
- Important trends in the world of business

The core topics of effective overall governance

- Corporate strategy and structures
- Corporate culture and value management
- Achieving financial targets
- Change and sustainability
- Execution and expertise in implementation

The business environment

- Identifying important trends in the business environment
- Early identification of trend reversals
- Defining the need for action, initiating course corrections
- Corporate culture and value management
- Corporate governance and ethics

Strategic management

- Strategic management – important developments
- Strategy tools and approaches
- Initial situation and the need for action
- The most important strategic decisions
- The importance of brands
- Innovation and safeguarding the future

Communication & change

- The executive manager as the company's representative
- Competence in manner and message
- Communicating values and conduct guidelines
- The communication of change

Achieving targets with other people – leadership

- Effective and sustainable leadership
- Motivation theories and strategies
- Hastening change
- The key factor: social competence
- Selecting and promoting the right staff
- Expertise in implementation

DATES & FEES

zibs.ch/en/CEO

Duration: 4 days
Fees: EUR 4900,— // CHF 5900,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Intensive Short Course in Management

The 5-day »Intensive Short Course in Management“ covers, in a concentrated way, the most important topics of business management: strategy, marketing, finance, accounting, and leadership. Everything that one must know about effective management – in a concise, systematic, and interactive format.

Concept

One doesn't need a bachelor's or master's degree in business administration in order to become a successful manager. However one does need knowledge about the most important managerial competencies, which anyone, who wants to do his job well, must have.

In this intensive management seminar, we give an overview of the high art of business management, and practise the most important elements of effective management using numerous practical case studies, exercises, and topical studies.

Your Benefit

- You will receive systematic and fundamental knowledge about business management, and will understand how to correctly employ the tools that management theory has to offer.
- You will take on your tasks with new Impulses and tools, more confidence, and in a comprehensive manner.
- You will understand the meaning of leadership for sustainably attaining results.

Target Group

The »Intensive Short Course in Management“ is aimed at leaders without a degree in business administration who want to get a concise and holistic perspective of successful business management.

It is especially aimed at:

- Technicians, lawyers, engineers, teachers, sociologists, biologists, mathematicians, chemists, physicists, and employees with a background in the humanities, who would like to grasp results-oriented business management in the shortest time
- Corporate climbers with a commercial backgrounds and career-changers, who are aiming for or already have a higher managerial function, and would like to systematically work through the basics.

Areas of Focus

What is Effective Management?

- Management as the profession of achieving results
- Core management functions
- Complexity and complexity traps

Core Management Methods

- Problem-solving skills and decisiveness
- Holistic thinking
- Achieving and getting results

Understanding one's Contribution in Securing the Company's Overall Success

- Corporate philosophy and values
- Corporate goals and defining results
- Vision and mission

The Logic of Strategic Success

- The business model from a strategic point of view
- The process of strategic management
- Instruments of strategic analysis
- Generating strategic options
- Successful implementation with change and project management

Marketing and Market-Oriented Business Management

- Putting customer benefit, satisfaction, and retention at the centre of successful marketing
- Operative marketing and the marketing-mix: product, price, distribution, and communication
- What are the new trends in marketing?
- Innovation and business development
- Identifying, evaluating, and implementing new businesses

Financial Management

- The logic of financial success
- Raising the firm's value
- Understanding key performance indicators and balance sheets
- Cash and cash flow
- Cost and overhead accounting
- Making convincing business plans
- Controlling in general management context

A Leader's Personality and Leadership

- Motivation theories and strategies
- Leadership roles and styles
- Social competence as a key factor
- Self-management and communication

DATES & FEES

zibs.ch/en/MIK

Duration: 5 days
Fees: EUR 3900,— // CHF 4500,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Emerging Leaders Development Programme

Much is expected of employees, functional experts and up-and-coming management talent, who are to assume additional leadership responsibility. In order to fulfil or even exceed these expectations, solid managerial skills and leadership competence are required. This three-part seminar-programme supports striving decision-makers in deepening their management and leadership skills and to further develop their ability. 12 days in total.

Individualised scheduling is possible!

Concept

Knowledge and ability are bottlenecks for sustainable business success because the complexity of managerial challenges are increasing. This management development programme is tailored to employees who face their first position with management and results responsibility, or who are planned for such a position. The disciplines of integrated management, such as holistic thinking, strategic management, process design, principles of leadership and organisation, corporate culture, marketing, financial management, and leadership will be treated, and interactively reinforced based on practical examples.

Key Benefits

ELDP imparts and trains the principles and tools of results-oriented general management over a total of twelve days (individual modularized scheduling is available):

- You will understand your contribution to the company's success, and see how you can optimize it.
- You will receive systematic knowledge about entrepreneurial leadership, and understand it thanks to critical thinking.
- You will receive systematic knowledge about entrepreneurial leadership and thanks to critical thinking, understand how to correctly place managerial trends and accurately anticipate the consequences of your actions.
- You will take on your tasks with new impulse, more confidence, and in a comprehensive manner.
- You will learn to critically evaluate and extend your existing managerial knowledge and to orient your thinking toward results.
- You will quickly receive applicable methods and instruments for your own use.

Composition

- Module 1: Personality, Self-Management and Leadership (4 days)
- Module 2: Strategy in the Context of General Management (4 days)
- Module 3: Financial Knowledge and Financial Management (4 days)

Areas of Focus

Module 1: Personality, Self-Management and Leadership

Managing Oneself Successfully

- Self and time management
- Setting up a personal goal-time system
- Making your own routines even more efficient
- Optimal work techniques and organisation

Leadership Principles and Roles in Practice

- Management task and understanding – factors of success in practice
- Basics and psychology of managerial behaviour
- What are the latest research results?
- What concepts are relevant in reality?
- Virtual team leadership: leading from a distance

Optimal Leadership Behaviour

- What is my own leadership style?
- Perception and self-perception
- Situation-appropriate leadership
- Starting-point of personal change behaviour

Leading with Goals: Cooperative Planning and Decision-Making

- Why goals are so important
- Observing employees and strength-oriented deployment
- Confident decision-making and effective delegation

Effective Communication and Conflict Management

- Giving useful feedback
- Dealing successfully with conflicts
- One's own communication-toolbox for conflict
- Social competence

Convincing Negotiation Techniques and Effective Meetings

- The most important negotiating techniques and tactics
- Strategies of successful negotiations
- Chairing meetings time-efficiently toward a given goal
- Preparing for and conducting telephone conferences

Successfully Leading Teams

- Roles, phases, and necessity of teams
- Motivation as a leadership task
- The art of challenging people
- Inspiring and results-oriented leadership on team-levels

Module 2: Strategy in the Context of General Management

General Management

- Management as the profession of achieving results
- Rethinking general management: relationships, actions, and attitudes
- Complexity and complexity traps

Understanding One's Own Contribution for Insuring the Company's Overall Success

- Corporate philosophy and values
- Business objectives and defining results
- Vision and mission

Strategic Management

- The business model from the point of view of strategic considerations
- The logic of strategic success
- The process of strategic management
- Instruments of strategic analysis
- Generating strategic options
- Successful strategy implementation with change and project management

Marketing and Market-Oriented Business Management

- Putting customer benefit, satisfaction, and retention into the centre of successful marketing
- Operative marketing and the marketing-mix: product, price, distribution, and communication
- What are the new trends in marketing

Innovation and business development

- Identifying, evaluating, and implementing new business opportunities
- Examples of best practice

Module 3: Financial Knowledge and Financial Management

Financial Management in a Nutshell

- An overview of financial connectors and instruments
- Current challenges and trends in financial management
- Setting goals and conflicts between goals: diverse approaches and perspectives of financial management

Finance and Business Accounting – Everything you have to know

- The accounting contexts
- The essential indicators for stating assets, financial, and earnings positions
- The balance sheet and its reliability
- Cost accounting systems

Planning, Budgeting, and Business Plans

- Purpose and benefit of planning and budgeting
- New trends in budgeting
- Making successful business plans

Assessing Investments and Financing

- Modern methods for capital budgeting
- Planning and evaluating investments
- Financing possibilities

The Importance of Liquidity

- Liquidity and liquidity optimisation
- Working capital as a balance sheet indicator
- Reducing capital commitment

Value-oriented Business Management

- Cash flow control
- Approaches to the cost of capital
- Recognizing the potential to raise value and profit
- Company evaluation

Controlling and Cost Management

- Indicator systems for cost management
- Reliability of cost calculation instruments in practice
- Break-even points and the problem of fixed expenses
- Contribution margins

Methodology

The entire programme is interactive. Based on numerous business problems, decision situations, and case studies, you will practise all the important facets of modern management, turn practical challenges into solutions, and examine their overall effects for their sustainability.



«The seminar was great filled with relevant content and providing attendees with useful tools that can be used in everyday business. The lecturer was extremely knowledgeable and shared his experience and gave real-life examples that you could relate to easily.»

N. V., Vodafone Group Services GmbH

«Excellent – outperformed expectations!»

N. N.

«Captivating, motivating, very useful.»

Carine PERRIN, Max Holder GmbH



DATES & FEES

zibs.ch/en/JUMP



Duration:

4+4+4 days

Fees:

EUR 9 600,— // CHF 11 500,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Mini-MBA Programme

This programme presents cutting-edge management know-how and all appropriate tools for the professional manager. Pragmatic and results-oriented, the topics of leadership, strategy, marketing and financial management are apportioned to prepare you for higher management positions, developing your potential and allowing for your own specific contribution to the whole picture. 4 sessions in 16 days.

Individualised scheduling is possible!

Concept

A management career involves a multitude of professional demands: whoever wants to pursue such a career must fulfil a range of requirements. The climb from line-management, High Potential or being a technical specialist up towards a general management position needs to be well prepared. In addition to a general understanding of all business aspects, what is additionally required is strategic thinking, customer focus, strong leadership and financial management. This is where our programme scores: it illuminates the manifold conditions, tasks, tools and skills of modern management from varying perspectives. Besides a holistic perspective and the technical know-how within the diverse areas covered, we introduce a wide scope of instruments for practical, everyday implementation within the four sessions.

Methodology

The entire programme is interactive. Using numerous working assignments, decision-making situations and case studies, you are trained to cover all the important facets of modern management, transforming practice-related and relevant tasks into viable solutions whilst examining the overall impact on sustainability.

You get professional, pre-structured methods, checklists and tools that you can then use within your own companies.

This is all done with an interesting and distinct group of participants, which also provides numerous networking opportunities.

Key Benefits

Totalling 16 days, the Mini-MBA programme imparts current and pragmatic management know-how. The contents and tools train the skills of result-oriented management.

Participants

- gain systematic knowledge within the decisive disciplines of modern management and result-based leadership and deepen their existing management expertise
- prepare themselves for extended, more sophisticated management activities and become aware of their own contribution to the success of the company
- take part in an intensive exchange of knowledge and experience, as well as building up an interesting network, and can utilise this awareness for their daily management tasks
- receive rapidly deployable methods and tools for their own use

Companies who send their employees on this programme, expand their pool of qualified candidates with whom leadership positions can be filled.

Composition

Module 1 – Leadership and professional skills (4 days)

Module 2 – Strategic management (4 days)

Module 3 – Marketing and market positioning (4 days)

Module 4 – Financial management and controlling (4 days)

The sequence of the modules may vary. You are free to change the order when you sign up with no extra cost.

Areas of Focus

Leadership Skills and Leadership

- Govern yourself successfully
- Management approaches and roles in practise
- Optimal management behaviour
- Goal-led leadership, collaborative planning and decision making
- Esteem as the basis for good interpersonal communication
- Strong negotiation and discussion techniques
- Leading teams effectively
- Dealing with conflicts successfully
- Virtual team leadership: leading from a distance

Strategic Management in Practice

- Advanced strategic management
- Corporate philosophy and values
- Strategic thinking
- Strategic analysis instruments
- Generating strategic options
- Expressing strategies with precision
- The implementation of strategy
- Change management

Marketing and Market Positioning

- Marketing overview
- Analysing markets, learning from the competition
- Marketing strategy
- Branding, brands, corporate identity
- E-Business and Social Media
- Innovation management in practice
- Determine the marketing mix
- Customer relationship management
- Sales and marketing concepts
- Using the Internet and Social Media successfully

Financial Management and Controlling

- An overview of the financial management function
- Financial and management accounting – everything you need to know
- Planning, budgeting and business plans
- Investment calculation and financing
- The importance of liquidity
- Value-based management
- Cost management
- Controlling



«Impressive! I am sure to benefit in my professional and private life. I would recommend this course to all people to improve their daily quality of life.»

Sebastian IROVSKY, Siemens AG

«Perfectly prepared seminar that enabled perfect learning conditions due to group size and trainers. I received a lot of valuable input that I can directly use in my daily.»

N. N.

«The course was interesting, intensive and useful.»

Zhanna SIKORA, Gentherm Ukraine LLC

«Good foundation and provide insight into how to apply it conceptually.»

Dr. Jonas GRIMHEDEN, European Union Agency for Fundamental Rights

**DATES & FEES**

zibs.ch/en/ZMBA



Duration:

4+4+4+1 days

Fees:

EUR 11 200,— // CHF 13 500,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



General Management for Emerging Leaders

Successful and results-oriented management requires business expertise, an understanding of central managerial relationships, and the competence, thanks to holistic thinking, to size up the consequences of one's own actions. In this 9-day development programme, it is exactly these competences that will be practised using numerous practical examples, exercises and instruction on the subject.

Concept

Participants will be enabled to understand the most important aspects of management today. They will acquire the competence to tackle and effectively solve business problems – not only from the perspective of their own company, but also within their own area of responsibility and own department. Thus they will learn to understand the company as an integral unit.

Key Benefits

- You will receive systematic knowledge about management and thanks to results-oriented thinking, understand how to correctly place managerial trends and accurately anticipate the consequences of your actions.
- You will take on your tasks with new inputs, more confidence, and in a comprehensive manner.
- You will learn to critically evaluate and extend your existing managerial knowledge, and to orient your thinking towards results.
- You will quickly receive applicable methods and instruments for your own use.

Target Group

- General Management for Emerging Leaders is aimed at functional managers, specialists, and emerging leaders. It is especially intended for:
 - Functional managers and specialists, who need systematic instruction in general management
 - Key employees and specialists with central functions, who need entrepreneurial understanding
 - Employees who will move into a managerial position in the future and who should receive a holistic understanding of management

Areas of Focus

Context of general management

- Management as the profession of achieving results
- Relations and attitudes
- Complexity and complexity traps

One's Own Contribution to Overall Corporate Success

- Corporate philosophy and values
- Corporate goals and defining results
- Vision and mission

Strategic Management

- The business model as a starting point
- The logic of strategic success
- The process of strategic management
- Instruments of strategic analysis
- Generating strategic options
- Successful strategy implementation with change and project management

Marketing and Market-Oriented Business Management

- Putting customer benefit, satisfaction, and retention into the centre of successful marketing
- Operative marketing and the marketing-mix: product, price, distribution, and communication
- What are the new trends in marketing?
- Innovation and business development
- Identifying, evaluating, and implementing new businesses
- Examples of best practice

Financial Management

- The logic of financial success
- Raising the firm's value
- Understanding key performance indicators and balance sheets
- Cash and cash flow
- Cost and overhead accounting
- Making convincing business plans
- Controlling – All you need to know

Managing Oneself Successfully

- Self and time management
- Making your own routines even more efficient
- Optimal work techniques and organisation
- Leadership personality and behaviour
- Developing new leadership capabilities

Managing Others Successfully

- Motivation theory and strategies
- Leadership theories and styles
- Social competence as a key factor
- Communication strength and negotiation

DATES & FEES

zibs.ch/en/GMJ

Duration: 5+4 days
Fees: EUR 6900,— // CHF 8300,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Excellence in Strategic Management

This 4-day strategy seminar concisely imparts the necessary knowledge and the core instruments for effective strategy development and implementation. For managers, specialists, and emerging leaders from all domains.

Concept

The influence of strategy on business success is undisputed; there cannot be too much strategic competence in today's dynamic environment. The smart answers to strategic questions and challenges are necessary for survival, future success and the ability to differentiate oneself clearly from the competition.

At the same time, strategies give guidance and help to make decisions in concrete situations. In order for this to be reality, participants in this strategy seminar receive practical guidance for professional strategy development and learn to successfully implement those strategies within the company. Then, and only then, can ideas and visions be turned into intended results.

Target Group

This 4-day seminar is aimed at managers at all levels. This means executives, entrepreneurs, department heads, along with specialists and experts without management responsibility with corresponding background experience. It is also appropriate for emerging managers who should acquire a modern grasp of strategy for future responsibilities.

Areas of Focus

Modern Strategic Management

The strategy of a business is much too important as for it to disappear as a plan into a drawer. We demonstrate the causal mechanisms and contexts, always with the awareness that even the best strategies have only a limited lifetime:

- Relation between vision, concept and strategy
- Why strategy is so often misunderstood
- Varieties of strategy development
- Sensible strategy processes

Strategic Analysis – Establishing the Need for Action

Adept strategic analysis creates transparency, permits a concrete discussion of the current situation, and reveals the first strategic options:

- The view of neighbouring systems: environment, customers, and competitive analysis
- Looking inward – core competences and resources
- Sensible tools for analysis from experience
- How to demonstrate the need for action and course corrections

Shaping the Future – Developing Strategic Options

Based on rigorous analysis of the initial situation, strategic options can be conceived to also foster success into the future:

- Why thinking in terms of options is so important
- How to devise strategic options
- Why employees should be included
- What differentiates good strategic options from utopian ideas
- Checking plausibility to avoid dangerous mistakes

Formulating Promising Strategies

The demands on formulating strategy are diverse. We show what reality says about the most important instruments of strategy formulation:

- Requirements for promising strategic formulas
- Methods and instruments for formulating strategies
- Translating strategic plans into budgets and objectives
- Best practices and exemplary cases

Implementation and Strategy Realisation

Without successful implementation every strategy will evaporate. We show how strategies can be implemented and monitored:

- Self within the implementation process
- Promising change management
- Strategic controlling



«Very inspiring, a good overview about tools & strategy approaches.»

Helmut HUBER, Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG



DATES & FEES

zibs.ch/en/STR



Duration: 4 days
Fees: EUR 4200,— // CHF 4900,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Advanced Strategy – Growth Strategies & Business Development

During this 3-day management training you will learn how your organization or area of responsibility can escape stagnation and how modern strategic management and business development know how can position your company for the future.

Concept

Margins are disappearing and markets are saturated – many experienced managers and executives recognise this situation. With traditional strategy tools it's difficult to move ahead, one needs new concepts and impulses to reach the potential of your company, products and employees and direct it towards strategic goals.

Target Group

This management training addresses performance-oriented and experienced managers of all levels, who want to:

- update their strategic management know how and get ideas on how to deal with strategic challenges
- enhance their competence in strategic management, work on their strategic intuition and the strategic positioning of their organisation
- become successful in business development
- understand and take advantage of the connection between strategy, business development and innovation
- acquire inputs and tools for successful strategy implementation

Areas of Focus

Results and Strategic Management

- The business model as starting point for successful strategy development
- The most important strategic tools
- From analysis to strategy – the right processes and concepts
- Pragmatic business development and innovation management
- Change Management and successful strategy execution

Market-Driven Strategies

- From customer proximity to profitability
- Solving unsolved customer problems, creating new customer benefits
- Taking advantage of the existing client base
- Strategies based on customer relationships und loyalty

Market-Driving Strategies

- Questioning established strategic approaches in order to develop revolutionary strategies
- Taking advantage of hidden assets, utilizing unused business capacity
- Growth by diversification, growth by multiplication
- Using the brand as basis for successful growth strategies
- Growth though cross linking and external partners

Business Development and Innovation

- Business-model, innovation and methodical new business development
- Growth-accelerating business models
- Setting priorities for new business ideas
- Successful market expansion into new countries
- Best practices in business development

Change Management and Strategy Implementation

- What are the goals of change management?
- Why is change so important for strategic management?
- Anchoring a positive attitude towards change on your organisation
- Why do change projects fail?
- The key ingredients for successful change management



«Great mixture of theory, practice sessions and existing real life stories. Really helpful to open the mind and to start reviewing as well the own behaviors and way of thinking. Defently I will use the learned strategies in my everyday life.»

O. W., HARTING IT Software Development GmbH & Co. KG



DATES & FEES

zibs.ch/en/ASTR



Duration:

3 days

Fees:

EUR 3300,— // CHF 3900,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Excellence in Marketing Management

This 4-day marketing training covers all the relevant marketing topics you need to know. The goal is to update participants' knowledge of marketing management and to advance their skills in utilizing this knowledge to develop and maintain successful marketing strategies. With experiential case studies, practical tools and illustrating exercises.

Concept

Marketing rightly understood is the core of all business. Marketing knowledge will allow you to outperform your competition, create real value for your customers and drive sustained profitable growth. This intensive, 4-day course covers the essentials of marketing and will help you develop the necessary competitive advantage to excel in today's business environment.

Key Benefits

This programme enables you to:

- Master all aspects of building and implementing a successful marketing campaigns
- Gain superior insights about your customers and competitors
- Build and take advantage of strong brands
- Use effective marketing tools and techniques, including emerging online tools and social networks
- Implement measurement practices to ensure efficiency and effectiveness

Target Group

This marketing programme is designed for managers with, or about to take up, marketing responsibilities; and those managers whose role interacts with this function. Past participants have included:

- Executives and managers who are looking for customer-driven marketing perspective
- Marketing executives and others involved in brand strategy, product management, or strategic marketing
- Professionals in sales, customer relations, distribution, marketing, and market research
- Managers interested in learning more about the marketing function
- Entrepreneurs and marketing management consultants

Areas of Focus

Marketing Principles– Essentials and Recent Developments

- Understanding the key concepts of marketing
- Ensure alignment with the overall business strategy
- B2C vs. B2B marketing
- Recent Developments such as Social Media and Mobile Marketing

Market Research and Insights

- Analysing consumer research data
- Understanding your customers and their needs
- Analytical methods in measurement
- Segmenting your market
- Competitor insights

Marketing Strategy

- Creating Competitive Advantage
- Strategic decision making
- Assessing market opportunities
- Market-focused strategy
- Evaluate and optimise your product line
- Branding and corporate identity

Effective Marketing Tools and Techniques – Marketing Mix Decisions

- Product and service concepts and strategies
- Marketing Communications Mix
- Managing channels in times of change
- Characteristics of profitable pricing practices
- New product development best practices
- Innovation management

Profitable Customer Relationships

- Key levers that marketers can use to create relationships
- Measuring and managing customer expectations
- Maximising lifetime customer value
- Life-cycle concepts
- Key account management

Focusing on your Bottom Line: Marketing and Profitability

- Keeping the number of product lines in check
- Managing for profitability, not sales volume
- The importance of understanding costs
- Why value-added concepts make unprofitable customers disappear
- How to use marketing to achieve significant bottom-line improvements



«The course helped me to realize that marketing is essential.»

G. C., Novartis Vaccines & Diagnostics AG



DATES & FEES

zibs.ch/en/MAR

Duration: 4 days
Fees: EUR 3 900,— // CHF 4 500,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Product Management Programme

Our three-part, practice-based course shows what modern product management can mean for business success and how you, as product manager, can successfully fulfill your important responsibilities. 4+4+4 days.

Individualised scheduling is possible!

Concept

Well-functioning product management is the driving force that creates highly profitable products based on market and customer needs and, as a result, increases business success. Because innovative and, above all, successful products are so important, the demands placed on product managers are high.

Product managers do not work in isolation; they reach their goals only in cooperation with others. They are the »entrepreneurs in the company“: strategic thinking, life-cycle management, marketing, managing turnover and profits, interface management, leadership and communication skills are only a few of the demands that you, as a product manager, will need to meet. In our three-part programme, you will practice applying the success factors for and methods and instruments of professional product management.

Benefits

- You will acquire up-to-date knowledge and receive valuable impetus for positions in product management or the preparation to assume such a position.
- You will become familiar with proven methods and tools and will have a chance to work holistically on aspects of professional product management as they relate to marketing, finance and management.
- Your success as a product manager will be ongoing as you turn the focus from turnover to profit.

Target Group

- Managers who wish to increasingly dedicate themselves to product management
- Product managers; regional and key account managers
- Managers in marketing and sales
- Employees in marketing, sales, branding, key account management, and R&D
- Employees at companies that intend to introduce product management in the future

Our programme is also aimed toward all those who wish to prepare themselves for a future position in product Management.



«The course was perfectly organized and structured with a first part more theoretical and second part more dynamic and practical with real examples. The course satisfied all my expectations.»

N. F., Sika Services AG



Areas of Focus

Part 1: Modern Marketing

- Result-based marketing
- Strategic marketing
- Innovation management
- Brands, brand management
- Marketing mix: increasing the potential for sales and profits
- Product strategy, product concept
- Target-group strategies
- Sales and distribution strategies
- Monitoring success

Part 2: Financial Management and Controlling

- Overview of the scope of financial management
- The most important aspects of finance and accounting
- Key figures and contribution margins
- Planning, budgeting
- Investment and profitability calculations
- Controlling

Part 3: Management Skills and Leadership

- Responsibilities of a product manager
- Successful self-management
- Leadership styles
- Increasing efficiency through clear interfaces
- Effective communication
- Handling conflicts
- Motivation techniques
- Successful teamwork
- Virtual team leadership: leading from a distance

DATES & FEES

zibs.ch/en/PMP



Duration:

4+4+4 days

Fees:

EUR 9 400,— // CHF 11 200,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Sales Excellence – sales and distribution training for executives

This training course focuses on the development and implementation of distribution strategies, successful application at the point of sale as well as convincing negotiation and communication. It lasts 3 + 4 days.

Individualised scheduling is possible!

Concept

The days of «make and sell» marketing are numbered. Customers have high expectations and need to be convinced. There are two important levers in sales, firstly the concepts from sales, distribution and key account management and secondly concepts from psychology, especially communication, negotiation and convincing skills. This two-part programme combines both perspectives to bring good sales results.

Target Group

- Executives and specialists from all areas who realise that ultimately only sales success counts and who are looking for effective tools and approaches to achieve such success
- Key account managers, product managers or persons who are destined for such a position and who wish to train their knowledge and skills in sales, distribution and negotiation
- Executives with sales, market or customer responsibility who are in search of the latest knowledge and stimuli for conducting negotiations in a professional way and successful distribution practices

Areas of Focus

Modern distribution management

- The basics, rules of the game and trends
- Sales within corporate management
- Deriving the distribution strategy from the corporate strategy
- The effect and results of successful sales management

The modules of a successful distribution strategy

- Setting the basic course
- Customer definitions and customer benefit
- Market segmentation and competition
- Optimising distribution channels
- New distribution channels in B2B and B2C marketing

Distribution management in practice

- Skilfully designing structures and processes
- The importance of the distribution organisation
- Management of staff, developing the culture in distribution
- Providing information, designing information systems
- Examples from practice

Skilful key account management

- Fundamentals and criteria
- Setting up key account management specific to the company
- The proper handling of key accounts
- Determining the development potential

Convincing communication

- The psychology of human communication
- How to apply argumentation techniques, how to overcome objections
- The meaning of body language
- Conducting conversations with an aim to finding a solution and without injury
- Convincing with communication

The principles of successful negotiation

- Knowing the principles of negotiation
- The psychology of conducting effective negotiation
- Knowing how to deal with objections
- Convincingly applying techniques for acquiring business
- Negotiation errors and negotiation aids



«Well structured and executed.»

Sebastian IROVSKY, Siemens AG

«Thanks for all the input, it will be very helpful.»

N. N., LimmaTech Biologics AG

«Very interesting, documented content, coaching. Interactive and exercises to put to practice. I will recommend for sure.»

K. H., Bobst Mex SA

«Good content and prepared instructors.»

N. N., Shire Switzerland GmbH



DATES & FEES

zibs.ch/en/VVT

Duration: 3+3 days
Fees: EUR 5900,— // CHF 7200,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Professional Sales, Marketing & Key Account Management

Sales and marketing are becoming increasingly important as a direct link to the market and to customers. We show you where resources with the greatest effect can be utilised and which concepts and tools are available regarding management theory and practice for sales, marketing and key account management. Three days.

Concept

Many markets are buyers' markets. Competition is high; customers are discerning and demanding. Many companies do not distinguish themselves at the product level and are basically interchangeable. At the same time, markets are consolidating and customers are bundling their strengths to become even more powerful. Customers are taking advantage of the choices available and becoming more discerning. They are seeking commitment and connection. They want to be able to trust and wish for expertise and appreciation in return.

Good marketing employees and sales representatives embody these values but they have to be deployed properly and very dedicated. This is where the management and leadership aspects of sales management come into play. During the seminar the factors for successful business will be covered and discussed, along with how they can increase the effectiveness of your sales organisation.

Benefits

We provide answers to the most important sales questions and show you which levers can be pulled in sales to increase customer loyalty and sales, as well as how the knowledge found in sales and marketing can be successfully enhanced.

Target Group

- Management, sales and marketing managers who not only wish to systematically review their sales strategies, and how they are implemented, but who are also searching for new ideas and inspiration.
- Key account managers, product managers or people who are being trained for such a position and who wish to expand their knowledge and prospects in the area of sales.
- Business managers and the heads of business units or profit centres, who wish to enhance the potential for their company that can be found in sales and marketing.

Areas of Focus

Modern sales management

- Basic principles, rules of the game, and trends
- Sales within the corporate management
- Deriving the sales strategy from the corporate strategy
- Effect and results of successful sales management

Building blocks for a successful sales strategy

- Customer definition and value
- Market segments and competition
- Optimising distribution channels
- New sales channels in B2B and B2C marketing

Sales management in practice

- Skilfully design structures and processes
- The importance of the sales organisation
- Managing employees, developing a sales culture
- Structure and remuneration for the sales organisation
- Information systems and key figures for sales controlling
- CRM, sales support and trade marketing
- Practical examples

Expert key account management

- Basic principles, needs, aims and organisation of KAM
- Analyse the buying centre
- Structure KAM specific to the company
- Appropriate interaction with key customers
- Requirements placed on key account managers

Leverage for more productivity in sales and marketing

- Success factors for market cultivation
- Success factors for improved sales processes
- Success factors for stronger customer loyalty
- Success factors in employee management
- Managing and controlling sales activities

DATES & FEES

zibs.ch/en/VVK



Duration:

3 days

Fees:

EUR 3 300,— // CHF 3 900,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Finance for Managers

Strategic success alone is not enough; you've also got to bank your winnings. Or to say it differently: financial success is not everything, but without financial success everything is nothing. In this 4-day seminar we initiate you systematically into the art and craft of finance and accounting whilst practising its most important skills and tools.

Concept

For many the field of finance is vague and vast, something avoided. Recognizing financial and economic relationships and taking advantage of them in one's own department, seems to be difficult for many. This doesn't have to be. In this 4-day seminar, you will learn about key concepts and levers of finance and you will practise these; we shall give you comprehensive insight into the structure and application of financial management instruments, such as the balance sheet, statement of earnings, cost accounting, pricing, contribution margin, capital investment, and business plan. You will also learn about the most important instruments for effective controlling.

Key Benefits

- You will understand key performance indicators, balance sheets, and learn to question them critically in a specific manner.
- You will learn to recognize important relations in the domain of accounting and finance, and apply them in your professional environment.
- You will gain confidence and demonstrate aplomb in evaluating investment and financing decisions.
- You will learn how to construct a convincing business plan.
- You will understand what effective controlling means, and how you can use it.

Target Group

This 4-day seminar is aimed at management and experts from all departments who do not yet have a deep knowledge of finance, and who want to systematically expand their skills in the field of financial management and controlling.

Areas of Focus

Financial Management in a Nutshell

- An overview of the context and instruments
- Current challenges and trends in financial management
- Setting goals and goal conflicts: various approaches and perspectives of financial management

Financial and Corporate Accounting – Everything you must know

- Tasks and contexts
- The essential indicators for stating asset and earning position
- The balance sheet and its reliability for decision-making
- Cost accounting systems

Planning, Budgeting, and Business Plans

- Purpose and uses of planning and budgeting
- New trends in budgeting
- Making successful business plans

Investment and Financing Decisions

- Modern approach to capital budgeting
- Planning and evaluating investments
- Types of financing and financing structure

The Importance of Liquidity

- Liquidity and liquidity optimisation
- Working capital as a balance sheet indicator
- Reducing capital commitment

Value-oriented Business Management

- Cash flow control
- Approaches to the costs of capital
- Recognizing value-raising and profit potential
- Company valuation

Performance and Cost Management

- Indicator systems for corporate performance
- Reliability of cost-accounting instruments in reality
- Setting break-even points and the fixed expenses problem
- Contribution margins



«Full auf information. I was able to learn and absorb a lot that will be useful for the future.»

N. V., Vodafone Group Services GmbH



DATES & FEES

zibs.ch/en/FRW

Duration: 4 days
Fees: EUR 3900,— // CHF 4500,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Financial Management for Executives

Finance is the circulatory system of every business. Without knowledge of finance, a manager can hardly recognize the implications of decisions, give direction in his area of responsibility in a goal oriented manner. The better the knowledge of finance, the more professionally can one reach results-oriented decisions which further develop the business and its financial potential.

Concept

In Financial Management for Executives, we demonstrate how a business, department, or profit-centre should be financially managed in order to achieve sustainable and continual increases in performance and value.

In order to be successful, every manager should master the instruments and control mechanisms of financial management because it is he/she who must recognize and answer for their effects on strategies and returns.

In a comprehensive, systematic, and comprehensive format, this seminar makes clear which pertinent financial decisions should be reached from an executive perspective, and which direction and objectives should be given to controlling and the finance department.

Key Benefits

- You will update and deepen your know-how with regard to the financial tools which you use in daily management; you will understand what benefit the various instruments have for your area of responsibility.
- You will be in a position to consciously make central financial decisions; you will understand how better to use the interplay between strategy and finance.
- You will know what information you need from the finance department in order to have your area of responsibility »under control!«
- You will learn to exploit the value-raising potential within your sphere of influence, and at the same time be able to recognize and evaluate external value-raising opportunities such as through M&A.
- You will experience what firm internal controls designed for longterm sustainable success should look like.

Target Group

This 4-day seminar is aimed at managers from the mid and upper levels of management with a basic knowledge of finance. Among these are for example, executives, entrepreneurs, members of the board, department and division heads, or specialists and experts without managerial responsibility but with comparable background experience.



«Keep up the good work!»

Dubravko STUHNE, Vetropack Holding AG



Areas of Focus

Modern Financial Management

- Current challenges and trends in financial management
- Setting goals and conflicts between goals: various approaches and perspectives of financial management
- What adept financial management can achieve

Financial Analysis as a Basis for Business Decisions

- The essential indicators for stating asset and earnings positions
- Balance sheets and balance sheet strategies
- Pitfalls – What indicators cannot do

Planning, Budgeting, and Investment

- New trends in budgeting
- Complexity as the enemy of reasonable budgeting
- Modern approaches to capital budgeting

Managing Liquidity and Working Capital

- Liquidity and liquidity optimisation
- Working capital as a balance sheet indicator
- Purpose and use of working capital management
- Reducing capital commitment

Value-oriented Business Management

- Cash flow control
- Approaches to the cost of capital
- Recognizing the potential to raise value and profit

Corporate Value, Mergers & Acquisitions

- Goal-oriented business evaluation processes
- Evaluation techniques
- Due diligence

DATES & FEES

zibs.ch/en/FIN



Duration:

4 days

Fees:

EUR 4 200,— // CHF 4 900,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Leadership Excellence

Whoever already has an executive position knows how difficult it is to motivate and excite employees, often several levels away, either directly or indirectly for common goals. In this 4-day practical leadership training course, you will learn how to deepen your leadership skills, and what must be done in order to develop employees and yourself toward optimal performance.

Concept

If one has made it into a position with responsibility for results, or marked for such a position, one can assume that good subject knowledge and methodological abilities are present. But in order to get further ahead and lead oneself and others to success, personality strength, social competence and leadership qualities are essential. Leadership Excellence will teach you how you can get more daily performance out of your employees and yourself.

Key Benefits

- You will take on your leadership tasks with new momentum and bring your managerial knowledge up to date.
- You will understand how to focus your personality, leadership style, own leadership qualities, and more dynamics toward sustainable results.
- You will gain in efficacy because you will understand how to use the levers of direct and indirect leadership.
- You will understand how to develop and achieve superior results within your area of responsibility through improved motivation.
- You will learn to deal productively with stress and conflict situations in a productive manner, and lay the groundwork for continued high performance.

Target Group

Leadership Excellence is not only aimed at managers in executive positions like CEOs or members of the board, but also managers from levels below, such as chief officers, or department and profit-centre heads. Entrepreneurs, consultants, supervisory board members are also addressed. Experience as a manager is a prerequisite.

Areas of Focus

Leadership Challenges and Competencies

- Personality and authenticity
- Communication and conflict management
- Team and group formation and their development
- Implementation strength and change management

One's Own Personality in the Leadership Process

- What is effective leadership behaviour
- Your own leadership style
- The levels of personality
- Managing strengths and weaknesses
- Developing yourself

Leading Leaders

- Effective delegation at the highest levels
- Sustainably motivating managers
- Dealing with strong personalities
- Conflict management in the managerial team

Hierarchy, Power and Trust in Leadership

- Authority, one's own power behaviour and enforcement strategies
- Dealing confidently with power games and manipulation
- Trust as a basis for performance and motivation
- Building and developing a culture of trust

Work-life Balance as the Basis of Successful Leadership

- Defining the current situation: values and one's own vision for life
- Dealing with limitations, stress, and self-management
- Being relaxed despite contradictions, tensions, and conflicts
- The personal action plan

Leading through Empowerment, Mentoring and Coaching

- Empowerment as a new distribution of influence
- Responsibility, initiative, and self-organisation as goals
- Making fullest use of employee potential
- Correctly evaluating performance and credible recognition
- Coaching as a method for effective leadership
- Virtual team leadership: leading from a distance



*«A good introduction of Leadership.
A general introduction of management tools.»*

Elena STEPANEK, salesforce.com Sàrl

«I enjoyed the practice and instructions with the trainer.»

A. G., RolicTechnologies Ltd.

*«Good new impressions. Good structured.
Understanding others.»*

N. N.



DATES & FEES

zibs.ch/en/LEA

Duration:

4 days

Fees:

EUR 4200,— // CHF 4900,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



First Leadership: Leadership Programme for High Potentials

Leadership comes into play whenever results cannot be met by an individual's hard work alone and a team effort is required to achieve goals. Whoever needs to motivate employees toward common goals and wants to multiply the effectiveness of their own performance needs leadership skills. This programme shows ambitious young managers how they can develop themselves successfully, how to understand the soft skills required for the »human success factor“ and how to motivate others to excel.

Individualised scheduling is possible!

Concept

You might catch people's attention with your professional expertise, but leadership and soft skills generate lasting corporate success and allow you to climb up the career ladder.

The path to successful leadership is a demanding and complex challenge with many pitfalls. To overcome this problem, you will require efficient self-management, a self-conscious awareness of your own leadership roles and capabilities, as well as effective communication and negotiating skills. We practice these skills and the methods involved, and we show you how to put them into practice.

The Objectives of this Leadership Training are:

- To demonstrate the basic principles and aspects of results- and employee-oriented leadership
- To demonstrate the basics of management skills
- To learn about the tools and methods of leadership and practice their effective implementation
- To recognize the importance of soft skills and improve your own behaviour within group and management processes
- To recognize your own strengths in negotiations and to better bring them to bear
- To develop your communication skills
- To represent yourself and your company or organization convincingly in important situations

Composition

Part 1: People Skills & Leadership (4 days)

Part 2: Communication and Negotiation (3 days)

Part 3: Personality & Presence (3 days)

The sequence of the modules may vary. You are free to change the order when you sign up with no extra cost.

Areas of Focus

Leading Yourself Successfully

- Managing yourself and your time
- The optimal working method and organization
- Personal goals and visions
- Your own career and its next steps
- Successful networking

Management Approaches and Roles in Practice

- The principles and psychology of leadership behaviour
- What are the latest research findings?
- Which are the most relevant concepts in practice?
- Clarifying your own leadership role
- Dealing with the classic leadership pitfalls

Appropriate Leadership Conduct

- Which management style am I following?
- Self-perception, outside perception and role distance
- Appropriate situational leadership
- Appreciative behaviour toward employees
- Strategies for making changes in your behaviour
- Virtual team leadership: leading from a distance

Leading with Goals in Mind, Cooperative-based Planning and Decision Making

- Why goals are so important
- Considering employees and using their strengths
- Principles of delegation
- The art of active listening
- Making the right decisions and delegating effectively

Effective Communication

- The basics of communication
- New developments in communication psychology
- Appreciation as the basis of good communication
- Communicating with superiors
- Guiding meetings in a time-efficient and goal-oriented manner
- Giving useful feedback

Using Negotiation Techniques Convincingly

- The most important negotiation tactics and techniques
- Identifying negotiation opportunities
- Non-verbal cues
- Strategies for successful negotiation
- Negotiation success as a result

Conflict Management

- Causes and characteristics of conflicts
- Conflicts as an opportunity for development
- Assessing conflict situations
- Understanding conflict dynamics
- Managing conflicts successfully

Successful Team Management

- Roles, phases and the needs of teams
- Recognizing and influencing team structures
- The art of encouraging people
- Soft skills as a key factor
- Inspiring and results-oriented leadership at team level
- Promoting synergies and dealing successfully with resistance to change

Leadership and Personality

- From person to personality
- Be yourself
- Your own personality and characteristics
- Self-perception and the outside perception of yourself
- Bring personal strengths to the fore
- Dealing skilfully with stage fright
- Work-life balance

What does it mean to have an amiable demeanor

- Congruous image of yourself and others
- Confident self-presentation and pleasant personality
- Sincerity and self-possession, even in stressful situations
- Appropriate self-demeanor and communication
- Ability to improvise and react
- Role flexibility and a range of expression

The importance of personality and situation

- How does a person become a personality?
- Analysis of your personality profile as part of a self-analysis
- Definition of strengths and weaknesses
- How do I perceive myself?
- What effect do I wish to have on others?
- How do others see me?
- Body awareness and body memory

Others' perceptions

- Successfully controlling first impressions
- Consciously controlling verbal and nonverbal communicative signals
- Facial expression and gesture, gait and posture, apparel and symbols
- Why what is said and actual body language must match for a message to be persuasive
- Tips for different occasions such as presentations, sales talks and making small talk

Target Group

- Managers in their first managerial position who want to supplement their expertise through leadership and soft skills in order to achieve the results expected of them
- Management trainees who are earmarked for a senior role and want to prepare themselves
- High Potentials, project managers and specialists with no management responsibilities who are expected to devote more time to managerial tasks in the future



«Enriching inspiring comfortable tough.»

A. L., Audio-Technica GmbH

«Triggering me to be more hungry for personal development.»

J. B., BADISCHE STAHL-ENGINEERING GMBH

«Well worth it and ticked all the boxes and met all expectations.»

Franco CHIOCCHETTI, HWA AG

«Absolutely fantastic.»

Dominik HUTTER, Xovis AG

«Instructor created a great environment of feedback sharing.»

N. N., KLK Kolb Specialities B.V.



DATES & FEES

zibs.ch/en/FLN



Duration:

3+4+3 days

Fees:

EUR 8 400,— // CHF 9 900,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



People Skills & Leadership

Leading employees is amongst the hardest managerial tasks, especially if one is exposed to a diverse jumble of expectations and desires from colleagues, employees, and superiors. Managerial competence is necessary and helpful; leadership ensures successful positioning for today and tomorrow's managerial tasks. How managers can react both relaxed and effectively to continually growing challenges is what we demonstrate in this 4-day seminar.

Concept

There are vast amounts of research on leadership. This is surely because nobody can ever have enough leadership qualities, and the demands on these change depending on the challenge. In order to effectively lead, a solid and founded knowledge of results-oriented leadership and concrete training with this know-how is needed. This is because the development of leadership qualities should be met with the same amount of zeal as you demonstrate daily in other areas of your responsibility, such as strategy, marketing, or financial management, but which cannot be put on the back burner. Only if your colleagues, employees and superiors have enough trust in your leadership competence, can you expect respect and allegiance. The manner and way in which you deal with yourself and other people and what response you then elicit ultimately defines the efficacy and efficiency of your leadership role. Leadership means mutual inspiration and motivation. These aspects will be practised during the seminar.

Target Group

This seminar is aimed at managers, experienced individuals, functional specialists, project and team managers from all levels and domains who want to experience:

- How they can deal with expectations and desire of their colleagues, employees, and superiors
- How they can successfully manage themselves, and thus lay the foundation for successful employee management
- What the essential elements of effective leadership are
- Which managerial instruments improve their competencies as a manager
- How they can stay on track towards the harmonious balance between private and professional life

Areas of Focus

What does it mean to lead on a daily basis?

- Leading means communicating
- Styles of learning and learning organisations
- Empathy and knowing people
- Power and power games

Myself as Leader: Roles and Styles

- What is important to me?
- Knowing and fulfilling the different roles
- Situation-appropriate management
- Self and time management
- Personality counts! –Your role in the company

Selecting, Including, and Developing Employees

- Strategic personal marketing
- Sustainable incentive systems
- Delegating and providing feedback

Team Development

- Roles, phases, and necessities of teams
- Adroit team composition
- The art of challenging people
- Inspiring and results-oriented leadership at team levels
- Virtual team leadership: leading from a distance

Leading with Goals, Cooperative Planning and Decision-Making

- Why goals are so important
- Observing employees and strength-oriented deployment
- Confident decision-making and effective delegation

Motivation and Trust

- Nothing works without trust!
- Motivation as a manager's job
- The importance of past history

Communication and Conflict Management

- Leading with discussions
- Overcoming difficult situations and conflicts communicatively
- Successful coaching

Leadership

- Successful leadership
- Lead, challenge, coach – management as performance coaching
- Managing complexity and change



«Very inspirational. Great trainers. Many thanks.»
A. P., Carlsberg Supply Company AG



DATES & FEES

zibs.ch/en/FL

Duration: 4 days
Fees: EUR 3900,— // CHF 4500,—



Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Communication & Negotiation Training

Negotiation and communication is often conducted by »gut feeling“ without proper planning and without any strategy. Even after the discussion, hardly any thought is given as to how one achieved one's goals – or possibly didn't achieve them. Being unprepared means throwing money out of the window. Know the feeling? This can be avoided. In 3 days, we will show you solid and real-life approaches to stronger negotiation and communication skills.

Concept

Leaders lead by what they say. Yet, at the same time, they are measured by what they achieve. This is often the result of negotiations or is based on communication. Therefore, communication and negotiation count as key skills for managers, and they should be constantly working to improve them.

The training is characterized by intensive interaction and role-playing of everyday situations in professional and private life and thrives on the willingness of each participant to get involved on a personal level. Lectures, discussions, case studies, role-playing and group work are among the training methods employed, with ongoing personal feedback for all participants.

Key Benefits

- You strengthen your communication skills and improve your ability to persuade and mediate
- You expand your skill sets in order to communicate clearly and convincingly according to each situation
- You hone your negotiation skills to bring about win-win results
- You practice how to convincingly use the appropriate negotiation and closing techniques according to each situation
- You learn how to assert yourself in different negotiation and communication situations and how to deal with conflict in a solution-oriented manner

Target Group

- Managers who want to review and improve their repertoire of communication and negotiation skills
- Leaders who want to hone their communicative impact in important situations, such as staff meetings, conflicts, sales and negotiations
- (Top-) managers whose measure of success depends on negotiations

Areas of Focus

The importance of Communication in Daily Leadership

- The psychology of human communication
- How to apply reasoning techniques and how to overcome objections
- The importance of body language
- How to win others over through communication
- Special areas of communication in everyday management: employee interviews, salary negotiations and mediation

Leading conflict negotiations productively

- Conflict resolution as a managerial task
- Perception and interpretation in difficult situations
- The importance of precedents
- The stages of conflict development
- Strategies for conflict resolution
- Conflicts in groups

Leading and Concluding Negotiations Successfully

- Understanding the principles of negotiation
- The psychology of effective negotiation
- Picking the right strategy
- Little is achieved without preparation
- Dealing skillfully with objections
- Applying closing techniques convincingly
- Negotiation mistakes and how to overcome them



«Very good. Pushing the participants out of the comfort zone!»

Ph.D Frank THOMSEN, DHI Hørsholm - Head Office

«Thanks - It took me out of my comfort zone couple of times.»

F. U., LeasePlan Supply Services AG

«Competent!»

G. A., Roche Glycart

«An excellent balance between practical exercises, methodologies and personal advice.

Overall a great experience.»

Dr. Adrian ALSCHER, UBS AG



DATES & FEES

zibs.ch/en/VKO



Duration:

3 days

Fees:

EUR 3 300,— // CHF 3 900,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Personality & Presence

Very little is objective over the course of a normal business day. As a result, more is needed if you wish to persuade others of your own ideas and concepts. The crucial difference can often be found in an amiable and engaging manner or a strong sense of self-confidence. A positive image can be cultivated, especially if you receive well-founded and honest feedback, supplemented by sound practical knowledge. We offer you support on your way to becoming a convincing leader.

Concept

Successful managers understand how they are perceived by others and make use of this in legitimate ways: exhibiting a friendly and likable manner while interacting respectfully and decisively with colleagues, business partners, suppliers and customers. The ability to exude a positive demeanor is not innate. Every single manager can develop this ability by applying knowledge and the appropriate techniques; it is possible to reduce, even eliminate any existing weaknesses with the right helpful tips and advice.

Our seminar on personal conduct, presence and appearance will encourage you to reflect on your own ingrained behaviors and change them to make you a persuasive leader, even in challenging situations. For only those who recognize how signals are sent to others consciously or unconsciously and know how these are perceived and interpreted are in a position to control their own conduct and appearance through targeted behaviors and techniques.

Target Group

The training is highly interactive and very dependent on the feedback of the lecturers and other participants. For this reason the number of spaces is limited. This seminar is intended for:

- Managers and practitioners who view skillful conduct as an important key to successful leadership and careers and who wish to reduce a discrepancy between their technical knowledge and the effect they have on others;
- Managers who wish to find out how they come across for others so that they can better accentuate their own personality;
- All those who wish to come across better in the future and substantially improve the effect they have on others;
- Employees in all corporate areas who strive for leadership positions, or who represent their companies within or without.

Areas of Focus

What does it mean to have an amiable demeanor

- Congruous image of yourself and others
- Confident self-presentation and pleasant personality
- Sincerity and self-possession, even in stressful situations

- Appropriate self-demeanor and communication
- Ability to improvise and react
- Role flexibility and a range of expression

The importance of personality and situation

- How does a person become a personality?
- Analysis of your personality profile as part of a self-analysis
- Definition of strengths and weaknesses
- How do I perceive myself?
- What effect do I wish to have on others?
- How do others see me?
- Body awareness and body memory

Others' perceptions

- Successfully controlling first impressions
- Consciously controlling verbal and nonverbal communicative signals
- Facial expression and gesture, gait and posture, apparel and symbols
- Why what is said and actual body language must match for a message to be persuasive
- Tips for different occasions such as presentations, sales talks and making small talk

Maintaining powers of persuasion

- Analysis of your strengths – from self-knowledge to self-confidence
- Confidently using your strengths
- Systematically tapping into unused potentials
- Sustained development of trust and credibility
- »Walk the talk« – why only deeds count
- Suggestions and tips for surmounting challenges to becoming a persuasive leader

Effective communication

- The art of effective speech
- Story telling
- Presentations and speeches
- Using media appearances effectively

DATES & FEES

zibs.ch/en/PA

Duration:

3 days

Fees:

EUR 3 300,— // CHF 3 900,—



«Full of information directed in a clear and transparent manner. I loved the lessons rich of feedback.»

N. N., Varian Medical Systems Imaging Laboratory GmbH

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Sovereignty through charisma, communication & persuasiveness

To lead others successfully you need sovereignty. You have this when you can credibly put across your own strengths through strong charisma and communicative skills 3+3 days.

Individualised scheduling is possible!

Concept

We expect managers to show sovereignty even in exceptional situations. This usually comes with increasing experience and by learning the hard way.

It is easier and quicker if we analyse our own strengths and weaknesses in terms of demeanour, effect and communication with the aid of the latest insights from management studies, psychology and personality management, guided by experienced instructors, and then purposefully work on our own sovereignty with a practical orientation.

Target Group

The program is highly interactive and thrives on feedback from the instructor and the other participants. So the number of participants is limited.

Participants include:

- Managers
- Specialists
- Junior staff, skilled professionals and high potentials
- Practicians in all functions and from all levels of the hierarchy

Areas of Focus

The significance of personality and situation

- How do you make the transition from a person to a personality?
- Analysis of your own personality profile through self-analysis
- Definition of strengths and weaknesses
- How do I see myself? How do others see me?
- How would I like to come across to others?

The perception of others

- Successfully shaping the first impression you make
- The conscious control of the signals you send in interpersonal communication, both verbal and non-verbal
- Facial expressions and gestures, deportment and posture, clothes and symbols
- Why spoken and body language signals have to match so that the message convinces

Lasting persuasiveness

- Analysis of your own strengths – from self-awareness to self-confidence
- Confidently deploying your own strengths
- Systematically releasing unused potential
- Building up trust and credibility on a lasting basis
- Walk the talk – why it is ultimately only actions that count

Effective communication and negotiation

- The art of effective speaking
- The psychology of human communication
- Conducting solution-oriented and easy conversation
- Convincing with communication
- Productively conducting conflict talks
- Practical knowledge of negotiation, tried and tested strategies



«Providing a good overview of the topics discussed. Offering tools which can be applied in daily business.»

N. N. UBS Schweiz AG

«Very interactive, useful discussions, with highly competent instructors.»

Tina DANNEMANN PURNAT, World Health Organization

«Great training. Learned a lot about myself and the subject matter.»

D. D., Glencore plc

«Good coaches. Enjoyed the conversations and feedbacks.»

N. N., ALSTOM (Switzerland) Ltd



DATES & FEES

zibs.ch/en/SOU



Duration:

3+3 days

Fees:

EUR 5900,— // CHF 7200,—

Are you interested in tailor made corporate programmes or consulting? Call us at: +41 (0)44 700 0166



Administrative Hinweise

Anmeldung

Wir akzeptieren jede Form der schriftlichen Anmeldung. Jede Anmeldung wird durch uns schriftlich bestätigt. Terminverschiebungen, Stornierungen des Seminars und/oder Anpassungen des Seminarortes behalten wir uns bis 14 Tage vor Seminarbeginn ausdrücklich vor.

Seminargebühr

Die Seminargebühr berechtigt zur Teilnahme am gebuchten Seminar. In der Seminargebühr (exkl. USt., MwSt. oder VAT) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Nicht im Preis enthalten sind sämtliche Hotelleistungen bzw. die Tagespauschale des Hotels/Tagungszentrums.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Werden nur Teile des Seminars besucht, so können die versäumten Seminartage nicht nachgeholt werden. Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Stornierungsfristen und Stornogegebühren

Die Benennung von Ersatzteilnehmern ist selbstverständlich jederzeit möglich.

Umbuchungen auf früherer oder spätere Seminar durchführungen sind bei Verfügbarkeit und gegen Aufwandsentschädigung möglich.

Die Stornierungsfristen und Stornogegebühren lauten wie folgt:

bis 100 Tage vor Seminarbeginn:
25 % der Seminargebühr
bis 50 Tage vor Seminarbeginn:
50 % der Seminargebühr
weniger als 50 Tage vor Seminarbeginn:
100 % der Seminargebühr

Bitte beachten Sie, dass wir bisher noch nie eine Seminargebühr verfallen gelassen haben und im Interesse unserer Kunden stets eine kulante Lösung gefunden wurde.

Absage und Änderungsvorbehalte

Bei Buchung von Anreisen zum Seminarort (Flug, Bahn etc.) ohne kostenlose Umbuchungs- oder Stornierungs-Möglichkeiten, lassen Sie sich bitte zuvor schriftlich von uns die Durchführung des Seminars bestätigen. Wir haften nicht für allfällige Stornierungsgebühren.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter folgendem Link: www.zibs.ch/de/agb.htm



Weitere Informationen finden Sie unter www.zibs.ch

Anmeldung

Bitte senden oder faxen Sie den Anmeldecoupon an:

Zurich International Business School
Seehofstrasse 4
CH-8008 Zürich
Switzerland

Fax: +41 (0)44 7000266

... oder buchen Sie ganz bequem online unter:

E-Mail: anmeldung@zibs.ch
Internet: www.zibs.ch

Ich melde mich wie folgt an:

Seminar

Seminar-Nr. _____

Seminar-Datum _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter
www.zibs.ch/de/agb.htm erkenne ich an.

Firmendaten und Rechnungsanschrift

Firma _____

Strasse, Hausnr. _____

PLZ, Ort _____

Land _____

Daten des Teilnehmers/der Teilnehmerin

Herr Frau Titel _____

Vorname _____

Nachname _____

Funktion _____

Telefon _____

E-Mail _____

Ort, Datum _____

Unterschrift _____

Anmeldung

Bitte senden oder faxen Sie den Anmeldecoupon an:

Zurich International Business School
Seehofstrasse 4
CH-8008 Zürich
Switzerland

Fax: +41 (0)44 7000266

... oder buchen Sie ganz bequem online unter:

E-Mail: anmeldung@zibs.ch
Internet: www.zibs.ch

Ich melde mich wie folgt an:

Seminar

Seminar-Nr. _____

Seminar-Datum _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter
www.zibs.ch/de/agb.htm erkenne ich an.

Firmendaten und Rechnungsanschrift

Firma _____

Strasse, Hausnr. _____

PLZ, Ort _____

Land _____

Daten des Teilnehmers/der Teilnehmerin

Herr Frau Titel _____

Vorname _____

Nachname _____

Funktion _____

Telefon _____

E-Mail _____

Ort, Datum _____

Unterschrift _____



**ZURICH
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL**

Seehofstrasse 4
CH-8008 Zürich
Switzerland

Phone +41 (0)44 700 0166
Fax +41 (0)44 700 0266
E-Mail info@zibs.ch

Internet www.zibs.ch

Im Interesse eines schonenden Umgangs mit den Ressourcen wurde dieser Katalog nach neuesten ökologischen Erkenntnissen auf chlorfreiem Papier mit ca. 50 % Altpapier gedruckt. Um den Verbrauch von Rohstoffen einzuschränken, haben wir die Katalogauflage so gering wie möglich gehalten. Deshalb bitten wir Sie, dieses Exemplar – sofern Sie es nicht mehr benötigen – an Kollegen und Mitarbeiter weiterzugeben. Vielen Dank für Ihre Unterstützung.



Zürich International Business School (ZIBS)
Seehofstrasse 4 // CH-8008 Zürich // Switzerland
Phone: +41 (0)44 700 0166 // Fax: +41 (0)44 700 0266
E-Mail: info@zibs.ch // Internet: www.zibs.ch