



Universität St.Gallen

EXECUTIVE EDUCATION

GESAMTPROGRAMM



2014

Impressum

Weiterbildung an der Universität St.Gallen
Gesamtprogramm 2014

Executive Education at the University
of St.Gallen
Course catalogue 2014



Bezug bei/Available at:
Universität St.Gallen
Executive School of Management,
Technology and Law (ES-HSG)
Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 00
E | executive.school@unisg.ch

Dieses Programm ist auch im Internet verfügbar:
This programme is also available online:
www.es.unisg.ch/gesamtprogramm

September 2013
Auflage/Edition: 6'000

Herausgeber/Publisher:
Executive School (ES-HSG)

Alle Informationen und Daten dieser Broschüre sind von den Veranstaltern selbst in einer Datenbank erfasst worden. Kurzfristige Änderungen bleiben vorbehalten. Verbindlich sind die jeweiligen Detailprogramme der Veranstalter. Kursunterlagen und Pausenverpflegung sind im Preis inbegriffen, Reise-, Übernachtungs- und Verpflegungskosten sind exklusive, falls nicht anders vermerkt.

All information and data in this brochure have been recorded in a database by the organisers themselves and are subject to change at short notice. The respective detailed programmes of the organisers are binding. Costs for course documents and refreshments during breaks are included in the price while costs for travel, overnight accommodation and meals are excluded unless stated otherwise.

Photos: Marketing und Kommunikation, Universität St.Gallen, ES-HSG

Print: Ritter Druck, St.Gallen | www.ritterdruck.ch

Design: Icon Worldwide AG, Bühler | www.icon-worldwide.com

Satz/Prepress: A Vista Studios, Köln – Stefan Lung | www.a-vista-studios.de

Koordination/Graphics: Executive School | Rubén Rodriguez Startz / Caroline Meister

Inhalt / Content

Vorwort / Foreword	5	Seminare und Tagungen / Seminars and Conferences	75
Weiterbildung an der Universität St.Gallen / Executive Education at the University of St.Gallen	7	General Management	76
Firmenspezifische Programme / Custom Programs	9	Verwaltungsrat (Aufsichtsrat) / Board of Directors	82
MBA	13	Strategie und Organisation / Strategy and Organization	94
Executive MBA	17	Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling	100
Diplome / Diplomas	27	Marketing und Verkauf / Marketing and Sales	102
Zertifikate / Certificates	43	Leadership und Kompetenzen / Leadership and Competencies	105
General Management	44	Tagungen / Conferences	109
Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling	55	Institute / Institutes	117
Marketing und Vertrieb / Marketing and Sales	57	Dozierende / Faculty	126
Recht / Law	61		
Kompetenzen und Fähigkeiten / Competencies and Skills	67		

2014

«Wir vermitteln auf allen Stufen lebenslangen Lernens praxis-relevantes Fachwissen und ein ganzheitliches Instrumentarium, um komplexe Probleme strukturiert zu lösen.»

«We offer access to practice-orientated know-how and a full range of tools at all stages of lifelong learning.»

2014

Vorwort / Foreword

In Zeiten rasanten Wandels ist lebenslanges Lernen eine Grundvoraussetzung für nachhaltigen Erfolg. Dies gilt gleichermaßen für Organisationen und individuelle Karrieren. Kürzere Entwicklungszyklen, neue Geschäftsmodelle und eine grundsätzliche Unberechenbarkeit – um nur einige Facetten des Wandels zu nennen – stellen hohe Anforderungen auf organisationaler wie auf individueller Ebene. Die Weiterbildungsprogramme der Universität St.Gallen (HSG) bieten aktuellstes Wissen in flexiblen Formaten und ermöglichen, im Austausch mit Teilnehmenden und Dozierenden jene Kompetenzen zu entwickeln, die für eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft entscheidend sind.

«Forschungsbasiert und praxisrelevant» ist das Markenzeichen unserer Weiterbildungsaktivitäten. Die Weiterbildungsangebote der Universität St.Gallen werden von unserer renommierten Faculty getragen und stehen ganz in der praxisbezogenen Tradition der HSG. Der konkrete Nutzen für Sie als Kunden steht für uns dabei immer im Mittelpunkt.

Mit unserer Executive School of Management, Technology and Law konnten wir unsere gute Position in internationalen Rankings weiter ausbauen. Als kompetenter Lernpartner stehen wir sowohl nationalen wie auch internationalen Unternehmen mit unseren massgeschneiderten Custom-Programmen zur Seite.

Wir laden Sie herzlich ein, sich in diesem Gesamtprogramm über die neuesten Entwicklungen und Angebote im Bereich der Weiterbildung an der Universität St.Gallen zu informieren. Selbstverständlich stehen Ihnen die einzelnen Weiterbildungsprogramme und Institute mit ihren Ansprechpersonen jederzeit für ausführliche Informationen zur Verfügung. Wir freuen uns, Sie auch im Jahr 2014 für unser Weiterbildungsangebot begeistern zu dürfen.

In periods of rapid change, lifelong learning is an essential prerequisite for lasting success. This applies equally to organisations and individual careers. Shorter development cycles, new business models and fundamental unpredictability – to name just a few aspects of the change – place high demands at an organisational and individual level. The executive education programmes of the University of St.Gallen (HSG) offer the latest knowledge in flexible formats and enable the development of those skills that are crucial for the successful shaping of the future in dialogue with participants and lecturers.

«Research-based and practice-orientated» is the trademark of our executive education activities. The University of St.Gallen's executive education offers are supported by our renowned faculty and are entirely in keeping with HSG's practice-orientated tradition. The concrete benefit for you as a customer is at the heart of everything we do.

Through our Executive School of Management, Technology and Law, we have been able to further enhance our good position in international rankings. As an expert partner in the field of learning, we provide support for both national and international companies with our tailor-made custom programmes.

We invite you to discover the latest developments and offers in the area of executive education at the University of St.Gallen in this comprehensive brochure. The individual executive education programmes and institutes with their contact points are, of course, available to provide detailed information at any time. We look forward to inspiring you yet again with our executive education offers in the year 2014.



A handwritten signature in black ink that reads "Th. Bieger".

Rector of the University of St.Gallen
Prof. Dr. Thomas Bieger



A handwritten signature in black ink that reads "W. M. Ruigrok".

Academic Director (Dean) ES-HSG
Prof. Winfried Ruigrok, PhD





Weiterbildung an der Universität St.Gallen – Executive Education at the University of St.Gallen

In den Weiterbildungsangeboten der Universität St.Gallen (HSG) können wir anhand vielfältiger und flexibler Kursformate sofort auf Entwicklungen und Anforderungen der Wirtschaftswelt reagieren. So behandeln wir drängende Themen unterschiedlicher Branchen an branchenspezifischen Tagungen. In Kurzseminaren von drei bis fünf Tagen können vertiefende Einblicke in fachliche Fragestellungen und Anwendungsmöglichkeiten für die Praxis aufgezeigt werden. Offene Management-Programme der Zertifikats- und Diplomstufe lehren und trainieren die Teilnehmenden unter anderem anhand unseres integrativen St.Galler Managementmodells in Führungsaufgaben. Schliesslich erhalten Sie in unseren MBA- und Executive-Master-Programmen eine umfassende Management-Ausbildung, die Sie mit einem akademischen Titel abschliessen.

Die praktizierte Anrechenbarkeit vormals absolvierter Leistungen an der HSG verschafft Ihnen die Möglichkeit, beim Besuch mehrerer Programme den nächsthöheren Abschluss zu erlangen. In zunehmendem Masse öffnen wir Kurse anhand von Wahlmodulen, sodass Ihr aus verschiedenen Teilen zusammengesetztes Programm auf Ihren individuellen Bedarf hin ausgerichtet werden kann.

Um aus unserem vielfältigen Kursangebot das am besten zu Ihren Wünschen und Zielen passende Programm ausfindig zu machen, bieten wir eine persönliche Weiterbildungsberatung an, die Sie gerne kostenfrei in Anspruch nehmen können.

Sprechen Sie uns an!

The training courses on offer at the University of St.Gallen (HSG) allow us to react to the developments and demands of the business world by using diverse and flexible course formats. We therefore address the pressing issues of various industries at industry-specific meetings. Using short seminars, lasting three to five days, we are able to provide in-depth insights into technical questions and potential practical applications. Open management programmes at certificate and diploma levels teach and train participants in leadership tasks with the help of our integrative St.Gallen management model and much more. After all, our MBA and Executive Master Programmes offer comprehensive management training and offer an academic title upon successful completion.

Credits from previously completed course elements at the HSG can count toward other programmes giving you the opportunity to complete a higher level degree by undertaking several programmes. In addition, we are offering an increasing number of courses that include elective modules enabling you to combine various elements and to tailor programmes to your individual needs.

In order to identify the programme that best suits your preferences and objectives from our wide range of courses, you are welcome to take advantage of a free, personal training consultation.

Come and talk to us!

www.es.unisg.ch/beratung

Kontakt / Contact



Rubén Rodríguez Startz M.A.
T | +41 (0)71 224 75 09
E | ruben.rodriguez@unisg.ch



Friederike Rieder MBA-HSG
T | +41 (0)71 224 75 08
E | friederike.rieder@unisg.ch



Dr. Markus Seitz
T | +41 (0)71 224 27 11
E | markus.seitz@unisg.ch



Firmenspezifische Programme / Custom Programs



Firmenspezifische Programme

Der Bereich «Custom Programs» der Universität St.Gallen

Im Dialog mit dem Kunden

Die Universität St.Gallen bietet massgeschneiderte Weiterbildung für Unternehmen, Nichtregierungsorganisationen und die öffentliche Hand an. Diese sogenannten Custom Programs werden speziell für und mit den einzelnen Organisationen erarbeitet und fokussieren im Gegensatz zu offenen Programmen auf unternehmensspezifische wie auch vertrauliche Problemstellungen.

Passgenau auf die Bedürfnisse der Kunden hin entwickelt, umfassen die Programme das gesamte Spektrum der Weiterbildung: von der Analyse spezifischer Bedürfnisse der Führungskräfte über die Entwicklung und Umsetzung der Programminhalte bis hin zur wirkungsvollen Begleitung der Implementierungsmassnahmen. Dabei werden neueste Erkenntnisse zu angemessenen Lernmethoden und didaktischen Ansätzen angewandt.

Die ES-HSG kann auf mehr als 80 Professoren und über 400 Dozierende mit verschiedenen thematischen Schwerpunkten zurückgreifen, die nahezu alle relevanten Aspekte des Managements, der Ökonomie sowie der Rechtswissenschaft bedienen. Der enge Praxisbezug der Professoren und Professorinnen durch ihre Forschungs- und Beratungsprojekte sowie ihre unternehmerischen Aktivitäten stellen die Relevanz der abgedeckten Themen sicher. Darüber hinaus verfügt der Bereich «Custom Programs» über ausgewiesene und praxiserfahrene Experten im Design kundenspezifischer Programme.

Der mit dem Swiss Centre for Innovation in Learning (scil) entwickelte Evaluierungsprozess ermöglicht zusätzlich die fundierte Messung der Lernwirkungen unserer Programme.

In der Welt der Führungskräfteentwicklung müssen Projekte sorgfältig den Kundenbedürfnissen angepasst werden – inhaltlich wie didaktisch-methodisch. Um eine nachhaltige Wirkung zu erzielen, nehmen die Custom-Programme je nach Kundenschwerpunkt unterschiedliche Formen an. Die Aktivitäten reichen hierbei von klassischen modularen Weiterbildungsprogrammen über die Einrichtung firmenspezifischer Management-Akademien bis hin zur Prozessbegleitung in Strategie- und Change-Prozessen in Unternehmen.

Programme in der Praxis

Die Executive School führt beispielsweise mit Amcor aus Australien, dem weltgrössten Verpackungsunternehmen, ein über drei Module dauerndes Leadership-Programm durch. Darin werden Themen der Selbststeuerung, des Teammanagements sowie der Messung organisationaler Energie behandelt, die unmittelbar und ganz individuell die Out-performance-Kultur dieser Organisation unterstreichen.

In einer anderen Projektstruktur wählte Forbo, ein führender Hersteller von Bodenbelägen sowie Antriebs- und Leichtfördertechnik, ein praxisorientiertes Aus- und Weiter-

bildungsprogramm für seine Führungskräfte mit dem Ziel, seine Führungsmannschaft besser auf die zukünftigen Herausforderungen vorzubereiten. Das Ergebnis des auf verschiedenen Modulen basierenden Programms sind der Aufbau eines gemeinsamen Führungsverständnisses sowie ein hohes Mass an Identifizierung mit den Werten und Zielsetzungen des Unternehmens.

Bei sämtlichen Programmen, an denen die ES-HSG beteiligt ist, kommt die ganze Erfahrungsbreite sowohl der für die Gestaltung verantwortlichen Projektleiter als auch der für die relevanten Inhalte und die Lehre ausgewählten Dozierenden zum Tragen.

Kontakt

Dr. Markus Frank
Executive Director
Executive School of Management, Technology and Law
Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 02
E | markus.frank@unisg.ch
www.es.unisg.ch/custom



Custom Programs

The University of St.Gallen's «Custom Programs»-Department

The client in focus

The University of St.Gallen provides top class tailored executive education solutions for companies, non-governmental organisations and the public administration. These so-called custom programs are especially designed for and with the individual organisation and focus on company-specific challenges.

Services for the different learning solutions include the whole range from analysing the specific needs of the organisation's executives, the close development of the program contents, proposals of adequate methodologies and didactics to support the learning benefits, the execution of state-of-the-art training to – most importantly – the accompaniment of implementation measures.

Hereby, the ES-HSG can build upon more than 80 professors with different professional backgrounds and more than 400 adjunct faculty covering almost every aspect of management, technology and law. At the same time their close interconnectedness with business through research and projects builds a strong asset with regards to the University's reality focus. Hence, more time is spent on customizing with the support of acknowledged experts in designing programs in order to make a true difference for the client. Moreover, the evaluation process jointly developed with the University's Swiss Centre for Innovation in Learning (scil) supports the ES-HSG in measuring the impacts of its learning.

In the world of executive education projects have to be carefully adapted to the clients' needs – from a content point of view as well as from a teaching methodology and didactics approach. At the ES-HSG, programs differ a lot as to where the customer puts its emphasis. From accompanying an organisation in structuring and supervising its strategy review process to the use of a company's academy for trainings and workshops to cascade and implement the corporate strategy or the further development of an organisation's senior management's skills set.

Programs with practical relevance

With Amcor, the world's largest packaging company located in Australia, the Executive School is delivering a high-end modular leadership program for its senior management. In nine days on campus executives are being trained from personality-driven leadership to organisational energy measurements of their workforce in order to support the organisation's outperformance culture sustainably.

In a different project setting Forbo, a producer of flooring and movement systems, opted for a practice-oriented executive education program in order to meet ever increasing requirements. The main objective was to further expand its management's leadership skills and to make a direct contribution

to Forbo's lasting success. The result of the module-based approach is a common conception of leadership and a high degree of identification with corporate values and objectives.

In every customized program, the whole breadth of experience from both the program managers responsible for the design and the Faculty accountable for the relevant content and teaching is shown. No matter which size the company, the Custom Programs team has an adequate answer with regards to an anticipated learning impact of foreseen initiatives.

Contact

Dr. Markus Frank
Executive Director
Executive School of Management, Technology and Law
Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T| +41 (0)71 224 75 02
E| markus.frank@unisg.ch
www.es.unisg.ch/custom



The St.Gallen MBA – full-time	14
The St.Gallen MBA – part-time	15

The St.Gallen MBA full-time



12 month full-time programme for future leaders

Provider: MBA-HSG – Master in Business Administration

Dates: 01.09.2014–22.08.2015

Application deadline: 01.06.2014

Location: St.Gallen, Switzerland

Price: CHF 63'000.–

Language: English

Contact:

Judith Rehage
Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

F | +41 (0)71 224 24 73

E | mba@unisg.ch

www.mba.unisg.ch

Programme benefits

The HSG enjoys a reputation as one of Europe's most prestigious business schools. We are one of the few business schools in the German-speaking area with both the AACSB and EQUIS accreditation. The St.Gallen MBA builds on the University's reputation as one of the leading European providers of management education.

Strong ties to the Business Community

The ability to network is one of the key factors behind the success of Swiss business. To facilitate this, the St.Gallen MBA gives participants a finely balanced mix of business theory case studies and contact with the industry. Participants are exposed to a range of guest speakers drawn from leading international companies linked to the University and from our extensive alumni network.

Career development

The MBA programme has a dedicated career service team offering a range of workshops, company events and soft skills courses throughout the year. The small class size enables participants to take full advantage of the resources available through the Careers Service to secure positions at some of Europe's leading companies.

Objective

The St.Gallen MBA's aim is to provide the foundations and applications in management that are both theoretically solid and practically relevant. These are taught in an interdisciplinary approach for which the University of St.Gallen is famous. This makes the MBA Programme a distinct HSG creation.

Structure

The MBA is a one-year, full-time programme in General Management. The programme curriculum is split into Core modules, Elective modules and a Corporate MBA project. Courses are offered in key areas and functions of management and a range of elective options covering specialist areas are available in the following areas: Finance and Banking, Strategic Marketing Management, Global Business Environment, Emerging Markets, Entrepreneurship, and Sustainability.

To increase choice and networking opportunities, electives are offered jointly with participants from the part-time MBA class. To complete the MBA, participants are required to undertake a 10–12-week Corporate Project that can be a project linked to a company. Participants are also offered the choice of completing an MBA thesis or writing a business plan for those considering entrepreneurial activities after the MBA. MBA projects are executed either individually or as a group effort and are always under the supervision of HSG faculty staff.

Learning Assessment Week (LAW)

As a conclusion to the core phase of the MBA programme, students' knowledge and overall progress is assessed during a spoken examination. Students are challenged to transfer theoretical business concepts into applied, integrative general management solutions and are examined by a panel made-up of professors and experts from business. The Learning Assessment Week provides MBA participants with an in-depth preparation for a successful entry into the Swiss/European business environment.

Admission

Admission requirements include

- a good first academic degree (Bachelor) in any discipline
- minimum 2 years of work experience
- fluency in English
- a GMAT score
- an application dossier including three essays and two letters of recommendation.

Target group

The MBA programme is ideal for high-potential junior to mid-management candidates or for candidates with technical or specialist experience. The MBA programme is an international education experience in general management and attracts candidates from a broad range of industries and work backgrounds.

The St.Gallen MBA part-time



24 month modular programme for future leaders

Provider: MBA-HSG – Master in Business

Administration

Dates: 18.08.2014–31.08.2016

Application deadline: 08.08.2014

Locations: St.Gallen, Switzerland; additional
modules around Europe

Price: CHF 70'000.–

Language: English

Contact:

Judith Rehage

Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

F | +41 (0)71 224 24 73

E | mba@unisg.ch

www.mba.unisg.ch

Programme benefits

The St.Gallen part-time MBA offers a world-class MBA education with the flexibility to remain in partial or full employment. We work together with you and your employer to ensure a mutually beneficial solution to your learning and development needs.

Strong ties to the Business Community

The ability to network is one of the key factors behind the success of Swiss business. To facilitate this, the MBA programme gives participants a finely balanced mix of business theory case studies and contact with the industry. Participants are exposed to a range of guest speakers drawn from leading international companies linked to the University and from our extensive alumni network.

Career development

The MBA Office has a dedicated careers team offering a range of workshops, personal development coaching and soft skills courses throughout the year to ensure that participants are able to continue to grow both academically and personally during the MBA. The small class sizes enable participants to take full advantage of the resources available throughout the two years of the programme.

Objective

The St.Gallen MBA's aim is to provide the foundations and applications in management which are both theoretically solid and practically relevant. These are taught in an interdisciplinary approach for which the University of St.Gallen is famous. This makes the MBA Programme a distinct St.Gallen creation.

Structure

Core Modules

(Programme for Leadership Development)

Core MBA modules taught in St.Gallen and Barcelona are supplemented by a specialised Leadership module delivered throughout the programme with additional European modules.

Elective Modules

Participants are offered a range of elective options covering specialist areas including: Finance and Banking, Strategic Marketing Management, Global Business Environment, Emerging Markets, Entrepreneurship, and Sustainability. To increase choice and networking opportunities, electives are offered jointly with participants from the full-time MBA class.

MBA Project

A unique opportunity to work with your current employer on a mutually-agreed management project alongside your regular employment.

Admission

Admission requirements include

- a good first academic degree (Bachelor) in any discipline
- minimum 2 years of work experience
- fluency in English
- a GMAT score
- an application dossier including three essays and two letters of recommendation.

Target group

The MBA programme is ideal for high-potential junior to mid-management candidates or for candidates with technical or specialist experience. The MBA programme is an international education experience in general management and attracts candidates from a broad range of industries and work backgrounds.



Executive MBA

Executive MBA in General Management (Klassenverband)	18
Executive MBA in General Management (flexibel)	19
International Executive MBA HSG	20
Omnium Global Executive MBA in General Management	21
Executive Master of Business Engineering	22
Executive Master of European and International Business Law	23
Executive MBA in Financial Services and Insurance	24

Executive MBA HSG in General Management



In 20 Monaten zum
Executive MBA HSG
(single cohort)

Anbieter: EMBA-HSG – Executive MBA in General Management

Daten: 15.09.2014–29.04.2016

Gesamtdauer: 90 Tage

Bewerbungsschluss: 12.09.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen, Schweiz; Berlin, Deutschland; BRIC-Land

Preis: CHF 64'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Dr. Markus Seitz

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 27 02

F | +41 (0)71 224 27 00

E | emba@unisg.ch

www.emba.unisg.ch

Kundennutzen

Als erstes Executive MBA-Programm im deutschsprachigen Europa bilden wir seit 1987 Executives auf höchstem Niveau aus. Kein anderes Programm kann auf eine solch lange Tradition zurückblicken. Diese Erfahrung macht uns stark und garantiert Ihnen höchste Programmqualität.

Im globalen Financial Times-Ranking ist der EMBA HSG das bestgerankte Stand-alone-Programm im deutschsprachigen Europa.

Die geballte Kompetenz und langjährige Erfahrung der St.Galler Faculty garantiert hierbei Thought Leadership in allen Modulen. Wir bieten Wissen aus erster Hand zu den aktuellsten Trends im Management und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen hochwertige Konzepte und Lösungen für Sie und Ihr Unternehmen.

Nach erfolgreichem Abschluss Ihres EMBA-Studiums wird Ihnen der akademische Grad Executive MBA HSG verliehen. Zudem treten Sie der Alumni-Vereinigung der HSG bei.

Kursziel

Unser zentrales Ziel ist es, Sie nachhaltig zu begeistern und Sie zu einer verantwortungsvollen und souveränen Führungskraft zu formen. So wird im Executive MBA-Studium themen- und branchenübergreifend relevantes Managementwissen wissenschaftlich fundiert aufbereitet und Inhalte werden praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt. Darüber hinaus begleiten wir Sie im Rahmen des Personal Development-Programms während des Studiums bedarfsgerecht in Ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung.

Studienaufbau

Der Executive MBA HSG im Klassenverband startet einmal jährlich im September. Das konsequent berufs begleitende Studium erstreckt sich über 20 Monate und umfasst 90 Präsenztage bestehend aus Haupt-, Wahl- und Auslandsmodulen sowie einem begleitenden Personal Development Program. Parallel zum Studium verfassen Sie eine Projektarbeit.

Hauptmodule

- Einführung in das St.Galler Management-Modell
- Finanzielle Rechnungslegung und Revision
- Ökonomische Grundlagen einer erfolgreichen Unternehmensführung
- Controlling
- Strategisches Management
- Marketing I
- Entrepreneurship
- Leadership und Sozialkompetenz
- Integratives Management
- Internationales Management (Südamerika oder China)

Wahlmodule

(Sie wählen 5 Wahlmodulwochen)

- Corporate Governance
- Technologie- und Innovationsmanagement
- Marketing II
- Integrierte Operational Excellence
- Kommunikation, Verhandlungs- und Konfliktmanagement
- Recht und Management
- Dienstleistungskompetenz
- Human Resource Management
- Management finanzieller Investitionen
- Finanzielle Führung: Vertiefung
- Corporate Social Responsibility

Personal Development Program

- Career Development
- Vitality Management
- Coaching Program

Vereinbarkeit mit Familie und Beruf

Das berufs begleitende Studiendesign erlaubt es Ihnen, sich auch während des Studiums ausreichend Ihrer Familie und Ihrem Beruf zu widmen. Intensive On-Campus Sessions mit ein- bis zweiwöchigen Kursblöcken von montags bis freitags stehen mehrwöchigen Off-Campus-Zeiten gegenüber. Die Zeit zwischen den Kursmodulen ist weitgehend frei von Selbststudium. Jedes Haupt- und Wahlmodul wird On-Campus mit einer Prüfung abgeschlossen.

Voraussetzungen

- Erfolgreich abgeschlossene Erstausbildung an einer anerkannten Universität, Hochschule oder Fachhochschule.
- Mindestens fünfjährige Berufserfahrung, davon mind. 3 Jahre Führungserfahrung.

Das Bewerbungsverfahren besteht aus der Prüfung Ihres Bewerbungsdossiers, dem Absolvieren eines Online-Assessments sowie einem abschliessenden Feedbackgespräch. Stipendien, Frühbucherrabatt und ein Darlehensprogramm sind vorhanden.

Teilnehmerkreis

Durchschnittsalter: 39 Jahre
Berufserfahrung: 12 Jahre
Führungserfahrung: 7 Jahre

Wir achten bei jedem Studiengang auf eine hochwertige und heterogene Teilnehmerschaft. Eine diversifizierte Klasse bietet Ihnen eine ideale Lernatmosphäre und optimale Netzwerkchancen.

Executive MBA HSG in General Management (flexibel)



Der flexible Weg zum Executive MBA HSG

Anbieter: EMBA-HSG – Executive MBA in General Management

Daten: 10.03.2014–23.10.2015

Gesamtdauer: 90 Tage

Bewerbungsschluss: 10.03.2014

Veranstaltungsorte: St. Gallen, Schweiz; Berlin, Deutschland; BRIC-Land

Preis: CHF 60'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Dr. Markus Seitz

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 27 02

F | +41 (0)71 224 27 00

E | emba@unisg.ch

www.emba.unisg.ch

Kundennutzen

Als Alternative zum Executive MBA im Klassenverband mit vorgegebenem Programm und zeitlichem Raster bieten wir ebenfalls ein flexibles Studienkonzept an. Der flexible Executive MBA HSG passt sich Ihren zeitlichen und individuellen Anforderungen an. Sie können Ihr flexibles EMBA-Studium Schritt für Schritt nach Ihren Bedürfnissen planen und innerhalb eines Zeitraums von mindestens 20 Monaten und höchstens 48 Monaten absolvieren.

Wir bieten im Rahmen dieser individuellen Studienkonzeption die nötigen Inhalte, damit Sie sich professionelle Kompetenzen erwerben können. Sie setzen sich den Studiengang aus einem breiten Angebot an Haupt- und Wahlmodulen selbst zusammen und können nach Ihren Bedürfnissen individuelle Schwerpunkte setzen. Neben dem Studium halten wir individuelle Zusatzdienstleistungen im Rahmen des Personal Development-Programms bereit, um Sie auf dem Weg zum wirkungsvollen Manager zu begleiten.

Kursziel

Unser zentrales Ziel ist es, Sie nachhaltig zu begeistern und Sie zu einer verantwortungsvollen und souveränen Führungskraft zu formen. So wird im Executive MBA-Studium themen- und branchenübergreifend relevantes Managementwissen wissenschaftlich fundiert aufbereitet, und Inhalte werden praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt. Darüber hinaus begleiten wir Sie im Rahmen des Personal Development-Programms während des Studiums bedarfsgerecht in Ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung.

Studienaufbau

Das flexible EMBA-Studium ist konsequent berufsbegleitend konzipiert und beginnt jeweils im März. Das Studium umfasst 90 Präsenztage und kann innerhalb eines Zeitraums von mindestens 20 Monaten und höchstens 48 Monaten absolviert werden. Ein Präsenzmodul ist jeweils einem Schwerpunktthema gewidmet und wird mit einer Prüfung abgeschlossen. Parallel zum Studium verfassen Sie eine praxisbezogene Projektarbeit.

Hauptmodule

- Einführung in das St.Galler Management-Modell
- Finanzielle Rechnungslegung und Revision
- Ökonomische Grundlagen einer erfolgreichen Unternehmensführung
- Controlling
- Strategisches Management
- Marketing I
- Entrepreneurship
- Leadership und Sozialkompetenz
- Integratives Management

Wahlmodule

(Sie wählen 7 Wahlmodulwochen)

- Corporate Governance
- Technologie- und Innovationsmanagement
- Marketing II
- Integrierte Operational Excellence
- Kommunikation, Verhandlungs- und Konfliktmanagement
- Recht und Management
- Dienstleistungskompetenz
- Human Resource Management
- Management finanzieller Investitionen
- Finanzielle Führung: Vertiefung
- Internationales Management*
- Corporate Social Responsibility

*Das Modul Internationales Management findet in Südamerika oder China statt.

Personal Development Program

- Career Development
- Vitality Management
- Coaching Program

Voraussetzungen

- Erfolgreich abgeschlossene Erstausbildung an einer anerkannten Universität, Hochschule oder Fachhochschule.
- Mindestens fünfjährige Berufserfahrung, davon mindestens drei Jahre Führungserfahrung.

Das Bewerbungsverfahren besteht aus der Prüfung Ihres Bewerbungsdossiers, dem Absolvieren eines Online-Assessments sowie einem abschliessenden Feedbackgespräch. Stipendien, Frühbucherrabatt und ein Darlehensprogramm sind vorhanden.

Teilnehmerkreis

Durchschnittsalter: 39 Jahre

Berufserfahrung: 12 Jahre

Führungserfahrung: 7 Jahre

Wir achten bei jedem Studiengang auf eine hochwertige und heterogene Teilnehmerschaft. Eine diversifizierte Klasse bietet Ihnen eine ideale Lernatmosphäre und optimale Netzwerkchancen.

International Executive MBA HSG in General Management



International Executive MBA HSG in General Management

Provider: EMBA-HSG – Executive MBA in General Management

Dates: 16.06.2014–03.12.2015

Duration: 70 days

Application deadline: 30.05.2014

Locations: St.Gallen, Switzerland; Berlin, Germany; United Kingdom; BRIC Country

Price: CHF 70'000.–

Language: English

Contact:

Stefan Fraude
Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 27 02

F | +41 (0)71 224 27 00

E | emba@unisg.ch

www.emba.unisg.ch/iemba

Programme benefits

The International Executive MBA HSG (IEMBA HSG) is an innovative General Management program that prepares executives to lead the way in a rapidly changing environment. The intensive 18-month degree program provides a solid foundation in general management combined with a focus on International Business, Leadership, Personal Development and Sustainability.

The IEMBA HSG consists of eight modules which take place every eight weeks. Each module lasts eight days, which provides enough time to create a true learning experience on campus but also ensures that students do not have to spend too much time away from work.

Objective

In an environment increasingly characterized by volatility and competition, firms must rely on knowledge more than ever to sustainably create value. We educate our students to provide better value for their firms and to act in a sustainable manner to optimize the triple bottom line (people, planet, profit).

Structure

The IEMBA HSG consists of core courses, electives, and a personal development program (PDP) as well as the writing of a Master's thesis. While most modules take place in St.Gallen, some modules take students to international destinations like Europe (Germany and United Kingdom) and BRIC Country, such as Brazil.

The core courses, electives and PDPs are spread over eight modules which take place every eight weeks over a period of one and a half years. Each module lasts eight days starting on Monday and finishing on Tuesday of the following week.

A typical module includes two core courses and half a day of personal development training as well as social events, speaker series, and sport activities. During off-campus sessions, students study remotely by means of e-learning tools, group assignments, business projects, and essays that complement the on-campus sessions.

Core Courses

Corporate Finance
Economics for Executives
Entrepreneurship
European Governance
Integrative Management
International Accounting
International Business I & II
International Marketing
Leadership & Social Competence
Management Accounting
Negotiation Management
Strategic Management
Supply Chain
Sustainability Management
The BRIC's – Transcultural Perspectives

PDP Courses

Career Workshop
Doing Business in Germany
Doing Business in South America
Doing Business in the UK
Presentation Skills
Leadership Development
Personal Efficiency Management
Team Building
Vitality Management

Admission

- Recognized undergraduate degree
- Five years of work experience with at least three years of leadership experience
- Fluency in English

In exceptional cases, candidates without a recognized undergraduate degree but with outstanding leadership qualifications can be admitted to the program.

Scholarships of various categories and an early booker deadline are available.

Target group

International Executive MBA students at the University of St.Gallen are internationally-minded individuals who have experience of working and living in more than one country. They possess extraordinary skills and competencies and are admitted on the basis of their motivation, accomplishments, potential, and interpersonal skills.

Omnium Global Executive MBA in General Management



Programme benefits

The Omnium Global Executive MBA is a general management MBA addressing core business disciplines from a global perspective. It involves six residential modules in Brazil, China, India, Switzerland, Canada, and the United Arab Emirates, online learning and a number of intensive virtual team projects. Omnium participants do not only study at local universities but visit local businesses, meet local managers and run projects, cases and simulations addressing real challenges facing local companies. Students also learn from their peers who are international managers from diverse backgrounds and cultures.

Objective

The Omnium Global Executive MBA combines the strengths of a traditional MBA in General Management with the added advantage of a global approach. Omnium participants learn to apply leading international practices in strategy, management & operations; they gain valuable analytical and team-working skills relevant to culturally diverse business environments and gather fresh insights and potential solutions to global business challenges through group work and individual projects. Graduates of the Omnium program typically assume broader international roles and responsibilities, are able to provide informed global strategic thinking and deliver outstanding professional performance based on their practical international experience.

Structure

Omnium is designed to be completed part-time while participants continue their work as managers. There are no geographical limits to par-

ticipation. Students can live anywhere in the world and can move bases without hindrance. The 18-month-long Omnium program leads to separate MBA degrees from two exceptional, internationally recognized universities.

The Omnium curriculum involves six two-week international residencies in Brazil, China, India, Canada and Switzerland.

Module 1 – North America

Toronto, Canada,
August 17–29, 2014

Module 2 – East Asia

Shanghai & Hong Kong, China,
November 23–December 5, 2014

Module 3 – South Asia

Delhi and Mumbai, India,
March 1–13, 2015

Module 4 – Europe

St.Gallen, Switzerland, and Budapest, Hungary,
June 28–July 10, 2015

Module 5 – South America

Buenos Aires, Argentina, and São Paulo, Brazil,
October 18–30, 2015

Module 6 – Middle East

Istanbul, Turkey and Dubai, United Arab Emirates,
January 24–February 5, 2016

The Omnium program addresses core business disciplines from a global perspective. Courses are taught by faculty from the University of St.Gallen and the University of Toronto, as well as local partner institutions. Faculty teaching is supplemented with presentations by guest speakers and with extensive fieldwork. Site visits to locally based global enterprises provide significant opportunities of learning, often including extensive and frank exchanges with managers and even CEOs.

Admission

- Recognized undergraduate degree or equivalent (if not GMAT score > 500)
- Five years of work experience with three years at the management level
- English proficiency test (TOEFL: iBT 93 or IELTS: 7.0) if applicable
- Successful completion of the Executive MBA Diagnostic Test (EDT)
- Experience working in teams, working internationally and demonstrated leadership skills (to be assessed during the interview)

Scholarships of various categories, an early booker deadline and a loan program are available. Please check the website for further information.

Dual MBA degree

Successful graduates of the Omnium program will receive a dual MBA degree: An MBA degree from the University of Toronto and a Global Executive MBA degree from the University of St.Gallen.

Target group

The modular design accommodates working professionals. Omnium students are experienced managers, executives, consultants, as well as entrepreneurs. They hail from all parts of the globe and have experience working and living in different countries.

Profile of the Class of 2013

Average work experience: 11 years
Average management experience: 7 years
Number of nationalities per class: 15
Average age: 35

Provider: GEMBA-HSG – Omnium Global Executive MBA in General Management

Dates: 17.08.2014–05.02.2016

Duration: 65 days

Application deadline: 31.07.2014

Locations: Toronto, Canada; Buenos Aires, Argentina; São Paulo, Brazil; Hong Kong / Shanghai, China; St.Gallen, Switzerland; Budapest, Hungary; Bangalore / New Delhi, India; Istanbul, Turkey; Dubai, UAE

Price: CAD 96'000.–

Language: English

Contact:

Fabio Lenzlinger

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 2702

F | +41 (0)71 224 2700

E | gemba@unisg.ch

www.emba.unisg.ch

Executive MBA in Business Engineering – EMBE HSG



Der St.Galler Executive MBA für Veränderungsmanagement

Anbieter: EMBE-HSG – Executive Master of Business Engineering

Daten: 28.04.2014–30.10.2015

Gesamtdauer: 90 Tage

Bewerbungsschluss: 28.02.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen, Schweiz; Santa Clara (Kalifornien), USA; Shanghai, China

Preis: CHF 65'000.–

Unterrichtssprachen: Deutsch, Englisch

Inklusiv: Mittagessen, Coaching

Kontakt:

Dr. Jochen Müller

Müller-Friedberg-Strasse 8, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 90

F | +41 (0)71 224 21 89

E | info@embe.unisg.ch

www.embe.unisg.ch

Kundennutzen

Moderne Führungskräfte agieren in einem dynamischen Umfeld mit permanenten Veränderungsprozessen. Wer das Management des Wandels meistern will, muss sich der besonderen Problematik der Transformation bewusst sein und mit ihr umgehen können. Wir werden Sie in diesem Executive MBA-Programm mit Wissen, Fach- und Führungskompetenzen ausstatten, welche die erfolgreiche Auseinandersetzung mit Business Transformation zulassen. Das ganzheitliche Managementmodell, das an der Universität St.Gallen seit Jahrzehnten gepflegt wird, bietet eine ideale Grundlage für die Ausbildung zum Business Engineer. Handlungsorientiertes Arbeiten und die grosse Praxisnähe erlauben die unmittelbare Nutzung der Erkenntnisse aus dem Studium in der Berufs- und Führungspraxis.

Intensive Studienmodule im Silicon Valley und in Shanghai vermitteln Ihnen die dortige Dynamik und Kultur und zeigen die Unterschiede zu europäischen Methoden.

Kursziel

Das ganzheitliche Programm thematisiert sämtliche Gestaltungsbereiche des Wandels, von der Unternehmensstrategie und der Prozessgestaltung bis hin zum Change Management und zum Erkennen und Bewerten der Potenziale moderner Technologien. Sie erwerben fachliche und persönliche Kompetenzen, um den Umgang mit dem Wandel in Gesellschaft, Unternehmen und anderen Organisationen systematisch gestalten zu können. Ausgewählte General Management-Themen vervollständigen dieses Programm.

Studienaufbau

Der berufsbegleitende Studiengang Executive Master of Business Engineering umfasst insgesamt 90 Studientage und startet einmal jährlich im April. Die Präsenzveranstaltungen finden – bis auf die zwei Auslandsmodule – in zweiwöchigen Studienmodulen (jeweils Montag bis Freitag) statt. Die Zeit zwischen den Kursmodulen steht – bis auf das Anfertigen der Masterarbeit – vollumfänglich für Beruf und Privatleben zur Verfügung.

Zum umfassenden Wissens- und Kompetenzaufbau tragen neben Referaten und Fallstudien auch der Erfahrungsaustausch mit Referierenden aus Theorie und Praxis, eigenes Erleben sowie Diskussionen innerhalb der Teilnehmer-schaft bei.

Studienmodule:

- Einführung in das Business Engineering
- Strategisches Management I & II
- Change Management
- Silicon Valley Advanced Management Program, Santa Clara
- Prozessmanagement
- Business/IT-Alignment
- Modelle, Methoden und Werkzeuge im Business Engineering
- Führen mit Persönlichkeit
- Business Innovation
- Finanzielle Führung
- Unternehmenskommunikation & Social Media
- Leadership und Corporate Governance
- Marketing
- Ökonomische Grundlagen der Unternehmensführung
- Shanghai Management Explorer, Jiao Tong University

Das Studienprogramm führt zum Abschluss «Executive MBA HSG» und damit zu einem international anerkannten Abschluss der Universität St.Gallen.

Voraussetzungen

- Abgeschlossenes Studium an einer Universität oder Fachhochschule.
- Mindestens fünf Jahre Berufs- und Führungserfahrung.
- Sehr gute Englischkenntnisse.
- Referenzschreiben des Arbeitsgebers und Motivationsschreiben des Teilnehmenden.

Im Rahmen des Zulassungsverfahrens bitten wir Sie um die Bearbeitung einer Fallstudie und laden Sie zu einem circa zweistündigen Gesprächstermin nach St.Gallen ein.

Durch die starke Fokussierung ist das Studienprogramm auch für Personen mit einer Ausbildung in einer wirtschaftswissenschaftlichen Disziplin interessant.

Teilnehmerkreis

Durchschnittsalter: 38 Jahre

Berufserfahrung: 12 Jahre

Führungserfahrung: 8 Jahre

Der vielfältige Hintergrund der Teilnehmenden mit umfassender Berufs- und Führungserfahrung sichert praxisnahe und fruchtbare Diskussionen während des Studiums und schafft ein intensives Netzwerk bis weit über die Studienzeit hinaus.

Executive Master of European and International Business Law E.M.B.L.-HSG



Executive M.B.L.-HSG

Provider: Executive M.B.L.-HSG – Executive Master of European and International Business Law

Dates: 16.06.2014–28.11.2015

Duration: 58 days

Application deadline: 31.05.2014

Locations: St.Gallen, Switzerland; Brussels, Belgium; Frankfurt, Germany; Vaduz, Liechtenstein; New York / Austin / Harvard, USA; Shanghai, China; Tokyo, Japan; Luxembourg

Price: EUR 29'000.–

Language: English

Contact:

Franziska Moll
Dufourstrasse 59, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 28 67

F | +41 (0)71 224 26 11

E | mblhsg@unisg.ch

www.mbl.unisg.ch

Programme benefits

- Stay in career throughout the whole program
- Transfer of solid generalist knowledge and skills in European and international business law
- Nine attendance modules in nine different program locations
- Unique networks
- Flexibility of studies
- Teaching language: English
- Academic title <Executive Master of European and International Business Law E.M.B.L.-HSG>

Objective

The Executive M.B.L.-HSG – recently listed among the most innovative law programs by the Financial Times – is an 18-month program equipping practitioners with solid generalist knowledge in European and international business law. Juridification of business makes sound knowledge of this area essential not just for lawyers but for all executives involved in decision making in an increasingly global and regional economic environment.

Our primary goal is to provide you with knowledge that you can use in your professional working life. But the program does far more. As a competent generalist you will be in a position to transfer your new skills to other fields and to move confidently into new areas of activity.

Structure

The Executive M.B.L.-HSG is built upon the concept of a flying classroom and a global faculty. In nine attendance modules, leading experts from three continents will provide you with theoretical and practical knowledge directly applicable in your professional working life.

Module 1 – St.Gallen

Introduction to European and International Business Law

Module 2 – Frankfurt am Main

Mergers & Acquisitions

Module 3 – Vaduz

Finance

Module 4 – Luxembourg

Procedure

Module 5 – Brussels

Competition Law

Module 6 – Austin*

Energy & IT Law

Module 7 – St.Gallen*

Law & Lobbying

Module 8 – New York*

International Taxation

Module 9 – Tokyo*

Law and Business in Japan with special focus on IP Law and International Trade Law

Module 10 – Shanghai*

Law and Business in China

Supplementary Module – Harvard

Negotiation

* Choose four of the five modules marked with a star

Candidates prepare for the modules using our online, password-protected teaching and learning platform. This guarantees that they can complete essential parts of their training independently of time and place.

For their diploma thesis, candidates analyze a current problem in European or international business law. Topics are proposed by the faculty, or students may choose their own.

Admission

- Academic degree
- Several years of professional experience. Our graduates come from the practicing bar, industry, associations and public administration. Among them are lawyers, managers or engineers.
- Good command of English

Target group

The diversity of our candidates is an asset of the course. They come from different countries and represent a range of ages and professions. They also have varied academic backgrounds and work in different sectors.

Executive MBA in Financial Services and Insurance



Edition 9

Provider: I.VW-HSG – Institut für
Versicherungswirtschaft

Dates: 26.10.2014–06.05.2016

Duration: 78 days

Locations: Belgium; Switzerland; Germany; Canada;
China; UK; USA

Price: EUR 48'000.–

Language: English

Contact:

Martin Hepenstrick
Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 79 45
F | +41 (0)71 224 79 90
E | martin.hepenstrick@unisg.ch
www.mba-fsi.com

Programme benefits

The MBA-FSI qualifies participants to perform better in managerial positions, to understand the business logic and to think and act strategically. A broad understanding of management is developed by tackling relevant topics concerning financial institutions like risk management, marketing, management accounting and control, global financial systems and financial instruments, corporate finance, operations and technology management. Competence in leadership is enhanced by experiencing the soft factors within the programme. The delegating institutions may profit directly from the MBA-FSI by the papers prepared by the participants where academic insights and research are linked with work- and company-related questions.

Organizing Institutions

The MBA-FSI is the result of a long-term collaboration between universities with an excellent reputation in the field of financial companies' management. The Institute of Insurance Economics – HSG teamed up with the Vlerick Business School (Belgium) and HEC Montréal (Canada) to emphasize on the international perspective of the academic and business world. The MBA degree is delivered by all three institutions.

Objective

The aim of the programme is to provide the participants with the latest general management knowledge and skills and to combine this with in-depth insights into business economics of the financial sector. The holistic view on financial services and insurance and the truly international character as far as teaching locations, participants, and faculty is concerned enables participants to fully understand

the various sectors of the financial services industry and to focus on the development of knowledge and skills to fulfill the challenges in management in the own industry.

Structure

The MBA-FSI is an intensive part-time programme consisting of six modules covering a period of 22 months (including graduation). Two-week residential periods (consisting of lectures by academic and business faculty, presentations, business simulations, cases, and company visits) are followed by non-residential periods during which participants are required to prepare take-home and pre-course assignments while conducting self-study (e.g. literature study, preparation of cases, thesis work, etc.). To expose participants to different business cultures the programme is held in six countries on four continents.

Upcoming Edition (2014/16)

Module 1:

Setting the strategic scenery & creating value in the insurance industry

Developing yourself & your team

October 26–November 7, 2014

Module 2:

Creating customer value in the financial services industry

Financial Services in a digital world

February 22–March 6, 2015

Module 3:

Managing & assessing the performance of the organization

Understanding global financial systems & financial instruments

May 24–June 5, 2015

Module 4:

How to create value with finance related decisions

Managing a cross-cultural environment

September 13–25, 2015

Module 5:

Exploiting the full potential of IT

Managing the human potential of the organization

January 10–22, 2016

Module 6:

Building the right organization & leading change

Unleashing organizational energy & cultivating innovative ideas

April 24–May 6, 2016

Graduation:

September 2016

Admission

- Academic educational background
- Sustainable amount of work experience
- Relevant management experience
- Mature personality

Target group

The MBA-FSI is designed for participants with a high potential for top executive functions in insurance groups, insurance intermediaries, pension funds, banks, investment companies and other firms in or serving the financial services industry.



Diplome / Diplomas

Insurance Management	28
Intensivstudium KMU	29
IT Business Management HSG	30
Logistikmanagement	31
Management for the Legal Profession	32
Marketing Executive HSG	33
Professional Learning Executive	34
Programme for Leadership Development	35
Renewable Energy Management	36
Sustainable Business	37
Unternehmensführung	38
Vertriebsmanagement	39
Wachstum in Technologie-Unternehmen	40



9. Durchführung

Anbieter: I.VW-HSG – Institut für Versicherungswirtschaft

Daten: 23.02.2014–05.06.2015

Gesamtdauer: 37 Tage

Bewerbungsschluss: 31.12.2013

Veranstaltungsorte: St.Gallen / Zürich, Schweiz; München / Öhningen, Deutschland; Bezaul, Österreich

Preis: CHF 33'200.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Dr. Marco Allenspach

Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 79 42

F | +41 (0)71 224 79 90

E | marco.allenspach@unisg.ch

www.cim-hsg.ch

Kundennutzen

Das siebenwöchige HSG-Diplomprogramm Insurance Management orientiert sich an den aktuellen Anforderungen an mittlere und obere Führungskräfte (Linie und Support) mit dem Potenzial, in wenigen Jahren verantwortungsvolle Managementfunktionen wahrzunehmen (Hauptabteilungsleiter, Vorstand/Mitglied der Geschäftsleitung). Der Kurs vermittelt ein breites fachliches Fundament für die nächsten Karriereschritte und wird mit einem Weiterbildungsdiplom der Universität St.Gallen abgeschlossen.

Kursziel

Im Vordergrund steht die Erreichung folgender Ziele:

- Umfassende Darstellung der Funktionsweise einer Versicherungsunternehmung
- Vermittlung von zukunftsgerichteten Managementkonzepten für die Versicherungswirtschaft (Neue Geschäftsmodelle, Operational Excellence, Financial Risk Management, Risikoselektion, Innovationsmanagement etc.)
- Aufzeigen von internationalen Best-Practice-Beispielen (inner- und ausserhalb der Assekuranz)
- Verknüpfung von aktuellem Versicherungs-Fachwissen und modernen Management-Erkenntnissen aus Forschung und Praxis
- Erfahrungsaustausch im Bereich Leadership und Aufbau von internationalen Netzwerken zur nachhaltigen Vertiefung des Wissenstransfers über die Seminardauer hinaus.

Studienaufbau

Das HSG-Diplomprogramm Insurance Management ist in seiner Konzeption darauf ausgerichtet, höheren Führungskräften einen vertieften Einblick in die Dynamik aktueller Einflussfaktoren und deren Auswirkungen auf die Funktionsweise eines Versicherungsunternehmens zu vermitteln. Dazu wird der Kurs in sechs Module inklusive einer Exkursionswoche gegliedert:

Modul I:

Strategisches Management in der Versicherungswirtschaft

23. Februar–7. März 2014 in St.Gallen und München

Leitung: Prof. Dr. Martin Eling und Prof. Dr. Walter Ackermann

Modul II:

Schaffung von Kundenwert und Festigung der Kundenbeziehung

16.–20. Juni 2014

Leitung: Prof. Dr. Peter Maas

Modul III:

Strategisches Prozessmanagement in der Assekuranz

29. September–3. Oktober 2014

Leitung: Dr. Mathias Müller

Modul IV:

Das Versicherungsunternehmen wertorientiert führen

26.–30. Januar 2015

Leitung: Prof. Dr. Hato Schmeiser

Modul V:

Fremde Versicherungsmärkte vor Ort erleben

20.–24. April 2015 Exkursion – Ort noch offen

Leitung: Prof. Dr. Martin Eling

Modul VI:

Funktion der Assekuranz in Wirtschaft und Gesellschaft:

1.–5. Juni 2015

Leitung: Prof. Dr. Martin Eling

Die Teilnehmenden wenden einen Themenbereich des Kurses auf einen konkreten Problem- oder Aufgabenbereich aus ihrem Unternehmen an. Dieses begleitete Projekt wird in Form einer Diplomarbeit ausgearbeitet.

Teilnehmerkreis

- Fachspezialisten
- Führungskräfte
- High Potentials
- Mittlere Führungskräfte
- Obere Führungskräfte



«Zwischen den Blockwochen können Sie sich auf die unternehmerischen Herausforderungen fokussieren.»
Tamara Roderer, Studienleiterin

KMU-HSG.CH

Für Unternehmer und Führungskräfte in KMU

Anbieter: KMU-HSG – Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen
Daten: 31.03.2014–22.08.2015
Gesamtdauer: 50 Tage
Bewerbungsschluss: 31.01.2014
Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz
Preis: CHF 29'700.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Tamara Roderer
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 71 00
F | +41 (0)71 224 71 01
E | tamara.roderer@unisg.ch
www.kmu.unisg.ch/is

Kundennutzen

Das Intensivstudium KMU ist auf die Bedürfnisse von Führungskräften aus KMU zugeschnitten. Die Ausrichtung widerspiegelt sich in der Gestaltung des Lehrstoffs, in der Auswahl der Dozenten sowie im Aufbau.

- Von renommierten **Dozenten der Universität St.Gallen** erlernen die Studierenden fundiertes, aktuelles und auf KMU abgestimmtes Managementwissen.
- Zwischen den Blockwochen können sich die Studierenden auf ihre unternehmerischen Herausforderungen konzentrieren (**keine Vorbereitung**).
- Die heterogene Zusammensetzung der Studierenden (Ausbildung, Branche, Alter, Erfahrung usw.) bietet ideale Voraussetzungen für einen intensiven **Erfahrungsaustausch** auf hohem Niveau.
- Die Erarbeitung einer **Diplomarbeit** gewährleistet, dass das in der Theorie erlangte Wissen direkt in der Praxis angewandt werden kann.
- Das Netzwerk kann nach Abschluss gepflegt und durch einen aktiven **Alumni-Verein** zusätzlich erweitert werden.
- Absolventen, welche die Zulassungsvoraussetzungen erfüllen, können sich die bereits erbrachten Leistungen bei einem **Executive MBA** der Universität St.Gallen **anrechnen** lassen.

Kursziel

Abgestimmt auf die Bedürfnisse von Führungskräften aus KMU vermittelt das HSG-Diplomprogramm «Intensivstudium KMU» fundiertes und **aktuelles Managementwissen für die Unternehmensführung**. Es befähigt die Studierenden, das in der Theorie erarbeitete Wissen direkt im Arbeitsalltag anzuwenden.

Studienaufbau

Das «Intensivstudium KMU» umfasst 50 Seminartage in 10 Wochen. Durch das Angebot von **elf Blockwochen** können Sie das Programm Ihrem individuellen Bedarf anpassen.

1. **Grundlagen der Unternehmensführung**
Prof. Dr. Christoph Müller
2. **Strategisches Management**
Prof. Dr. Urs Frey
3. **Leadership**
Prof. Dr. Heike Bruch
4. **Marketing**
Prof. Dr. Sven Henkel
5. **Innovationsmanagement**
Prof. Dr. Urs Fueglistaller
6. **Finanzielles Rechnungswesen**
Prof. Dr. Stefan Sander
7. **Recht und Corporate Governance**
Prof. Dr. Roland Müller
8. **Management der Human-Ressourcen**
Rainer Schmid, MSc
9. **Management Accounting**
Prof. Dr. Stefan Sander
10. **Family Business und Unternehmensnachfolge**
Prof. Dr. Thomas Zellweger
11. **Internationalisierung (Studienreise)**
Prof. Dr. Thierry Volery

Im Zeitraum von sechs Monaten erarbeiten die Studierenden in Gruppen eine Diplomarbeit.

Daten

24. *Durchführung:*
April 2014–Juni 2015
(Bewerbungsschluss: 31. Januar 2014)

25. *Durchführung:*
April 2015–Juni 2016
(Bewerbungsschluss: 31. Januar 2015)

Die Termine der einzelnen Blockwochen können unter www.kmu.unisg.ch/is abgerufen werden.

Voraussetzungen

Beim Bewerbungsverfahren werden geprüft:

- Führungsebene
- Führungserfahrung
- Ausbildung
- berufliche Perspektiven
- Struktur der Unternehmung

Eine Zulassung ist auch ohne akademische Vorbildung möglich.

Teilnehmerkreis

Das HSG-Diplomprogramm «Intensivstudium KMU» richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer sowie an oberste Führungs- und Nachwuchskräfte mit mindestens dreijähriger Führungserfahrung aus KMU aller Branchen.



Umfassende Kompetenzen für die Schnittstelle zwischen Business und IT

Anbieter: IWI-HSG – Institut für
Wirtschaftsinformatik

Daten: 08.10.2014–11.12.2015

Gesamtdauer: 45 Tage

Bewerbungsschluss: 30.09.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 25'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Dr. Jochen Müller

Müller-Friedberg-Strasse 8, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 90

F | +41 (0)71 224 21 89

E | itbm@unisg.ch

www.itbm.iwi.unisg.ch

Kundennutzen

Die Rolle der Informationstechnologie (IT) in modernen Unternehmen verändert sich: IT entwickelt sich immer stärker zu einem «Business im Business». IT-Bereiche entwickeln, produzieren und betreuen Vorleistungen für andere Geschäftsbereiche. Viele IT-Leistungen sind geschäftskritisch – ohne sie geht es nicht. Je besser die IT eines Unternehmens mit dessen Geschäftsstrategie verbunden ist, desto erfolgreicher kann das Unternehmen im Wettbewerb bestehen. IT Business Management schliesst die Lücken zur kundenorientierten IT-Service-Organisation. Es schlägt die Brücken zwischen IT-Strategie und IT-Prozessen sowie zwischen den Kunden, dem IT-Bereich und dessen Dienstleistern. Gleichzeitig ermöglicht die ganzheitliche und an den Unternehmenszielen orientierte Betrachtung mehr Wirtschaftlichkeit, Qualität und Sicherheit von IT-Services.

Die Universität St.Gallen bietet Ihnen mit diesem etablierten und einzigartigen Diplomprogramm eine Weiterbildung, die Ihrem und unserem hohen Qualitätsanspruch gerecht wird. Unsere langjährigen Erfahrungen in der Weiterbildung, die Fundierung unserer Themen in der Wissenschaft und unsere Praxisnähe versprechen Ihnen ein spannendes Programm, das Sie in Ihrer persönlichen Weiterentwicklung optimal unterstützt.

Kursziel

Im Diplomprogramm IT Business Management vermitteln wir Ihnen die nötigen zeitgemässen Konzepte. Gleichzeitig werden Sie auf die Wahrnehmung entsprechender Führungsaufgaben vorbereitet. Sie erhalten Zugang zu Wissen und Werkzeugen, um integrativ im Umgang mit den verschiedenen Anspruchsgruppen tätig zu werden. Zum technischen

Verständnis verschiedener Konzepte gehört auch die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse verstehen und daraus Strukturen und Prozesse ableiten zu können, die eine hohe Servicequalität sicherstellen. Gleichzeitig ist ein professioneller Umgang mit Lieferanten erforderlich. Führungs-, Kommunikations- und Sozialkompetenzen ergänzen das Anforderungsprofil im IT Business Management. Insgesamt resultiert daraus ein interdisziplinäres, anspruchsvolles Fähigkeitsprofil im Schnittbereich von Wirtschaftsinformatik, Management, Recht und (Organisations-)Psychologie.

Studienaufbau

Der Studiengang zum IT Business Manager HSG ist berufsbegleitend konzipiert und startet einmal jährlich im Oktober. In 15 dreitägigen Modulen, verteilt über die Gesamtlaufzeit des Programms, finden die Präsenzveranstaltungen mit Vorlesungen, Diskussionen, Fallstudien und Zwischenprüfungen statt. Die Zeit zwischen den Kursmodulen steht – bis auf das Anfertigen der Diplomarbeit – vollumfänglich für Beruf und Privatleben zur Verfügung.

Studienort ist überwiegend das Weiterbildungszentrum der Universität St.Gallen. Neben die Präsenzveranstaltung tritt die Erarbeitung einer Diplomarbeit im Team zu einem praxisorientierten Thema aus dem Curriculum. Die Inhalte der Studienmodule sind auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt und werden von erfahrenen Referentinnen und Referenten aus Hochschule und Praxis in Zusammenarbeit mit der Studienleitung gestaltet. Theoriegeleitete Fachreferate wechseln sich dabei mit Erfahrungsberichten aus der Praxis ab.

Studienmodule:

- Herausforderungen der IT als Business im Business
- Managementgrundlagen
- Business Value von IT-Projekten
- Marketing I und II
- Juristische Grundlagen für IT Business Manager
- Finanzielle Führung
- Kommunikationsmanagement
- Soziale Kompetenz und Teamarbeit
- Personal-Management
- IT-Management I und II
- Prozessmanagement I und II
- Architekturen/Architekturmanagement

Voraussetzungen

Das Studium richtet sich an qualifizierte Personen mit mindestens fünf Jahren Berufs- oder Führungserfahrung, die sich an der Schnittstelle Business und IT fundiert und praxisnah weiterbilden möchten. Für die Zulassung zum Studium ist kein Hochschulabschluss erforderlich.

Ein Frühbucherrabatt wird angeboten.

Teilnehmerkreis

Durchschnittsalter: ca. 32 Jahre
Durchschnittliche Berufserfahrung: ca. 7 Jahre

Die Studierenden des Studiengangs bringen typischerweise in einzelnen Disziplinen bereits ein tiefes Wissen und umfangreiche Erfahrungen mit. Damit tritt neben die Wissensvermittlung durch die Referenten das «Voneinander-Lernen» durch angeregte Diskussionen.

Berufsbegleitendes Diplomstudium Logistikmanagement



Anbieter: LOG-HSG – Lehrstuhl für Logistikmanagement

Daten: 02.06.2014–29.05.2015

Gesamtdauer: 38 Tage

Bewerbungsschluss: 18.04.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen, Schweiz; Dortmund, Deutschland; Shanghai, China

Preis: CHF 29'000.–

Einzelmodul: CHF 3'250.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Dr. Thorsten Klaas-Wissing
Dufourstr. 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 99

F | +41 (0)71 224 73 15

E | diplom-logistik@unisg.ch

www.diplom-logistik.unisg.ch

Kundennutzen

Mit seiner einzigartigen thematischen Kombination aus Logistiktechnik und -management schliesst das berufsbegleitende Diplomstudium Logistikmanagement eine Lücke im bestehenden Weiterbildungsangebot. Dank der Zusammenarbeit zwischen der Universität St.Gallen und dem Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik in Dortmund (D) wird ein breites Spektrum betriebswirtschaftlicher und logistischer Themen durch hochkarätige Referenten vermittelt. Die verschiedenen Lernangebote (Vorträge, Gruppenarbeiten, Diskussionen, Exkursionen, Fallstudien, Diplomarbeit) befähigen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die Lerninhalte gemäss ihren persönlichen Möglichkeiten und Präferenzen optimal aufzunehmen und für sich auszuwerten. Das berufsbegleitende Diplomstudium ist als qualifizierter Erfahrungsaustausch von Experten für Experten konzipiert, indem sich Teilnehmende und Dozenten gegenseitig befruchten.

Kursziel

Fördern und Stärken der Management- und Gestaltungskompetenz sowie der unternehmerischen Initiative der Teilnehmenden mit Bezug auf die Herausforderungen in der Logistik von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Hierzu werden Modelle, Konzepte und Methoden anhand praxisnaher, technisch-betriebswirtschaftlicher Fragestellungen erarbeitet. In den einzelnen Fachmodulen entwickeln die Teilnehmenden praxisnahes Know-how und Fachkompetenz zur Bewältigung der aktuellen Herausforderungen der Logistik und des Supply Chain Managements.

Studienaufbau

Das Diplomstudium Logistikmanagement umfasst insgesamt 33 Tage Unterricht, die sich in sieben dreitägigen und zwei sechstägigen Wochenblöcken (Modulen) über zwölf Monate verteilen; wahlweise ist zudem eine Streckung über zwei Jahre, d.h. 24 Monate, möglich. Insgesamt sind 11 Fachmodule zzgl. einer fünf-tägigen Studienreise zu absolvieren:

1. Strategie und Führung
2. Management von Supply Chains
3. Transportsysteme
4. Supply Chain-Modellierung
5. Verkehrsmanagement
6. Logistik-Controlling und Finanzen
7. Intralogistik/Warehousemanagement
8. Logistik-IT
9. Demand Management
10. Production Management
11. Supply Management
12. Studienreise

Alle Module sind so konzipiert, dass der Lerntransfer auf das persönliche berufliche Umfeld der Teilnehmenden gefördert wird. Die Hauptstudiensprache ist Deutsch. Jedoch sind Englischkenntnisse Voraussetzung, damit entsprechende Fallstudien und Fachliteratur bearbeitet und die Studienreise nach Shanghai aktiv gestaltet werden können. Neu können nun auch die Module 3–11 des Programms separat als Einzelmodule gebucht werden.

Voraussetzungen

Es wird einschlägige Praxiserfahrung vorausgesetzt: mindestens 5 Jahre Berufserfahrung und davon ca. 3 Jahre Führungserfahrung.

Teilnehmerkreis

Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer verfügen in der Regel über mindestens fünf Jahre Praxiserfahrung, davon mindestens drei Jahre Management- und Führungserfahrung. Sie stammen aus den Bereichen Logistik, Produktion, Distribution, Vertrieb, Entwicklung, Controlling oder IT in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Sie besitzen fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie gute Englischkenntnisse. Sie werden von ihren Arbeitgebern unterstützt, die ihnen angemessene Freiräume zur Teilnahme an insgesamt 10 Kurswochen und zur Anfertigung der Studien- und Diplomarbeit lassen. Sie streben an, mit dieser Qualifikationsmassnahme Positionen mit einem umfassenden Verantwortungsfeld übernehmen zu können und aktiv an Veränderungsprozessen mitzuwirken. Unsere Teilnehmenden kommen aus dem mittleren bis oberen Management, sind als Führungsnachwuchs sogenannte «Young High Potentials» oder sind als Senior Manager fachlich verantwortlich in der Linie.

Management for the Legal Profession (MLP-HSG)



Betriebswirtschaft für Juristinnen und Juristen 7. Durchführung

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 09.09.2013–24.04.2015

Gesamtdauer: 45 Tage

Bewerbungsschluss: 19.07.2013

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 32'000.–

Einzelmodul: CHF 4'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Angela Noto

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 12

F | +41 (0)71 224 75 10

E | angela.noto@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/mlp

Kundennutzen

Der Lehrgang «**Management for the Legal Profession (MLP-HSG)**» hilft Juristinnen und Juristen, sich modernstes, auf ihre spezifischen Bedürfnisse ausgerichtetes Managementwissen zur Wahrnehmung ihrer Aufgaben und Führungsverantwortung anzueignen, und befähigt sie, die Bedürfnisse ihrer internen und externen Mandanten besser zu verstehen.

Die im Diplomlehrgang erworbenen Credits werden voll angerechnet, wenn sich Absolvierende im Anschluss an das Programm dazu entschliessen, den Executive MBA der HSG zu erwerben! Damit ist die Ausrichtung dieser Weiterbildung auf die Anforderungen eines rechtlichen Arbeitsumfeldes einerseits und die Ausbaufähigkeit hin zu einer eigentlichen Managementlaufbahn andererseits sichergestellt.

Kursziel

Juristinnen und Juristen eignen sich im MLP-HSG Wissen an, das sie befähigt, ihre Rechtsabteilung oder Kanzlei unternehmerisch zu führen und kompetentere Ansprechpartner für Firmenkunden zu sein.

Studienaufbau

Der **Diplomlehrgang** besteht aus 7 Pflicht- und 2 Wahlmodulen (45 Kurstage), die jeweils 5 Tage (Montag bis Freitag) dauern. Jedes Pflichtmodul bietet eine Einführung aus der General Management-Perspektive und die gezielte Adaption des Stoffes auf die Bedürfnisse von Rechtsabteilungen und Anwaltskanzleien. Die 2 Wahlmodule werden aus dem Programm von Law&Management oder dem Executive MBA-Programm ausgewählt, je nach individuellem Weiterbildungsbedürfnis.

Der **Zertifikatskurs** beinhaltet 25 Kurstage (5 Module à 5 Tage jeweils von Mo–Fr, Module aus dem Diplomkurs MLP-HSG, wovon 3 Pflicht- und 2 Wahlmodule zu belegen sind.

Pflichtmodule Diplomlehrgang

- Strategisches Management
- Customer Relationship/Marketing
- Business Engineering/Geschäftsmodelle
- Risk Management/Innovation/Compliance
- Leadership
- Legal Soft Skills
- Accounting & Finance

Die Pflichtmodule können bei freien Plätzen auch einzeln gebucht werden.

Faculty

Die Dozierenden sind hauptsächlich Professoren der Universität St.Gallen sowie qualifizierte Referentinnen und Referenten mit Management-Praxis in Anwaltsfirmen oder in Rechtsabteilungen. Die Faculty wird ergänzt durch Professorinnen und Professoren weiterer in- und ausländischer Universitäten.

Programmstart

Der Lehrgang startet jährlich im September.

Voraussetzungen

Der Lehrgang «Management for the Legal Profession» ist offen für Juristinnen und Juristen.

Teilnehmerkreis

Die Kursinhalte sind abgestimmt auf Juristinnen und Juristen in der Funktion Recht/Compliance von Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung sowie Anwältinnen und Anwälte in Kanzleien (z.B. Rechtsanwälte, Richter, Legal Counsel, Head Legal, Compliance Officer, Head Compliance, Head Legal & Compliance, Senior Associate, Partner/Inhaber, Managing Partner)

Weiterbildungsdiplom HSG «Marketing Executive»



Ganzheitliche Marketing Kompetenz als Fundament für nachhaltigen Erfolg

Anbieter: IfM-HSG – Institut für Marketing

Daten: 22.09.2014–19.06.2015

Gesamtdauer: 40 Tage

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 28'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Maleen Knaak

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 76

F | +41 (0)71 224 28 35

E | maleen.knaak@unisg.ch

www.marketing-executive.ch

Kundennutzen

Nur durch die Einnahme einer ganzheitlichen Sichtweise auf Märkte, Wettbewerber und Kunden schaffen es Führungskräfte mit Weitsicht, Geschäftsmodelle anzupassen, innovative Konzepte zu entwickeln und sich im Markt erfolgreich von Wettbewerbern zu differenzieren.

Beim Treffen der richtigen Marketing- und Vertriebsentscheidungen hilft Ihnen das Weiterbildungsdiplom HSG «Marketing Executive». Anwendungsorientiert lernen Sie an 40 Präsenztagen innovative Marketing-Konzepte und praxiserprobte Methoden kennen. Neben dem Aufbau eines fundierten Marketing-Wissens stehen dabei immer auch die konkreten Umsetzungsmöglichkeiten im Mittelpunkt. Sowohl in den Modulphasen als auch in der Diplomarbeit sind Sie aufgefordert, das Gelernte auf Ihr Unternehmen zu übertragen.

Kursziel

Der berufsbegleitende Studiengang hat zum Ziel, Teilnehmende mit aktuellem Wissen, neuen Kompetenzen und innovativen Methoden im Marketing zu versorgen, welche helfen, die tägliche Arbeit effektiver und effizienter zu gestalten. Konkret schafft die Weiterbildung:

- Enge Vertrautheit mit den Grundsätzen der marktorientierten Unternehmensführung.
- Förderung einer strategischen Sichtweise auf Marketing und Vertrieb.
- Stärkung der Kundenorientierung im Unternehmen.
- Aufzeigen der Zusammenhänge mit betriebswirtschaftlich verwandten Bereichen.
- Erhöhte Selbstständigkeit bei der Planung und Umsetzung von Marketingkonzepten.
- Stärkung analytischer und methodischer Kompetenzen im Marketing.

- Vermittlung neuester Forschungserkenntnisse auf dem Gebiet des Marketings.
- Vorbereitung auf eine mögliche Zulassung zu einer höheren Marketing-Fachprüfung.
- Erfahrungsaustausch und Aufbau von Netzwerken zur nachhaltigen Vertiefung des Wissenstransfers über die Seminar-dauer hinaus.

Mit dem erfolgreichen Studium erwerben Sie das Weiterbildungsdiplom HSG «Marketing Executive». Als Abschluss der Universität St.Gallen ist der Studiengang akkreditiert und international anerkannt.

Studienaufbau

Das Weiterbildungsdiplom erstreckt sich über knapp ein Jahr und umfasst acht Module mit jeweils fünf Tagen. Damit Sie das Wissen stets aus erster Hand erhalten, sind unterschiedliche Marketing-Professoren der Universität St.Gallen, die in dem jeweiligen Themengebiet forschen, für die inhaltliche Ausgestaltung verantwortlich. Neben den Dozenten selbst referieren anerkannte Gastreferenten aus Forschung und Praxis.

Die Durchführung 2014/2015:

22.–26.09.2014 – Modul 1:

Marktorientierte Unternehmensführung

03.–07.11.2014 – Modul 2:

Marketing Intelligence

01.–05.12.2014 – Modul 3:

Leistungs- und Kundenmanagement

26.–30.01.2015 – Modul 4:

Exzellenz in Markenführung

23.–27.02.2015 – Modul 5:

Channel Management und Interaktives Marketing

23.–27.03.2015 – Modul 6:

Preismanagement

04.–08.05.2015 – Modul 7:

Marketing Performance Management

15.–19.06.2015 – Modul 8:

Global Marketing und Cultural Management (internationale Studienreise)

Abgesehen von den letzten beiden Modulen finden alle Studienblöcke im Weiterbildungszentrum der Universität St.Gallen statt. Die Unterrichtssprache ist in der Regel Deutsch. Einzelne Praxisvorträge oder die ergänzende Literatur können aber auch in Englisch sein.

Die darauffolgende Durchführung startet im September 2015.

Teilnehmerkreis

Der berufsbegleitende Studiengang richtet sich an aktuelle und zukünftige Führungskräfte im Marketing von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen (z.B. Produktmanagement, Marketing-Kommunikation, Zielgruppenmanagement, Key Account Management, Sponsoring, Marktforschung).

Weiterbildungsdiplom HSG «Professional Learning Executive» (PLE-HSG)



Anbieter: scil-HSG – Swiss Centre for Innovations in Learning

Daten: Flexibler Einstieg

Gesamtdauer: 32 Tage

Veranstaltungsort: St. Gallen, Schweiz

Preis: CHF 21'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Studienbegleitende Coachings und Feedbacks

Kontakt:

Dr. Tanja Fandel-Meyer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 31 55

F | +41 (0)71 224 26 19

E | scil-info@unisg.ch

www.scil.ch

Kundennutzen

- Als Teilnehmer/in des scil-Diplomprogramms wird Ihnen das aktuelle Wissen im Bereich Professional Learning in 14 Modulen vermittelt, die alle nach einem Blended-Learning-Design gestaltet sind (Selbststudiumsphase, Präsenzphase, Transferphase und virtuelle Follow-up Session) sowie 5 Learning Days.
- Die Modulinhalte drehen sich um aktuelle Fragestellungen und Herausforderungen im Bildungs- und Trainingsbereich und werden methodisch anhand von Inputs, Fallstudien, Good Practice-Beispielen, Computer-basierter Simulation und Formen des Teamlernens unterstützt.
- Das Diplomprogramm beinhaltet das Verfassen einer studienbegleitenden «Action-Learning»-Projektarbeit, in der Sie ein für Sie und Ihre Organisation relevantes Thema bearbeiten können. Zudem haben Sie die Möglichkeit, studienbegleitend ihr persönliches e-Kompetenzportfolio zu erstellen.

Kursziel

Das HSG-Diplomprogramm «Professional Learning Executive» verfolgt das Ziel, eine kompakte Ausbildung für Verantwortliche in Organisationen anzubieten. Als Teilnehmer/in des Programms lernen Sie aktuelle Ansätze und Methoden im Bereich des Professional Learning kennen und erhalten neue Impulse und Konzepte für Ihre berufliche Praxis und persönliche Kompetenzentwicklung.

Studienaufbau

Das Programm beinhaltet 14 Module (gestaltet nach einem Blended-Learning-Design) mit jeweils 1½–2 Präsenztage und zusätzlichen virtuellen Lerneinheiten sowie verschiedenen thematisch gestalteten 5 Learning Days (40 ECTS). Das Diplomprogramm setzt sich aus dem Besuch der zwei scil-Zertifikatsprogramme zusammen: Zertifikatsprogramm Management von Lern- und Entwicklungsprozessen und Zertifikatsprogramm in Bildungsmanagement. Innerhalb der einzelnen Module stehen folgende Themen im Fokus:

- Die strategische Gestaltung von Bildungsmassnahmen sowie die Initiierung und Begleitung von Veränderungsprozessen im Bildungsbereich,
- ein Qualitätsmanagement systematisch in der Organisation verankern und die Bildungsarbeit international ausrichten,
- Weiterbildungsprogramme und Bildungsmassnahmen nach neuesten Erkenntnissen der Lehr-/Lernforschung didaktisch-methodisch planen unter Berücksichtigung aktivierender Methoden,
- informelle Lernprozesse in Verbindung mit neuen Medien gestalten und begleiten,
- Förderung von Teamlernen und der professionellen Umgang mit Heterogenität in Lernkontexten,
- die Rolle von Führungskräften im Lernen und in der Kompetenzentwicklung stärken,
- die Rolle von Trainern als Lernbegleiter und Coachs neu gestalten,
- Weiterbildungsprogramme kalkulieren und vermarkten.

Die detaillierten Inhalte und Lernziele der einzelnen Modulen können Sie den Beschreibungen auf www.scil.ch entnehmen.

Voraussetzungen

- Personen mit einem Hochschulabschluss und zwei Jahren einschlägiger Berufserfahrung,
- Personen mit einer Hochschulzugangsberechtigung oder einer mindestens dreijährigen, einschlägigen Berufserfahrung (in diesen Fällen kann die fachliche Eignung zusätzlich im Rahmen eines Aufnahmegesprächs nachgewiesen werden),
- erste Grundkenntnisse in Didaktik und Methodik.

Teilnehmerkreis

Das HSG-Diplomprogramm «Professional Learning Executive» richtet sich u.a. an:

- Verantwortliche für Weiterbildung und Personalentwicklung, die mit Aufgaben der Weiterbildungsplanung und -durchführung betraut sind oder sich auf diese Aufgaben vorbereiten (Bildungsmanager, Führungskräfte),
- Mitarbeiter/innen aus Bildungsunternehmen, die Bildungsprozesse für oder in Unternehmen planen und durchführen,
- Programmmanager/ Programmverantwortliche für die Kompetenzentwicklung von Mitarbeitenden und Führungskräften,
- Fach- und Führungskräfte mit Verantwortung für interne Trainings und Seminare,
- Trainer/innen in Betrieben und Organisationen,
- «Quereinsteiger», die sich mit der Teilnahme an diesem Programm für neue Tätigkeiten im Bereich Professional Learning vorbereiten und weiterqualifizieren möchten (z.B. stärkere beratende Rolle im Anforderungsprofil).

Programme for Leadership Development (PLD)



10 month modular training for managers

Provider: MBA-HSG – Master in Business Administration

Dates: 06.08.2014–27.08.2015

Duration: 35 days

Application deadline: 01.06.2014

Locations: St.Gallen, Switzerland; additional modules around Europe

Price: EUR 30'000.–

Language: English

Contact:

Judith Rehage
Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

F | +41 (0)71 224 24 73

E | mba@unisg.ch

www.mba.unisg.ch

Programme benefits

The world is flat, the economy global, innovation cycles compressed, comfort zones threatened. Everything about today's business environment demands speed, flexibility and perseverance.

Managing a business is more daunting and exhilarating than ever. Global companies need strong leadership for these turbulent times. Knowledge and skill are obviously necessary, but managers require more. They must embrace uncertainty, accept ambiguity, and acknowledge the incomplete nature of themselves and their organizations. They must live by the principle that successful leadership means constant learning and renewal.

We at the University of St.Gallen are excited to help you begin your quest to become a strong leader through our Programme for Leadership Development. The PLD is an innovative and rigorous offering from one of Europe's most highly recognized institution of higher management education. It is designed to give you a portfolio of knowledge, skills and personal awareness that will make you a much more effective leader. Our aim is to help you obtain your greatest personal and professional aspirations.

The curriculum includes all fundamental areas of General Management as well as Management Functions, and also elements of personal development and soft skills in the LEAD-programme.

Participants earn a Diploma of Advanced Studies (Diplom der Weiterbildung) from the University of St.Gallen, Switzerland. Graduates from the programme have the opportunity to continue their studies by using credits on the St.Gallen part-time MBA.

Objective

The PLD is the ideal development programme for young executives and high potentials with management responsibilities within their companies and several years of work experience. Participants can accelerate their career by developing key leadership skills. Participants will receive general management and leadership training that will prepare them for senior positions in the future. In addition to the classroom training, candidates will have to complete an individual or group assignment to complete their studies, e.g. either a leadership project or a thesis.

Structure

The PLD consist of 35 days of classroom training, divided into the 4-day modules (Thursday–Saturday) every month. Modules are conducted on campus in St.Gallen with additional modules taught in cooperation with corporate partners around Europe.

Admission

3 years work experience, fluency in English, Bachelor degree or proven track record in industry.

Target group

The Programme for Leadership Development is ideal for high-potential junior to mid-management candidates or for candidates with technical or specialist experience. The programme is an international education experience in general management and attracts candidates from a broad range of industries and work backgrounds.

Weiterbildungsprogramm in Management Erneuerbarer Energien



Diploma of Advanced Studies in Renewable Energy Management

Provider: IWÖ-HSG – Institut für Wirtschaft und Ökologie

Dates: 03.02.2014–20.03.2015

Duration: 40 days

Application deadline: 15.11.2013

Locations: St.Gallen, Switzerland; Berlin, Germany; Singapore

Price: CHF 28'000.–

Language: English

Contact:

Hans Curtius

Tigerbergstrasse 2, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 27 46

F | +41 (0)71 224 27 22

E | rem@unisg.ch

www.es.unisg.ch/rem

Programme benefits

State-of-the-art management know-how & exclusive network opportunities

As participant you will learn state-of-the-art management know-how to successfully meet the specific challenges in the field of renewable energy management. The programme draws on case studies to derive insights and best practices from the most successful companies and projects in the field of renewable energies.

You will be given intensive training that will enable you to identify and exploit the outstanding growth opportunities in the field of renewable energy. Furthermore, you will have the possibility to apply and integrate your knowledge by working on real-life challenges from your professional background.

All participants will have access to the exclusive network of executives in the field of renewable energy management (REM-HSG network). After graduating from the diploma programme, regular events like the St.Gallen Forum for Management of Renewable Energies enable further networking and education.

Objective

New business opportunities & a personal management challenge

The main goal of the executive education programme REM-HSG is to help tomorrow's leaders to turn the economic, environmental and social challenges of today's energy supply into new business opportunities.

As a participant, you will build up expertise about the potential of one of the most attractive growth markets, and identify ways for you and your company to succeed in the new energy industry.

An important building block of the REM-HSG programme is the development of a personal management challenge that can be brought into the individual modules. For example, company specific situations, entrance into new markets, developing new strategies or marketing activities for renewable energies.

Structure

REM-HSG consists of 8 modules, each of which lasts one week. This means that the programme can be easily attended alongside your job.

REM-HSG 4.0: February 2014–March 2015

Module 1: Markets and competitive environment for renewable energies
03.02.–07.02.2014

Module 2: Marketing for renewable energy
24.03.–28.03.2014

Module 3: Business models and commercialization
19.05.–23.05.2014

Module 4: Bits to energy: digital innovation for a smarter energy future
30.06.–04.07.2014

Module 5: Energy economics, portfolio management and finance
25.08.–29.08.2014

Module 6: Strategic management skills for renewable energies
27.10.–31.10.2014

Module 7: Managing regulatory risk and opportunity (Berlin, Germany)
19.01.–23.01.2015

Module 8: International project management and future scenarios (Singapore)
16.03.–20.03.2015

FACULTY

World-class faculty from the University of St.Gallen, combined with thought-leaders from academia, government and industry, will provide participants with the skills and knowledge they need to manage growth in the renewable energy industry. For more information please see our programme brochure.

Admission

REM-HSG is open to applicants with a university degree. In exceptional cases, applicants without a degree may be accepted. Applicants should have at least three years of professional experience at a higher management level.

Target group

The programme is especially designed for:

- Managers and investors in the energy market
- Energy portfolio managers in electric utilities, oil and gas companies
- Business development managers in energy-related industries (IT, automotive, build-ings, retail etc.)
- Representatives of energy agencies, governmental or NG organisations

Diploma in Sustainable Business



One Year Executive Part-time Program

Provider: IWÖ-HSG, BSL and WBCSD

Dates: 19.09.2013–14.06.2014

Duration: 26 days

Application deadline: 30.08.2013

Locations: St.Gallen / Lausanne, Schweiz

Price: CHF 24'000.–

Language: English

Contact:

Katarzyna Zehn

BSL Lausanne, CH-1022 Chavannes

T | +41 (0)21 619 06 06

F | +41 (0)21 619 06 00

E | das@bsl-lausanne.ch

www.iwoe.unisg.ch/SustainableBusiness

Programme benefits

The Diploma in Sustainable Business is a joint program of the Institute for Economy and the Environment at the University of St.Gallen (IWÖ-HSG), the Business School Lausanne and is endorsed by the World Business Council for Sustainable Development (WBCSD).

To inspire and train change agents with a broad understanding in global sustainability and provide them with practical skills to develop and implement solutions for sustainability issues in organizations.

Objective

Rather than looking at sustainability from the business perspective alone, the program approaches sustainability from three different perspectives:

1. Global challenges – understanding the sustainability challenges, we as a global community are facing today and in the coming decades
2. Strategic implications – evaluating how business can contribute to resolve them through innovative strategies
3. Business impact – translating sustainability strategies across business functions

A new way of learning

The program is built on three learning dimensions:

1. Subject competence – Exposure to the best current knowledge in the global and business sustainability fields provides the foundation for understanding and managing the sustainability challenges.
2. Leading change skills – Implementation and change management skills are critical to bring sustainability to business.

3. Consulting project – All participants work in groups on real-life sustainability projects which form the backbone of the program. Learning across the program is applied to the projects, which are conducted with companies, communities or NGOs.

Structure

The program consists of 13 two-day modules:

1. The big picture of sustainability challenges and project kick-off
2. Leading change I and project experience
3. Best practices in sustainability strategies
4. Sustainability tools and frameworks
5. Leading change II and project review 1
6. Responsible leadership and global stakeholder challenges
7. The business case for sustainability
8. Making supply chains sustainable
9. Risks & opportunities in sustainability
10. Leading Change III and project review 2
11. Sustainability marketing and communications
12. Measuring sustainability performance
13. Leading change IV and final project presentations

The module overview shows, how subject competence, leading change skills and project experience/reviews are integrated into the program.

Target group

The Diploma in Sustainable Business is open to applicants with a university degree or equivalent. In exceptional cases, applicants without a degree may be accepted.

Applicants should have at least three years of professional experience at a higher management level, or a minimum of 6 years of working experience (not necessarily in business only).

We seek leaders and change agents who wish to bring sustainable thinking and action to business.

The program is designed for you if you want to:

- develop your skills to work in the sustainability field as a specialist in business, public office or nongovernmental organizations
- work in an existing or new business that embraces sustainability through innovative products or services; or independently as a consultant or entrepreneur
- integrate sustainability into your existing area of responsibility or into main line functions such as product or project development, sourcing, operations, marketing or communications
- become an expert in the field, as a sustainability officer, sustainability analyst, sustainability consultant, in sustainability integrated business development or project management.

Learning for a sustainable world and a future worth living

This innovative program provides you with a unique opportunity to reflect on the major challenges our planet, society and businesses are facing in the coming decades. You will evaluate how companies can adapt their strategy and operations to embrace the sustainability challenges and to manage the risks and opportunities in a responsible way. Rather than writing a thesis, you will work in a small team to apply these insights to a real life project thereby applying directly what you learn.

Weiterbildungsdiplom HSG in Unternehmens- führung



Das fokussierte General-Management-Diplom

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Daten: 21.05.2014–28.11.2015

Gesamtdauer: 48 Tage

Bewerbungsschluss: 17.03.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 40'400.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Louis Hartmann

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

F | +41 (0)71 224 28 84

E | louis.hartmann@unisg.ch

www.diplom-unternehmensfuehrung.ch

Kundennutzen

Bilden Sie sich umfassend in den Kerngebieten des General Managements weiter und erfahren Sie in intensivem Umsetzungstraining, worauf es bei der Anwendung von Sichtweisen, Konzepten und Instrumenten ankommt. Arbeiten Sie intensiv an Ihren Leadership-Fähigkeiten und zeigen Sie, dass Sie ergebnisorientiert führen können.

Qualifizieren Sie sich mit einem Weiterbildungsdiplom der Universität St.Gallen für höhere, umfassendere Management- und Führungsaufgaben. Anrechnung bereits erbrachter Leistungen auf das Diplomprogramm. Wenn Sie innerhalb der letzten 7 Jahre bereits Zertifikatskurse in General Management (Kaderseminar der Universität St.Gallen, Essentials of Management) oder die Programme «St.Galler Finanz- und Controlling-Zertifikat», «St.Galler Strategie-Zertifikat» bzw. das «St.Galler Leadership-Zertifikat» absolviert haben, oder wenn Sie an inhaltlich passenden Intensivkursen («Strategien nachhaltig verwirklichen», «Führung mit Energie und Fokus», «Controlling für Manager», «Finanzbewusst managen») teilgenommen haben, so anerkennen wir dies in Zeit und Geld. Diplom und Anrechnung auf der Executive MBA-Stufe der Universität St.Gallen. Für die erfolgreiche Teilnahme an diesem Programm wird Ihnen ein Weiterbildungsdiplom HSG in Unternehmensführung (DAS-HSG Diploma of Advanced Studies in General Management) verliehen. Damit sind 33 ECTS Credits verbunden. Graduierte werden auf der Executive MBA-Stufe der Universität St.Gallen anerkannt. Über Art und Umfang der Anerkennung informiert ein gesondertes Dokument, das wir Ihnen gerne zur Verfügung stellen.

Kursziel

Wir graduieren Umsetzungsstärke.

Dieses neue Diplomprogramm stellt sich der Herausforderung von «High Impact Learning», indem es den Weg vom «Know-what» zum «Know-how» einbezieht. Inhaltlich wird auf den Kern des auch in unseren Zertifikatsprogrammen vermittelten Wissens zu den Bereichen Strategie, Finanzen und Leadership fokussiert. Umsetzung bedeutet nicht zuletzt, der internationalen Dimension von Management ausreichend Raum zu geben. Dies ist darum ein zusätzlicher Bestandteil des Programms.

Studienaufbau

Erfahren Sie eine neue Form der Management-Qualifikation, in der wir alle unsere Erfahrung in der Management-Weiterbildung bündeln. 990 Std. berufsbegleitende, über 18 Monate verteilte Fähigkeitsentwicklung, in deren Zentrum die Themen «Strategie», «Finanzen» und «Leadership» stehen. Erleben Sie einen modernen, funktionserprobten Blend aus bahnbrechendem eLearning & eTutoring, weltumspannenden Live Webcasts, und hocheffizienten Präsenzveranstaltungen. Doch integriertes Fachwissen ist nur der erste Schritt. Mehr als ¼ der Gesamtdauer widmen Sie fachlich gecoachten Umsetzungsprojekten, im extern gesponserten Goodwill-Projekt ebenso wie für Ihren eigenen Verantwortungsbereich. Unterlegt durch umfassendes Leadership-Coaching und ergänzt um eine fundierte internationale Management-Perspektive. Das Diplomprogramm umfasst zwei Dimensionen einer hochwertigen, fundierten und ergebnisorientierten Weiterbildung:

- Die integrierte Vermittlung von Perspektiven, Konzepten und Tools zu den drei Kernbereichen erfolgreicher Unternehmensführung, nämlich Strategie, Finanzen und Leadership.
- Die Umsetzungsorientierung, die durch zwei umfassende, durch Coaching begleitete Projektarbeiten adressiert wird und die auch im begleitenden Leadership-Coaching zum Tragen kommt.

Voraussetzungen

Das Weiterbildungsdiplom HSG in Unternehmensführung richtet sich an Berufstätige mit mindestens 5-jähriger, qualifizierter Berufserfahrung und mindestens 3-jähriger Führungserfahrung. Ein abgeschlossenes, insbesondere nicht betriebswirtschaftliches (Fach-) Hochschulstudium bzw. ein entsprechender Fachausweis ist willkommen, stellt aber keine notwendige Aufnahmebedingung dar. Die Bewerbung soll Angaben zur Motivation, einen Lebenslauf und Zeugnisse (Hochschulabschluss, ggf. Fachausweis) enthalten.

Teilnehmerkreis

- Mittleres Management
- Entrepreneur
- Fachspezialisten
- Führungskräfte
- Mittlere Führungskräfte
- Obere Führungskräfte
- Verwaltungsrätinnen
- Verwaltungsräte
- weitere interessierte Praktiker

Weiterbildungsdiplom HSG in Vertriebsmanagement



Spitzenleistungen im Vertrieb

Anbieter: IfM-HSG – Institut für Marketing

Daten: 16.09.2014–13.06.2015

Gesamtdauer: 45 Tage

Veranstaltungsort: St. Gallen, Schweiz

Preis: CHF 28'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Dr. Alexander Schagen
Dufourstr. 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 79

F | +41 (0)71 224 28 35

E | alexander.schagen@unisg.ch

www.vertriebsdiplom.com

Kundennutzen

Sie lernen in interaktiven Vorträgen, gemeinsamen Fallstudien und praxisorientierten Workshops fundierte und aktuelle Konzepte, Methoden und Instrumente für Ihre tägliche Führungsarbeit in Vertrieb und Kundenmanagement. Wir garantieren eine hohe Praxisorientierung, bei der sich die Referenten auf die einzelnen Teilnehmer vorbereiten und so auf Ihre individuelle Situation eingehen.

Der Studiengang ist eine offiziell anerkannte Weiterbildung der Universität St. Gallen (HSG) mit höchsten Gütesiegeln und Akkreditierungen. Für ein später mögliches Master-Studium erhalten Sie 30 ECTS-Punkte.

Kursziel

Das Ziel dieser Weiterbildung ist die Entwicklung Ihrer individuellen Kompetenzen. Ihr persönlicher «Startpunkt» wird bei dieser Weiterbildung stets berücksichtigt, sodass Sie in jedem Modul eine optimale Lernkurve erzielen. Wir unterstützen Sie während des gesamten Studiums mit einer qualifizierten und persönlichen Betreuung.

Studienaufbau

Modul 1

Spitzenleistungen im Vertrieb:
16.09.–20.09.2014

Modul 2

Leadership im Vertrieb:
07.10.–11.10.2014

Modul 3

Vertriebsorientierte Strategie und Organisation:
04.11.–08.11.2014

Modul 4

Professionalität im Preismanagement:
09.12.–13.12.2014

Modul 5

Wertorientiertes Kundenmanagement:
13.01.–17.01.2015

Modul 6

Interaktivität und Multichannel Management:
10.02.–14.02.2015

Modul 7

Controlling im Vertrieb:
17.03.–21.03.2015

Modul 8

Internationalität im Vertrieb:
19.05.–23.05.2015

Modul 9

Sales Driven Company:
09.06.–13.06.2015

Teilnehmerkreis

Das Studium richtet sich an erfahrene Manager und junge High Potentials aus Vertrieb und Kundenmanagement in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Ein Erststudium ist nicht erforderlich.

Unsere Teilnehmer sagen:

«Der hohe Praxisbezug und hervorragende Referenten zeichnen das Vertriebsdiplom aus. Durch die Aufteilung in 9 Module kann die Ausbildung optimal ins Berufsleben integriert werden.»
Rea Lal, Digital Marketing, Pfizer AG

«Das Vertriebsdiplom an der Uni St. Gallen kann ich nur loben. Die Referenten sind sehr praxisbezogen und der Unterricht macht Spass. Es ist nicht nur ein Zuhören, sondern ein aktives Mitmachen. Das Erlernte ist nach diesen Modulen einfach in der Praxis umsetzbar, und es entspricht den heutigen Anforderungen eines Unternehmens. Das Konzept mit den jeweiligen Abschlüssen nach den Modulen ist ein guter Ansatz, da wir alle berufstätig sind. Kurz gesagt, ich kann das Vertriebsdiplom jedem empfehlen, der in der Wirtschaft gerne weiterkommen möchte. Bereits jetzt freue ich mich auf die weiteren Module.»

Alain Hug, Sales Manager, Swisscom (Schweiz) AG

«Die Referenten vermitteln die Themen sehr praxisnah und verständlich. Gemeinsam in einer kleinen Gruppe zu lernen macht wirklich Spass, und ich profitiere auch von den Erfahrungen in der Gruppe. Den Studiengang kann ich nur weiterempfehlen.»
Beat Kornmaier, Verkaufsleiter, Electrolux AG

Management von Wachstum in Technologie-Unternehmen (TU-HSG)



Der Weg zum Weiterbildungsdiplom

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 03.02.2014–06.11.2015

Gesamtdauer: 40 Tage

Bewerbungsschluss: 10.01.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 37'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Nadja Barthel

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 7501

F | +41 (0)71 224 7679

E | unternehmerschule@unisg.ch

www.unternehmerschule.unisg.ch

Kundennutzen

Als Führungsperson in der Funktion eines CEO, CTO, CIO, Produktionsleiters, Leiters F&E, Projekt- oder Abteilungsleiters von kleinen und mittleren Unternehmen mit Führungserfahrung haben Sie die Möglichkeit, ein Weiterbildungsdiplom zu erhalten.

Wir empfehlen den Teilnehmenden des Zertifikatsprogramms «Wachstum in Business-to-Business-Märkten (WBM-HSG)» (20 Tage), das hauptsächlich auf betriebswirtschaftliche Themen fokussiert, das «Advanced Management Program (AMP-HSG)» (20 Tage) zu besuchen, um die eigenen Kompetenzen in den Bereichen Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung zu erweitern und auszubauen.

Parallel dazu bearbeiten Sie eine strategische Herausforderung aus dem eigenen Unternehmen – eine Diplomarbeit. Es wird hierbei keine wissenschaftliche Abhandlung gefordert, sondern die Ausarbeitung einer praxistauglichen Lösung in Form eines strategischen Entwicklungsplans mit Relevanz für das Unternehmen.

Kursziel

Das Managementprogramm für Technologieunternehmen richtet sich an Führungskräfte aus kleinen und mittleren Unternehmen, die das betriebswirtschaftliche Know-how benötigen, um die betrieblichen Zusammenhänge und Prozesse in einem Unternehmen besser zu verstehen. Zudem wollen Sie ihre Sozial- und Persönlichkeitskompetenz erweitern, um sich damit unternehmerisch und auch persönlich weiterzuentwickeln.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss des Studiengangs, das heisst der Teilnahme an 40 Tagen

sowie der erfolgreichen Annahme der Diplomarbeit, erhalten die Teilnehmenden ein anerkanntes Weiterbildungsdiplom (Diploma of Advanced Studies DAS) in «Management von Wachstum in Technologie-Unternehmen (TU-HSG)» der Universität St.Gallen – entspricht 30 ECTS.

Studienaufbau

Modularer Aufbau – Mehr zeitliche Flexibilität

Durch den modularen Aufbau unserer Programme ist jederzeit eine Absenz ganzer Modulwochen möglich; diese können dann in der nächsten Durchführung nachgeholt werden. Eine spätere Nachholmöglichkeit besteht nur in Ausnahmefällen und nach Rücksprache mit der Programmleitung.

Das TU-HSG setzt sich zusammen aus:

Management von Wachstum in Business-to-Business-Märkten

Sie besuchen vier Module (20 Tage) zu betriebswirtschaftlichen Themen. In den Modulen lernen Sie die Grundzüge sowie neuen Aspekte der betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge kennen und erweitern somit Ihr Know-how, um den Herausforderungen im Unternehmen gewachsen zu sein.

Advanced Management Program

Sie besuchen vier weitere Module (20 Tage) zu Leadership- und Wachstumsthemen. In den vier Modulen erfahren Sie, wie Sie sich als Führungspersönlichkeit persönlich und unternehmerisch weiterentwickeln und Ihr bisheriges Know-how vertiefen können.

Alle Module sind flexibel wählbar, d.h. beide Programme können parallel oder gemäss dem vorgeschlagenen Curriculum besucht werden.

Voraussetzungen

Akademiker, aber auch Interessenten ohne akademischen Abschluss reichen bei der Bewerbung eine strategische Herausforderung/Wachstumsinitiative ein, die für den eigenen Wirkungsbereich sowie für das Unternehmen relevant ist. Zudem füllen die Bewerber ein Zusatzblatt zum HSG-Diplomabschluss aus, worin unter anderem die Angaben zum Verantwortungsbereich ausformuliert werden. Nach Einreichen der vollständig ausgefüllten Unterlagen erfolgt ein ca. einstündiges Interview durch die Programmleitung. In diesem Interview werden die Angaben zum Verantwortungsbereich sowie zur strategischen Herausforderung und Persönlichkeit ausführlicher erörtert. Der Bewerber erhält dann nach Prüfung aller Unterlagen die Zulassung zum Programm.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte aus kleinen und mittleren Technologie-Unternehmen wie CEO, CTO, CIO, Produktionsleiter, Leiter F&E, Eigentümer von reifen Start-ups und jungen, wachsenden Firmen mit mindestens 5-jähriger Erfahrung in leitender Position.



Zertifikate / Certificates

General Management

Certified CSR Professional	44
Foundations of Management	45
Management von Energieversorgungsunternehmen	46
Senior Management-Programm	47
St.Galler Management Certificate	48
St.Galler Management-Seminar für KMU	49
St.Galler Management-Zertifikat	50
St.Galler Seminar für systemisch-integratives Management im Gesundheitswesen	51
St.Galler Strategie-Zertifikat	52
Wachstum in Business-to-Business-Märkten	53
Women Back to Business	54

Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling

Lehrgang Internal Auditing	55
St.Galler Finanz- und Controlling-Zertifikat	56

Marketing und Vertrieb / Marketing and Sales

Global Account Manager Certification Program	57
Intensivstudium für Kommunikation und Management	58
St.Galler Cross-Channel Management Seminar	59
St.Galler Intensivstudium für Marketing- und Vertriebsinnovation	60

Recht / Law

Fachausbildung Haftpflicht- und Versicherungsrecht	61
Human Resources: Recht und Gesprächsführung	62
Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung	63
Prozessführung – Civil Litigation	64
Strafprozessrecht	65
Wirtschaftsrecht für Manager	66

Kompetenzen und Fähigkeiten / Competencies and Skills

Advanced Management Program	67
Bildungsmanagement	68
Certified Global Negotiator	69
Management von Lern- und Entwicklungsprozessen	70
St.Galler Leadership-Zertifikat	71
Weiterbildung für Politik	72



3. Durchführung

Anbieter: IWE-HSG – Institut für Wirtschaftsethik

Daten: 01.09.2014–24.04.2015

Gesamtdauer: 20 Tage

Bewerbungsschluss: 15.08.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 19'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Monika Wissing

Tannenstrasse 19, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 3108

F | +41 (0)71 224 2881

E | csr-weiterbildung@unisg.ch

www.iwe.unisg.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Corporate Social Responsibility (CSR) ist im 21. Jahrhundert kein schmuckes Beiwerk, sondern ein stetig bedeutender werdendes Element moderner Unternehmensführung. Die Gesellschaft fordert heute verstärkt, dass Unternehmen ihre Geschäftspraktiken an sozialen und ökologischen Kriterien ausrichten und sich als gesellschaftliche Akteure für das Gemeinwesen engagieren. Für Unternehmen stellt sich damit die Herausforderung, auf diese neuen gesellschaftlichen Erwartungen nicht nur zu reagieren, sondern proaktiv geeignete Praktiken zu realisieren.

In diesem Zertifikatskurs werden umfassende Perspektiven zum Thema Corporate Social Responsibility vermittelt: von der Einbettung von Unternehmen in der Gesellschaft über Probleme und Lösungen zur organisationalen Ausgestaltung in Unternehmen bis hin zu Aspekten der Führungs- und Mitarbeiterethik.

Kursziel

Das «Certified CSR Professional»-Programm der Universität St.Gallen verbindet den «State of the Art» von CSR mit Erkenntnissen aus der Forschung des Instituts für Wirtschaftsethik. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer reflektieren ein breites Spektrum an Themenkomplexen auf höchstem Niveau und sind in der Lage, das erlangte Wissen und die erlangten Kompetenzen in praktische CSR-Massnahmen umzusetzen.

Studienaufbau

Die einzelnen Veranstaltungsmodulare kombinieren jeweils theoretisches Wissen mit praktischen Anwendungsfällen.

Modulstruktur:

Modul A:

Unternehmen in globaler Verantwortung (4 Präsenztage)

Modul B:

St.Galler CSR-Tage (1½ Präsenztage)

Modul C:

CSR der Organisation (5 Präsenztage)

Modul D:

CSR im Umfeldmanagement und Kommunikation (4½ Präsenztage)

Modul E:

Unternehmen im Gemeinwesen (3 Präsenztage)

Modul F:

CSR à la carte (4½ Präsenztage)

Projektarbeit

Wichtiger Bestandteil des Zertifikatskurses ist die Integration von Praxisprojekten und -fragen aus dem Teilnehmerinnen- und Teilnehmerkreis, die in Form einer Projektarbeit und einer Projektpräsentation systematisch in das Lehrprogramm integriert sind.

Programmdaten

Die Lehrmodule werden in Veranstaltungsblöcken von 3–5 Tagen realisiert. Der Lernumfang beträgt insgesamt 368 Stunden: 20 Präsenztage à 8 Stunden plus 8 Stunden Vor- und Nachbereitungszeit im Selbststudium sowie 6 Tage à 8 Stunden Projektarbeit.

Voraussetzungen

Hochschulabschluss mit Berufserfahrung oder ähnliche berufliche Qualifikationen; grundlegende Englischkenntnisse zum Lesen einfacher Texte. CSR-Kenntnisse sind von Vorteil, aber keine Zulassungsvoraussetzung.

Teilnehmerkreis

Führungspersonen und Nachwuchskräfte aus Wirtschaft (alle Unternehmensbereiche, alle Branchen und Unternehmensgrößen, CSR-Manager in Unternehmen und CSR-Consultants), Zivilgesellschaft, internationalen Organisationen und Politik.

Foundations of Management



3 week immersion into the fundamentals of management

Provider: MBA-HSG – Master in Business Administration

Dates: 23.06.2014–12.07.2014

Duration: 18 days

Application deadline: 01.06.2014

Location: St.Gallen, Switzerland

Price: CHF 6'000.–

Language: English

Contact:

Judith Rehage

Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

F | +41 (0)71 224 24 73

E | mba@unisg.ch

www.mba.unisg.ch

Programme benefits

The HSG enjoys a reputation as one of Europe's most prestigious business schools. We are one of the few business schools in the German-speaking area with both the AACSB and EQUIS accreditation and the St.Gallen MBA builds on the University's reputation as one of the leading European providers of management education.

Foundations of Management is provided as part of the MBA programme family as an introduction to an MBA style education for young professionals.

Strong ties to the Business Community

Foundations of Management gives participants a finely balanced mix of academic business theory and case studies.

Participation in Foundations of Management will enable candidates to:

- Approach business problems with confidence
- Understand the big picture of the global economy
- Apply marketing tools to match customers' needs
- Read and use financial information
- Analyse competitive firm behaviour
- Evaluate organisation's business strategies
- Comprehend financial market dynamics
- Assess project proposals using different valuation methods
- Make the first steps towards setting up a business

Objective

During 18 days of intense training, candidates will learn how to master the most crucial business fundamentals. The programme structure places a high emphasis on practical applicability and transferability of the subject matter. At the end of the programme, participants will not only have acquired a range of theoretical concepts, but also be able to apply, develop and refine them further in their future career.

Structure

Foundations of Management consists of 9 modules lasting 2 days each, from Monday to Saturday:

Module 1:

Approaches to Strategy and Competition
Outdoor Teambuilding Day

Module 2:

Principles of Accounting and Financial Analysis

Module 3:

Foundations of Marketing and Communication

Module 4:

Principles of Corporate Finance

Module 5:

Global Economics and Financial Crises

Module 6:

Introduction to Entrepreneurship

Module 7:

Organisational Behaviour

Module 8:

Integration Module

Admission

Participants must be fluent in English. Professional experience is expected but not required.

Target group

Foundations of Management has been designed for candidates without a postgraduate business education and who may be considering an MBA in the near future.

We are looking for aspiring candidates from all over the world that are eager to learn a new set of capabilities, and who can demonstrate a strong track record of personal achievement, analytical skills and extracurricular activities.

Management von Energieversorgungsunternehmen



Zertifikatskurs (CAS) für Führungskräfte

Anbieter: ior/cf-HSG – Institut für Operations Research und Computational Finance

Daten: 17.09.2014–13.02.2015

Gesamtdauer: 15 Tage

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 15'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Anina Angehrn
Bodanstrasse 8, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 20 89

F | +41 (0)71 224 21 02

E | anina.angehrn@unisg.ch

www.evu-manager.ch

Kundennutzen

- Attraktives, kurzes, intensives, auf die Bedürfnisse von EVUs massgeschneidertes Programm, entstanden aus einem Bedarf der Sankt Galler Stadtwerke
- Fokussierung auf die für EVUs wichtigen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen
- Nach erfolgter Anmeldung werden Ihnen als zusätzliche Dienstleistung Ihre Lieferverträge für das nächste Jahr bewertet.
- Projektarbeiten, die einen 1:1-Transfer in die Praxis erlauben, d.h. Gelerntes fliesst direkt in die operativen Tätigkeiten ein
- Aufbau und Intensivierung von Netzwerken zwischen den Teilnehmenden, d.h. Lernen von den Praxiserfahrungen anderer Energieversorgungsunternehmen
- Erhöhung der Arbeitsmarktfähigkeit der Teilnehmenden
- Universitäre Weiterbildung mit Zertifikat (CAS/Certificate of Advanced Studies), d.h. Erwerb eines staatlich geschützten Abschlusses, der mit 11 ECTS an Weiterbildungsprogrammen der Universität St.Gallen – wie bspw. dem MBA-HSG oder Executive MBA HSG – angerechnet werden kann

Kursziel

Der Leistungsnachweis erfolgt im Rahmen einer schriftlichen **Projektarbeit** (Umfang: 20–30 Seiten), die in einem Kolloquium vorgestellt und verabschiedet wird. Das Thema dieser Arbeit wird zwischen dem akademischen Direktor des Lehrgangs sowie den Teilnehmenden individuell festgelegt. Ziel dieser Arbeit ist es, **konkrete Problemstellungen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmenden** akademisch fundiert aufzuarbeiten. Diese Praxisarbeit wird primär nach ihrem abschätzbaren Nutzen für die operative Umsetzung beurteilt.

Studienaufbau

Inhalte

Im Rahmen des Zertifikatskurses (CAS) für Führungskräfte werden **betriebswirtschaftliche, rechtliche und regulatorische Fragestellungen im Energiesektor** auf einem akademisch fundierten, aber dennoch praxisorientierten Niveau bedarfsgerecht behandelt. Der Lehrgang setzt sich aus 7 Modulen, aufgeteilt auf 5 Lehrblöcke à 3 Tage (15 Modultage, je Mittwoch bis Freitag), zusammen und ist berufsbegleitend; die obligatorische Projektarbeit sichert den Wissenstransfer in die Praxis und schafft konkreten Nutzen für das entsprechende EVU. Die Daten der 5. Durchführung (2013/14) sind wie folgt:

- **A** Netze im Kontext der Energiewende (18./19./20.09.2013)
- **B** Grundlagen General Management (23.10.2013)
- **C** Energierecht und Regulator (24./25.10.2013)
- **D** Risikomanagement, Finanzielle Führung und Regulierung (20./21./22.11.2013)
- **E** Handel und Bewirtschaftung von Energieportfolios (15./16.01.2014)
- **F** Vertrieb, Pricing und Kundensegmentierung (17.01./12.02.2014)
- **G** Führung von Energieversorgungsunternehmen im politischen Umfeld (13./14.02.2014)

Die Daten beziehen sich auf die 5. Durchführung 2013/14 (6. Durchführung 2014/15), Änderungen vorbehalten. Die Module können auch einzeln gebucht werden.

Faculty

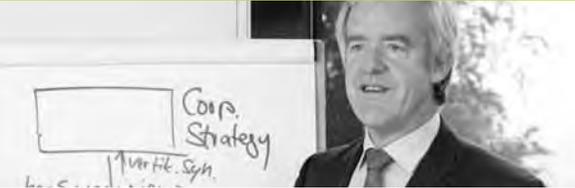
- Dr. R. Bacher, Dozent ETH Zürich, Managing Director BACHER ENERGIE AG, Baden
- Prof. Dr. M. Menz, Assistenzprofessor Institut für Betriebswirtschaft, Universität St.Gallen
- Prof. Dr. K. Frauendorfer, Ordinarius ior/cf-HSG CC Energy Management, Universität St.Gallen
- Dr. M. Flatt, Leiter Beratung Energie, EVU Partners
- RA Dr. B. Kratz, LL.M., Vizepräsidentin, Eidgenössische Elektrizitätskommission ElCom
- Dr. U. Kolks, Geschäftsführer, E.ON Vertrieb Deutschland
- lic. oec. HSG I. Schillig, Unternehmensleiter, Sankt Galler Stadtwerke

Hinzu kommen weitere Referierende aus der Praxis (ElCom, BFE, Kunden- und Branchenoptik).

Teilnehmerkreis

Der Lehrgang ist für **Führungskräfte** von kommunalen und regionalen EVUs bzw. von Beratungs- und Dienstleistungsfirmen im Bereich Energie sowie für Branchenneulinge und Quereinsteiger konzipiert, die vor neuen Herausforderungen in der Strom-, Gas- und/oder Wärmeversorgung stehen.

Senior Management- Programm



Advanced Management- Zertifikat für Senior Executives 52. Durchführung

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Daten: 15.05.2014–25.10.2014

Gesamtdauer: 12 Tage

Bewerbungsschluss: 01.05.2014

Veranstaltungsorte: Öhningen, Deutschland;
Lenzerheide / Luzern / St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 19'600.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Doris Brand

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 39 22

F | +41 (0)71 224 28 84

E | doris.brand@unisg.ch

www.senior-management-programm.ch

Kundennutzen

Führende Experten der Universität St.Gallen und deren hochkarätige Gäste aus Wissenschaft und Wirtschaft erörtern den aktuellen Erkenntnisstand ihrer Tätigkeitsschwerpunkte im Kontext der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit.

Blicken Sie in andere Kontexte und nutzen Sie das Programm für eine ganzheitliche Standortbestimmung. Gewinnen Sie wertvolle Impulse für die zukünftige Ausrichtung Ihres Verantwortungsbereichs, und nutzen Sie das «Academic Coaching» zur aktiven Reflexion und Ableitung von Massnahmen.

Profitieren Sie von der intensiven Vernetzung mit den Dozierenden und den Teilnehmenden über einen längeren Zeitraum hinweg.

«Die hohe Praxisorientierung bei zugleich hohem Anspruch aus der aktuellen Forschung, gepaart mit dem engagierten Input erfahrener Teilnehmenden, hat mich überzeugt. Gelerntes kann ich direkt ein- und umsetzen.»

Dominik Erath, Geschäftsführer, Genesis GmbH

Kursziel

Dieses HSG-Programm bietet oberen Führungskräften und Unternehmer(inne)n eine optimale Plattform für hochkarätigen Erfahrungsaustausch, und es stiftet wertvolle Impulse. Es vereint die tiefgreifende Erfahrung aller Beteiligten mit dem Interesse an der Zukunft der Unternehmung – einem Interesse, das Wirtschaft und Wissenschaft vereint. Erfolgreiches, verantwortungsvolles Unternehmertum heute und in Zukunft: Gewinnen Sie Anregungen für die Ausrichtung komplexer Firmen und Institutionen, für die Führung anderer Führungskräfte und für Ihre ganz persönliche Entwicklung.

Studienaufbau

Das Programm umfasst 4 Module:

- Strategisches Management
- Finanzen und Controlling
- Markt und Technologie
- Leadership

Seminar-daten:

Modul 1: 15.–17.05.2014

Modul 2: 26.–28.06.2014

Modul 3: 04.–06.09.2014

Modul 4: 23.–25.10.2014

Modulleitung:

Günter Müller-Stewens, Prof. Dr., Professor für strategisches Management an der Universität St.Gallen

Stefan Sander, Prof. Dr., Dozent für finanzielle Führung und Controlling an der Universität St.Gallen

Tomi Laamanen, Prof. Dr., Professor für strategisches Management an der Universität St.Gallen

Heike Bruch, Prof. Dr., Professorin für Leadership an der Universität St.Gallen

Voraussetzungen

mindestens 10-jährige Führungserfahrung

Teilnehmerkreis

- Oberes Management / Senior Manager
- Unternehmensleitung / Board of Management
- Unternehmer / Entrepreneur



The Blended Learning Flagship

Provider: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Dates: 12.05.2014–15.11.2014

Duration: 9 days

Application deadline: 25.04.2014

Location: St.Gallen, Switzerland

Price: CHF 18'500.–

Single module: CHF 3'800–7'400.–

Language: English

Contact:

Jasmina Imamovic

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

F | +41 (0)71 224 28 84

E | jasmina.imamovic@unisg.ch

www.st-gallen-management-certificate.com

Programme benefits

This transfer-oriented General Management training is made for ambitious but time starved mid-level professionals and high potentials, both with non-business administration backgrounds. It leverages the strengths of traditional classroom training and leading-edge internet teaching technologies to bridge the gap between your undergraduate or graduate studies and a potential MBA degree.

«The eLearning prepared us for lively, intense, and hard-working classroom sessions. The highly qualified professors were an incredible asset to our learning, providing valuable practical input.»

Dr. Michael Winkler, NATO, The Hague, Netherlands

Objective

The St.Gallen Management Certificate is designed to meet your needs for improved management skills – whether your current job is in the field of engineering, natural sciences, sales, information technology, financial services, public authority, or health care. No matter what your background is, you and your fellow students will share one common goal – to acquire the knowledge and skills necessary to become highly successful managers in today's complex business world. The program addresses the core subject areas of general management education. It utilizes the ultimate mix of educational formats to maximize your learning experience. All eLearning is intensively supported by one-on-one eCoaching.

Structure

This management development program combines eLearning modules with professor-led classroom training supported by a comprehensive set of online tools.

250 hours of blended learning combine 100 h e-tutored e-learning and 3x3 days of classroom sessions. You will work with top University of St.Gallen faculty. The program includes a transfer project with individual coaching to train the application of the content.

Program:

- Financial Management: June 12–14, 2014 (eLearning starts May 12, 2014)
- Strategic Management: Sept 11–13, 2014 (eLearning starts Aug 4, 2014)
- Leadership: Nov 13–15, 2014 (no eLearning preparation)

Plus:

- University of St.Gallen electronic journals & databases
- Individual transfer project

Admission

Bachelor degree or similar recognized form of professional qualification with three or more years of managerial experience and an aspiration for an upper-level management position. Sufficient working knowledge of English. If you are uncertain about any of these requirements feel free to call us about your educational options.

Target group

- High Potentials
- Middle Management
- Experts with non-business administration backgrounds
- Entrepreneurs

St.Galler Management-Seminar für KMU



«Wir bieten das nötige Rüstzeug für die strategischen und alltäglichen Herausforderungen in KMU.»
Christoph Graf, Seminarleiter

KMU-HSG.CH

Für Unternehmer und Führungskräfte in KMU

Anbieter: KMU-HSG – Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

Daten: 03.04.2014–07.11.2014

Gesamtdauer: 20 Tage

Bewerbungsschluss: 02.04.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen / Brunnen SZ / Warth TG / Diessenhofen TG, Schweiz

Preis: CHF 12'900.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Lisa Benz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 29

F | +41 (0)71 224 71 01

E | lisa.benz@unisg.ch

www.kmu.unisg.ch/ms

Kundennutzen

Das St.Galler Management-Seminar für KMU ist ein General Management-Programm für KMU. Es bietet Führungskräften das Rüstzeug, die strategischen und alltäglichen Herausforderungen in KMU erfolgreich zu meistern:

- Die Teilnehmenden erlernen **fundierte, aktuelles Managementwissen**, das auf die Bedürfnisse von KMU abgestimmt ist.
- Der Seminaeraufbau ermöglicht eine **optimale Vereinbarkeit mit dem Arbeitsalltag**.
- Der **Praxisbezug** wird grossgeschrieben. Abgegebene Checklisten und Arbeitsblätter ermöglichen es, die Inhalte direkt im Arbeitsalltag anzuwenden.
- Die heterogene Zusammensetzung der Teilnehmenden (Alter, Branche etc.) bietet ideale Voraussetzungen für einen **intensiven Erfahrungsaustausch** auf hohem Niveau.
- Absolventen können sich das Seminar beim HSG-Diplomprogramm «Intensivstudium KMU» **finanziell anrechnen lassen** (Teilbetrag).

Kursziel

Das St.Galler Management-Seminar für KMU vermittelt fundiertes und aktuelles Grundlagenwissen in KMU-Management. Die konsequente Praxisorientierung befähigt die Teilnehmenden dazu, das Erlernte im beruflichen Alltag direkt umzusetzen.

Studienaufbau

In einem Zeitraum von 8 bis 9 Monaten umfasst das St.Galler Management-Seminar für KMU 8 Blöcke à 2–3 Tage:

Block 1

Grundlagen der Unternehmensführung

Block 2

Strategische Ausrichtung

Block 3

Markt- und Kundenorientierung

Block 4

Organisation und Strukturierung des Unternehmens

Block 5

Leadership

Block 6

Personalmanagement und Arbeitsrecht

Block 7

Finanzmanagement I

Block 8

Finanzmanagement II

Daten

2 Durchführungen pro Jahr:

- *67. Durchführung:*
November 2013 bis Juni 2014
- *68. Durchführung:*
April bis November 2014

Die detaillierten Termine können unter www.kmu.unisg.ch/ms abgerufen werden.

Voraussetzungen

Es bestehen keine Zulassungsvoraussetzungen. Eine mehrjährige Führungserfahrung ist von Vorteil.

Teilnehmerkreis

Das St.Galler Management-Seminar für KMU ist für höhere Führungskräfte aus KMU aller Branchen konzipiert. Es richtet sich an Praktiker, die bestrebt sind, Themen lösungs- und zukunftsgerichtet anzugehen.



Das Blended Learning-Konzept

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Daten: 09.04.2014–05.07.2014

Gesamtdauer: 10 Tage

Bewerbungsschluss: 01.04.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 18'500.–

Einzelmodul: CHF 3'800–7'400.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Jasmina Imamovic

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

F | +41 (0)71 224 28 84

E | jasmina.imamovic@unisg.ch

www.st-galler-management-zertifikat.ch

Kundennutzen

Das St.Galler Management-Zertifikat bietet seinen Teilnehmenden:

- die Grundlagen des Managements und entsprechende Fähigkeiten in den praktischen Anwendungsbereichen von Finanzen, Strategie und Leadership;
- eine ganzheitlich-integrierte Herangehensweise an die Management-Verantwortung, mit Fokus auf Schlüsselthemen und alltägliche Herausforderungen;
- Verständnis der individuellen Stärken und Verbesserungspotenziale in der Management-Funktion;
- ein innovatives, effizienzsteigerndes Blended Learning aus Selbststudium und Präsenzmodulen;
- ein durch persönliches und fachliches Coaching begleitetes Transferprojekt als zusätzliches Action Learning;
- eine gute Gelegenheit zur Vernetzung mit gleichgesinnten Personen;
- Kontakt zu renommierten Dozenten der HSG;
- kurzum: Die erforderlichen Grundlagen, um als Manager/in noch erfolgreicher zu sein.

Kursziel

Ziele des Programms:

- Konzepte, Systeme und Techniken zu vermitteln, die es modernen Organisationen ermöglichen, in der heutigen sich schnell verändernden globalen Wirtschaft einen Mehrwert zu schaffen;
- den Teilnehmenden dabei zu helfen, die verschiedenen Aufgaben des Managements aus einer unternehmerischen Perspektive zu sehen;

- eine ganzheitlich-integrierte Sicht auf die Rolle von Strategie, Finanzen und Leadership für ein zeitgemässes Verständnis von Wertsteigerung einzunehmen.

Studienaufbau

Insgesamt dauert das Programm je nach Einstiegszeitpunkt 4–9 Monate und beinhaltet drei umfassende Präsenzveranstaltungen, die von Dozenten der Universität St.Gallen geleitet werden. Die Präsenzveranstaltungen sind jeweils auf 3–4 Tage ausgerichtet.

Kursinhalte:

- Finanzbewusst managen
- Strategien nachhaltig verwirklichen
- Führung mit Energie und Fokus
- Transfer auf den eigenen Verantwortungsbereich/die eigene Firma bzw. Organisation

Den Teilnehmenden stehen im Rahmen ihrer Weiterbildung Informationsressourcen der Universität St.Gallen zur Verfügung.

Die nächsten Einstiegsmöglichkeiten:

Das Management-Zertifikat der Universität St.Gallen kann jeweils beim Start eines der Fachmodule begonnen werden. Auf der Website zum Programm finden Sie aktuelle Informationen hierzu.

Voraussetzungen

Dieses Zertifikatsprogramm ist insbesondere für Personen ideal, die aufgrund von Zeitmangel oder aus anderen Gründen nicht in der Lage sind, ein Vollzeitstudium zu absolvieren. Egal, ob Ihr Hintergrund im Bereich der Ingenieurwissenschaften, der Naturwissenschaften, im Öffentlichen Dienst oder im Gesundheitswesen besteht – dieses Programm hilft Ihnen dabei, die Kenntnisse und Fähigkeiten zu erwerben bzw. aufzufrischen, die notwendig sind, um als Manager/in wirksam, erfolgreich und verantwortungsbewusst zu sein.

Teilnehmerkreis

- High Potentials
- Mittleres Management
- Fachspezialisten ohne betriebswirtschaftliche Kenntnisse

St.Galler Seminar für systemisch-integratives Management im Gesundheitswesen



HealthCare-Organisationen führen und entwickeln 8. Durchführung

Anbieter: WBS-HSG

Daten: 27.08.2014–20.06.2015

Gesamtdauer: 22 Tage

Veranstaltungsorte: Scuol / Heiden / St.Gallen / Disentis / Wildhaus / Luzern, Schweiz

Preis: CHF 19'600.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Sandra Brocca

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 76

F | +41 (0)71 224 25 36

E | sandra.brocca@unisg.ch

www.imp.unisg.ch

Kundennutzen

Ihr Nutzen liegt in der Aneignung einer ganzheitlichen integrativen Sichtweise von Management. Sie lernen in diesem Seminar-Zyklus, zentrale Führungsherausforderungen von HealthCare-Organisationen in ihrem Gesamtzusammenhang anzugehen. Sie sind in der Lage, die erfolgsentscheidenden Einflussfaktoren und Handlungsmöglichkeiten rasch zu erkennen und auf diese Weise als überzeugende Führungskraft Ihre Wirksamkeit nachhaltig zu stärken.

«Wer das Unerwartete im modernen Gesundheitswesen erfolgreich mitgestalten möchte, darf nicht zögern, sich das Know-how des HealthCare-Seminars zu erwerben.»

Prof. Dr. med. Egbert U. Nitzsche
Chefarzt Nuklearmedizin, Kantonsspital Aarau und Baden

«Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt aktuelles Managementwissen, massgeschneidert für Führungspersonen im Gesundheitswesen.

Die ganzheitliche und integrative Herangehensweise an die verschiedenen Themen – interaktiv gestaltet von äusserst kompetenten und motivierten Dozenten, ergänzt mit wertvollen Synthesen aus den einzelnen Modulen – führt zu einer sehr spannenden und erfrischenden Weiterbildung, die ich bestens empfehlen kann.»

Agnes König, Pflegedirektorin, Kantonsspital Münsterlingen

Kursziel

Ziel des Seminars ist, den Teilnehmenden anhand des neuen St.Galler Management-Modells genau jene Management-Kenntnisse und Fähigkeiten zu vermitteln, die für die erfolgreiche Führung von HealthCare-Organisationen immer unverzichtbarer werden. Dies soll dazu

beitragen, Herausforderungen, Chancen, aber auch Gefahren der laufenden Entwicklungen rasch erkennen und konstruktiv bearbeiten zu können.

Studienaufbau

Im Mittelpunkt steht die gemeinsame, wissenschaftlich angeleitete Reflexion der eigenen Führungstätigkeit. Erfahrene Referentinnen und Referenten aus Wissenschaft und Praxis fördern die Integration von neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen mit praktischem Anwendungsbezug. Die Inhalte werden durch Vorträge, Fallstudien und Workshops erarbeitet. Das Seminar wird durch Beiträge von Gastreferenten und durch ausgewählte Exkursionen abgerundet. Folgende Themen werden in den sechs Modulen behandelt:

- Integrative Gesamtführung
- Strategisches Management
- Strategischer Wandel und Umsetzungsmanagement
- Patientenzentriertes Prozessmanagement und Operational Excellence
- Finanzielle Führung und Controlling
- Human Resource Management und Mitarbeiterführung

Im Rahmen dieses Seminars erhalten die Teilnehmenden anhand eines hochwertigen, fragebogengestützten Potenzial- und Neigungstests auch ein Leadership-Feedback und -Coaching, das eine wertvolle Unterstützung der eigenen Karriereplanung bietet.

Modul 1: 27.–30.08.2014 Scuol

Modul 2: 22.–25.10.2014 Heiden

Modul 3: 14.–17.01.2014 St.Gallen

Modul 4: 11.–14.02.2015 Disentis

Modul 5: 06.–09.05.2015 Wildhaus

Modul 6: 17.–20.06.2015 Luzern

Credits zur Anrechnung: 12 ECTS

Experten der Universität St.Gallen

Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm

Professor für Organization Studies an der Universität St.Gallen, Gesamtverantwortung

Prof. Dr. Kuno Schedler

Professor für Public Management an der Universität St.Gallen

Prof. Dr. Sven Reinecke

Professor für Betriebswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung des Marketings an der Universität St.Gallen

Prof. Dr. Vito Roberto

Professor für Privat-, Handels- und Wirtschaftsrecht an der Universität St.Gallen

Prof. Dr. Stefan Sander

Lehrbeauftragter der Universität St.Gallen, Professor an der Steinbeis-Hochschule, Berlin

Dr. Thomas Schumacher

Dr. oec. HSG, Dipl. Psychologe, Lehrbeauftragter für systemische Methoden im Management an der Universität St.Gallen

Dr. Mathias Müller

Lehrbeauftragter für Prozessmanagement an der Universität St.Gallen

Teilnehmerkreis

Führungspersonen und Nachwuchskräfte, die in Spitälern und anderen Organisationen des Gesundheitswesens im Verwaltungsrat, in der Geschäftsleitung, in Klinik- oder Abteilungsleitungen substanzielle Führungsverantwortung tragen oder zu übernehmen beabsichtigen.

St.Galler Strategie-Zertifikat



Strategiekompetenz für Führungskräfte

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Daten: 19.05.2014–22.11.2014

Gesamtdauer: 16 Tage

Bewerbungsschluss: 30.05.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 18'800.–

Einzelmodul: CHF 7'400.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Louis Hartmann

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

F | +41 (0)71 224 28 84

E | louis.hartmann@unisg.ch

www.strategie-zertifikat.ch

Kundennutzen

Unter den dynamischen, komplexen Markt- und Wettbewerbsbedingungen von heute werden Strategien immer kritischer für den Erfolg von Unternehmen. Entsprechend steigt der Bedarf nach Strategiekompetenz. Das ist keineswegs auf die entsprechenden Stabsstellen begrenzt. Jede Führungskraft muss professionell mit Strategiefragen umgehen können, sei es als Ideengeber, Beteiligter oder Umsetzer. Dieses Zertifikatsprogramm vermittelt Ihnen das erforderliche Rüstzeug, um Strategiearbeit wirksamer zu leisten und sich besser in strategische Entscheidungen einbringen zu können. In einem innovativen Mix an Lernmethoden erweitern Sie Ihre Kompetenz in Bezug auf strategische Praktiken, Modelle und Instrumente – und sind auf Augenhöhe mit dem aktuellen Erkenntnisstand in diesem Feld.

Kursziel

Im Verlaufe des Programms lernen die Teilnehmenden die wichtigsten Stellhebel für effektive und effiziente Strategiearbeit kennen und anwenden. Eingebettet in die Logik des General Management Navigators der Universität St.Gallen setzen sie sich in einem praxisnahen Kontext mit den zentralen Fragestellungen des strategischen Managements auseinander. Ein grosses Highlight in diesem Zertifikatsprogramm bildet ein Auslandmodul (Modul 3), das in Spanien stattfinden wird. Bei diesem Modul besteht die Möglichkeit, anschliessend die SMS-Konferenz zu besuchen und sich mit Strategen aus der ganzen Welt zu vernetzen. Über den State-of-the-Art-Erkennnisstand hinaus werden Ergebnisse der intensiven Forschungsarbeit des Instituts zu besonders zukunftsrelevanten Aspekten des strategischen Managements erörtert. Die Einbettung der Experten in die internationale Scientific Community und deren Präsenz an den

globalen Konferenzen unterstützen den Zugang zu den zukünftigen Konturen des Feldes. Im Rahmen des Programms arbeiten Sie zudem an Ihrem individuellen Capstone-Projekt, um das theoretisch erworbene Wissen in die Praxis umzusetzen. Dabei geniessen Sie Unterstützung durch die Experten des Instituts für Betriebswirtschaft der Universität St.Gallen.

Studienaufbau

Die Inhalte werden in einem didaktisch bewährten Mix von Einzel- und Teamteaching, Erörterung von Fallstudien und der Diskussion von Erfahrungen aus dem Kreis der Teilnehmenden vermittelt. Modernstes eLearning aus eigener Entwicklung unterstützt die Vorbereitung und erhöht die Effizienz der Präsenzzeiten. Erfahrungslernen vertieft den Kompetenzerwerb.

Folgende Themen werden in den vier Modulen behandelt:

- Grundlagen des strategischen Managements: Bedeutung der Strategie für den Unternehmenserfolg, Strategieprozesse, Unternehmens-, Divisions- und Bereichsstrategien, Wertschöpfung und Geschäftsmodelle, Gestaltung von Veränderungsprozessen.
- Strategie als Profession, normativer Rahmen & Performance Measurement: Aktivitätsfelder, Rollen und Kompetenzen des Strategie-Professionals, Wirksamkeit von Vision, Mission, Werten und Zielen, Erfolgsmessung von Strategien und entsprechende Managementsysteme, Methoden und Tools.
- Positionierung & Wertschöpfung: Methoden der strategischen Analyse, Entwicklung von Unternehmens- und Geschäftsfeldstrategien, Gestaltung von Wertschöpfungsmodellen, Wachstum

und Innovation, Realisierung von Vorteilen auf Gruppen- bzw. Konzernebene.

- Strategie-Umsetzung und Wandel: effektive Entwicklung, Kommunikation und Umsetzung von Strategien, Praktiken und Instrumente der strategischen Planung, Management strategischer Initiativen, Ausgestaltung des strategischen Wandels.

Seminar Daten

Start der eVorbereitung: jeweils einen Monat vor der Präsenzveranstaltung.

Modul 1: 25.06.–28.06.2014

Modul 2: 27.08.–30.08.2014

Modul 3: 15.10.–18.10.2014

Modul 4: 19.11.–22.11.2014

Faculty des Management-Instituts

siehe www.certified-strategy-professional.com

Voraussetzungen

Grundkenntnisse in der Strategiearbeit.

Teilnehmerkreis

- Führungskräfte mit Strategieverantwortung
- Mitarbeitende in strategischen Stabsabteilungen
- Strategie- und Unternehmensberater/innen

Wachstum in Business-to-Business-Märkten (WBM-HSG)



2. Durchführung 2014/2015

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 03.02.2014–26.06.2015

Gesamtdauer: 20 Tage

Bewerbungsschluss: 10.01.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 17'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Nadja Barthel

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 7501

F | +41 (0)71 224 7679

E | unternehmerschule@unisg.ch

www.unternehmerschule.unisg.ch

Kundennutzen

Wrap-ups

Nach jedem Modul werden jeweils die wichtigsten Erkenntnisse der Themenwochen in einem semantischen Modell zusammengefasst.

Coaching

Individuelles Coaching kann zur Förderung der Selbstreflexion und des Entwicklungsprozesses durch einen zertifizierten Coach gewählt werden (optional).

Inhalte

Die HBM Unternehmerschule gestaltet die Programme nach dem **St.Galler Management Verständnis**: Management/Leadership is creating, steering and developing productive social systems. Unternehmen sind produktive, soziale Systeme. Deshalb gibt es eine «mechanische» (sachlogische) und eine «psychologische» (soziopsychologische) Gestaltungsdimension.

Referierende

Die Referierenden setzen sich aus Wissenschaftlern, Unternehmern, Managern und Technologieexperten zusammen, die ihre Erfahrungen in leitenden Funktionen als Unternehmer, Mitglied der Geschäftsleitung, CEO oder Verwaltungsrat gesammelt haben. Pro Themenblock steht den Teilnehmenden ein kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.

Lerngruppen/Peer Groups

Diskussion und Erfahrungsaustausch in Bezug auf die Diplomarbeit ist die Zielsetzung dieser Gruppen, die von Fachreferenten betreut werden.

Kursziel

Betriebswirtschaftliches Rüstzeug für technisch versierte Führungspersönlichkeiten, um sich in einer rasch wandelnden Geschäftswelt besser behaupten zu können.

Kompaktstudium – zeitliche Flexibilität mit je zwei Modulen pro Jahr – mit betriebswirtschaftlichen Inhalten aus den Bereichen Management, Technologie und Recht.

Abschluss

Nach erfolgreichem Besuch der vier Module (20 Präsenztage) wird ein Zertifikat der Executive School der Universität St.Gallen in «Wachstum in Business-to-Business-Märkten (WBM-HSG)» vergeben – entspricht 13 ECTS.

Studienaufbau

In den einzelnen Modulen des WBM-HSG lernen Sie Inhalte aus den Bereichen Management, Technologie und Recht kennen, die Sie als Führungskraft in Ihrem Unternehmen benötigen und anwenden können.

Modul 1: Entwicklung der Wachstumsagenda und Einordnung der Module (5 Präsenztage)

Analyse der Ausgangslage und Entwicklung der Wachstumsagenda; HSG Unternehmerpersönlichkeitstest; St.Galler Managementmodell; Anwendung von Wachstumsstrategien; Führung des Innovationsprozesses; Komplexitäts- und Projektmanagement; Szenarioplanung und System Dynamics; Persönliche Zeitplanung

Modul 2: Finance, Controlling & Risk Management (5 Präsenztage)

Internationalisierungsstrategien; Accounting und Controlling; Unternehmensbewertung;

Wachstumsfinanzierung: Finanzierungsformen und Finanzierungsschritte; Total Fitness

Modul 3: Ressourcen und rechtlicher Rahmen für das Wachstum (5 Präsenztage)

Prozesse und IT; Talent Management, Employer Branding, Unternehmenskultur, Mitarbeiterbeurteilung und -entwicklung, Anforderungsprofile, Leadership; Recht; Imagekommunikation

Modul 4: Business-to-Business-Marketing und -Vertrieb (5 Präsenztage)

Planung des Wachstums: Tools und Methoden; Business-to-Business-Marketing, Technologie-marketing, Vertriebsformen und -strukturen; Fallstudie Business-to-Business-Marketing; HSG Unternehmerpersönlichkeitstest; Key Account Management

Teilnehmerkreis

Das Zertifikatsprogramm «Wachstum in Business-to-Business-Märkten» (WBM-HSG) spricht hauptsächlich Führungspersonen an, die

- in der Funktion eines CEO, CTO, CIO, Produktionsleiters oder Leiters F&E tätig sind,
- aus kleinen und mittleren Unternehmen kommen,
- Eigentümer von reiferen Start-ups mit mindestens fünfjähriger Erfahrung sind,
- aus Unternehmen verschiedenster Branchen kommen,
- sich mit Gleichgesinnten austauschen, und
- in ihrem Unternehmen etwas bewegen wollen.

Women Back to Business (WBB-HSG)



Management-Weiterbildung für Wiedereinsteigerinnen oder Umsteigerinnen

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 27.03.2014–31.03.2015

Gesamtdauer: 21 Tage

Bewerbungsschluss: 03.03.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen / Basel / Zürich / Luzern, Schweiz

Preis: CHF 24'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Anneliese Fehr
Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 75 16
F | +41 (0)71 224 75 10
E | anneliese.fehr@unisg.ch
www.es.unisg.ch/wbb

Kundennutzen

- Sie lernen die neusten Konzepte und Modelle der Unternehmensführung kennen und setzen sich mit aktuellen wirtschaftlichen und unternehmerischen Herausforderungen auseinander. Ihre Attraktivität für potenzielle Arbeitgeber wird dadurch massgeblich erhöht.
- Das Modell ermöglicht je nach persönlicher Situation einen flexiblen Eintritt ins Erwerbsleben.
- Partnerfirmen garantieren Praxisnähe der Kursinhalte und frühzeitige Kontakte zu potenziellen Arbeitgebern sowie eine realistische Einschätzung Ihrer Chancen.
- Sie planen und meistern Ihre Rückkehr ins Erwerbsleben oder Ihren Umstieg erfolgreich:
 - Ressourcenworkshops zur persönlichen Standortbestimmung und Laufbahnplanung ergänzen die Fachinhalte.
 - In Einzelcoachings und Coachings in Gruppen werden Sie in Ihrem persönlichen Veränderungsprozess begleitet. Der bewusste Umgang mit neuen Herausforderungen wird reflektiert.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk mit Frauen und Männern in Führungspositionen und mit Frauen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden wie Sie.
- Aufgrund des modularen Aufbaus können Sie den Kurs problemlos in den Familienalltag integrieren.

Kursziel

Der Kurs macht Sie – dank einer auf Ihre Situation zugeschnittenen Management-Weiterbildung – fit für den Wiedereinstieg oder Umstieg in eine anspruchsvolle Position.

Studienaufbau

Das Programm macht Sie mit Grundsätzen integrierter Managementkonzepte für die wichtigsten Bereiche der Unternehmensführung vertraut. Die aktuellen Herausforderungen für Unternehmen sowie die neuesten Konzepte und Ansätze im Management werden diskutiert. Sie entwickeln dadurch ein generelles Verständnis für das Management von Organisationen und Projekten. Die fachlichen Module werden von einem Projekteinsatz, von Ressourcenworkshops sowie einem Coaching-Programm flankiert.

Kurskonzeption

Der Kurs ist modular aufgebaut und erstreckt sich über 12 Monate. Die Module sind in der Regel zweitägig (insgesamt 21 Kontakttage):

- 27./28.03.2014
Auftaktveranstaltung (allgemeines Managementverständnis)
- 03./04.04.2014
Strategieentwicklung und -umsetzung
- Mai 2014
Erster Ressourcenworkshop
- 21./22.05.2014
Marketing
- 10./11.06.2014
Organisation und Prozessmanagement
- 30.06.2014
Wahlmodul Umgang mit Bewährungssituationen
- 01./02.07.2014
Leadership und Personalmanagement
- 22.08.2014
Wahlmodul Bewerbungstag
- 02. oder 03.09.2014
Gruppencoaching
- 27.–29.10.2014
Projektmanagement (3 Tage)
- 10.–12.11.2014
Finanzielle Führung (3 Tage)

- 01./02.12.2014
MARGA Unternehmensplanspiel
- Praktikum (mind. 5 Tage)
- Abschlussarbeit
(Erstellung eines Businessplans)

Voraussetzungen

Fachhochschul- oder Universitätsabschluss oder Äquivalent

Teilnehmerkreis

Sie haben einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss und waren aufgrund einer Familienphase seit einigen Jahren nicht mehr oder in einem geringen Pensum unter Ihrer Qualifikation tätig. Sie möchten nun die Option «Wiedereinstieg oder Umstieg in eine qualifizierte Stelle» wahrnehmen und mindestens 50 Prozent erwerbstätig sein.

Stipendien können angefragt werden! Es stehen teilgesponserte Studienplätze zur Verfügung, bei welchen sich die Kurskosten bis zur Hälfte reduzieren.

Lehrgang Internal Auditing



LIA 2013/14

Anbieter: ACA-HSG – Institut für Accounting, Controlling und Auditing

Daten: 18.11.2013–29.01.2014

Gesamtdauer: 14 Tage

Bewerbungsschluss: 25.10.2013

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 8'400.–

Einzelmodul: CHF 1'900–2'400.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Esther Bannwart

Tigerbergstrasse 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 76 30

F | +41 (0)71 224 76 37

E | esther.bannwart@unisg.ch

www.aca.unisg.ch

Kundennutzen

Das Interne Audit stellt heute als Führungsinstrument und Unterstützung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung einen zentralen Bestandteil der Corporate Governance dar. Es erbringt unabhängige und objektive Prüfungs- (Assurance-) und Beratungsdienstleistungen, welche darauf ausgerichtet sind, Mehrwerte zu schaffen und die Geschäftsprozesse zu verbessern. Zudem unterstützt es das Unternehmen bei der Erreichung seiner Ziele, indem es mit einem systematischen und zielgerichteten Ansatz die Wirksamkeit der Risikomanagement-, der Internen Steuerungs- und Kontroll- sowie der Governance-Prozesse bewertet und diese verbessern hilft.

Der Lehrgang Internal Auditing bietet den Teilnehmenden einerseits eine praxisorientierte Weiterbildung im Bereich des Internen Audits und zu verwandten Themengebieten. Andererseits dient der Lehrgang in Ergänzung zum Selbststudium der Vorbereitung auf die international anerkannte und weltweit durchgeführte Certified Internal Auditor®-(CIA®)-Prüfung*.

Kursziel

Der Lehrgang Internal Auditing bietet:

- Berufseinsteigern ein umfassendes Basiswissen zum Internen Audit und zu verwandten Themengebieten,
- erfahrenen Internen Auditoren das Auffrischen ihres Wissens,
- Unterstützung bei der Vorbereitung auf die CIA®-Prüfung*,
- eine Plattform, um Kontakte zu den Dozierenden und anderen Internen Auditoren zu knüpfen sowie von einem intensiven Wissens- und Erfahrungsaustausch zu profitieren.

Studienaufbau

Modul 1 Internal Audit Basics

- Einführung in das Interne Audit
- Code of Ethics, IIA-Standards und weitere Bestandteile des International Professional Practices Framework (IPPF)
- Governance, Risikomanagement sowie Interne Steuerung und Kontrolle
- Statistik und Sampling

Modul 2 Internal Audit Practice

- Planung und Durchführung eines Audit-Auftrags (Audit-Prozess)
- Berichterstattung und Monitoring Progress
- Prüfungsnachweise und Audit-Verfahren
- Wirtschaftskriminalität

Modul 3.1 Internal Audit Knowledge

- Rechnungslegung und betriebliches Rechnungswesen
- Finance
- Rechtliche Themen

Modul 3.2 Internal Audit Knowledge

- Themen der Betriebswirtschaftslehre wie Strategisches Management, Organisation, Leadership und Human Resources Management
- Aktuelle Themen zum Internen Audit
- Informationstechnologien (IT) und IT-Control

Kursleitung

Prof. T. Flemming Ruud, Ph.D. (WP) Norwegen

Seminarzeiten Lehrgang Internal Auditing 2013/14

- Modul 1 : 18.–21.11.2013
- Modul 2 : 09.–12.12.2013
- Modul 3.1: 20.–22.01.2014
- Modul 3.2: 27.–29.01.2014

Seminarzeiten Lehrgang Internal Auditing 2014/15

- Modul 1 : 13.–16.10.2014
- Modul 2 : 08.–11.12.2014
- Modul 3.1: 19.–21.01.2015
- Modul 3.2: 26.–28.01.2015

Teilnehmerkreis

Der Lehrgang Internal Auditing richtet sich primär an Personen, die im Internen Audit arbeiten oder für einen Anbieter von internen Audit-Dienstleistungen tätig sind. Ausserdem eignet sich der Lehrgang für Personen, die mit dem Internen Audit zusammenarbeiten oder am Internen Audit und an verwandten Themengebieten interessiert sind, beispielsweise für Fachleute aus den Bereichen Risikomanagement und Compliance.

*) Bei der CIA®-Prüfung handelt es sich um ein weltweit angebotenes Programm mit international anerkannter Zertifizierung zum Certified Internal Auditor®.

St.Galler Finanz- und Controlling Zertifikat



Vom strategischen Ergebnisziel zur operativen Wertschöpfung

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Daten: 21.05.2014–20.09.2014

Gesamtdauer: 15 Tage

Bewerbungsschluss: 11.04.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 16'800.–

Einzelmodul: CHF 6'300.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Louis Hartmann
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 26
F | +41 (0)71 224 28 84
E | louis.hartmann@unisg.ch
www.finanzzertifikat.ch

Kundennutzen

In diesem Kurs erwerben Sie vertieftes Know-how in den Bereichen Controlling, finanzielle Führung und Wertschöpfungsanalyse. Sie erkennen:

- mit welchen Kennzahlen Sie ein Unternehmen analysieren und bewerten können und lernen diese auf die operative Steuerung von Wertschöpfungsprozessen anzuwenden
- den Zusammenhang zwischen interner finanzieller Führung und externer Finanzberichterstattung, wobei auch die Rolle der internen Revision und der Wirtschaftsprüfung aufgezeigt wird
- die Unternehmensbewertung als zentrale Zielgrösse finanzieller Führung und erhalten einen Überblick über verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten.

«Konkrete, realitätsnahe Handlungsansätze, gekoppelt mit strategischen Fragestellungen und Sichtweisen, zeigen plastisch und nachvollziehbar die Bedeutung des Controllings in der Unternehmensführung auf.»

Marc Schwarz, Leiter Betriebswirtschaft, Universitätsspital Zürich (Alumni 2009)

Kursziel

Finanzielle Führung und operative Resultatverantwortung sind heutzutage wichtige Bestandteile jeder Führungsposition. Um eigene Informationsbedürfnisse klar formulieren bzw. mit dem Controllerdienst auf Augenhöhe diskutieren zu können, müssen sich Führungskräfte heute mit finanziellen Topdown-Vorgaben wertorientierter Führung, Budgetierung und der Analyse von Wertschöpfungsprozessen auseinandersetzen können. Das ist ein nicht delegierbarer Bestandteil ihrer Controllingverantwortung.

In diesem Zertifikatskurs lernen Sie, diese Verantwortung aktiv zu übernehmen und somit Ihren eigenen Handlungsspielraum zu erweitern sowie die Positionierung Ihres Kerngeschäfts in finanzieller Hinsicht zu verbessern.

Studienaufbau

Die Inhalte werden abwechslungsreich in einem Mix aus Einzel- und Teamteaching, Fallstudien, Praxisbeispielen, Anwendungen auf eigene Initiative, Gruppen- und Einzelpräsentationen sowie Rollenspielen erarbeitet.

Parallel zu den Modulen 2–4 absolvieren Sie in Gruppen das renommierte Unternehmensplanspiel MARGA. Sie treffen komplexe unternehmerische Entscheide und konkurrieren mehrere Runden um den besten «MARGA Value Added.» So trainieren Sie die ganzheitliche finanzielle Kompetenz – Finanztraining eingebaut! – noch während des Programms.

Folgende Themen werden in den vier Modulen behandelt:

1. Finanzbewusst managen
2. Gesamtrahmen der finanziellen Führung und der Controllingverantwortung (Controllingphilosophie/Rechnungslegung/Audit/interne und externe Kontrolle)
3. Unternehmensbewertung und -finanzierung (Unternehmensbewertung/Unternehmensfinanzierung/wertorientierte Unternehmensführung)
4. Betriebliches Rechnungswesen (Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens/operative Gesamtplanung/Budgetierungsprozess/Kostenstellenrechnung/Kalkulation Wertschöpfungsanalyse anhand der Deckungsbeitragsrechnung/Management-erfolgsrechnung/Cockpit Controlling/Balanced Scorecard)

Modulleitung

- Prof. Dr. Stefan Sander
- Prof. Dr. Marcus Hauser
- Dr. Thorsten Truijens
- Prof. Dr. Peter Leibfried
- Prof. Dr. Thomas Berndt

Voraussetzungen

keine Fachkenntnisse vorausgesetzt

Teilnehmerkreis

- Mittleres Management / Middle Manager
- Oberes Management / Senior Manager
- Führungskräfte

Global Account Manager Certification Program (GCP)



Maximize Your Global Customer Business

Provider: ES, AMC – Executive School, Account Management Center

Dates: 24.02.2014–26.09.2014

Duration: 20 days

Application deadline: 13.12.2013

Locations: St.Gallen, Switzerland; Singapore

Price: CHF 26'500.–

Language: English

Contact:

Dr. Christoph Senn
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 71

F | +41 (0)71 224 24 47

E | cgam@unisg.ch

www.fim.unisg.ch

Programme benefits

GCP is the world's first and only GAM Certification Program at University level. For the past six years, GCP has been developing high-potential account managers into global business leaders by building capabilities to meet today's and tomorrow's business challenges. GCP prepares its participants to maintain a continuous stream of insights about the market, competition, and the customer's own business, and how the supplier's products and services could change the economics of the customer's business model.

As participants expand their knowledge, their learnings are put to use immediately to contribute to both their global customer's and their firm's profitable growth and market competitiveness. The most tangible evidence of this is the student's completion of the Value Creation Project (VCP), a concrete business case and individual action plan to generate measurable value for both customer and supplier. The payback of the GCP is typically achieved within six to twelve months after the completion of the program.

Equipped with new frameworks and tools as well as a personal development plan, the participants will be prepared to master the role of the GAM and play a key role in developing collaborative customer relationships for their firm. Upon successful completion of the GCP, participants receive a certificate designating them «Certified Global Account Manager» (CGM-HSG) from the University of St.Gallen.

Objective

By focusing on leadership issues in the context of global customer business, participants will:

- Establish awareness that global customers are a firm's most critical asset and the proper focus of managerial attention.
- Learn to uncover customer issues and translate potential problems into mutually beneficial opportunities.
- Develop new perspectives for building the customer-centric firm of the future and reconsider issues such as strategy, governance, and change.
- Enhance their ability to build commitment within their organization by applying new concepts and tools.

Structure

Designed for the elite, next generation global account managers, GCP is truly global in its outlook and content, focusing on key global business issues through its five-module structure. It is a multidisciplinary program where the three on-campus and the two virtual modules create a highly interactive and blended learning approach.

GCP modules consist of a balanced set of insightful lectures; action learning workshops; case studies; group discussions; reflection sessions and individual VCP coaching and consultation with GCP faculty. Each module forms a cornerstone of the comprehensive picture that the participants will obtain through their focused sessions:

- Understanding the global business environment.
- Creating, delivering and measuring value.
- Mastering the global account manager role.
- Leading the transformation to customer-centricity.
- Driving the firm's growth agenda.
- Linking customer management to shareholder value.

The GAM Certification Program features world-class faculty who represent decades of expertise in their respective fields of study and are recognized for their groundbreaking research. In addition, C-level executives from leading global firms and subject experts ensure insightful real-world perspectives on current and next practices in global customer management.

The GCP program is directed by:

Dr. Christoph Senn,

Director of the Competence Center for Global Account Management (CGAM), Research Institute for International Management at St.Gallen University (FIM-HSG)

Admission

Early application is encouraged and must be received at least eight weeks prior to program start. Access is restricted to a limited number of participants from companies across industries and cultures. The admission review committee accepts registrations according to the order of submissions. To be considered for the program, all candidates must have been recommended by their sponsoring company. There are special rates for teams and multiyear corporate contracts. To download the application form, please visit the download section at the program website.

Target group

- Global & Strategic Account Managers with direct responsibility for at least 1 global customer relationship or with the intention to take on such a role within the next 12 months.
- Minimum 5 years of practical international business experience.
- Strong proficiency in written and spoken English.

Intensivstudium für Kommunikation und Management



Weiterbildung für eine professionelle Unternehmenskommunikation

Anbieter: IfM-HSG – Institut für Marketing

Daten: 02.09.2014–24.04.2015

Gesamtdauer: 18 Tage

Veranstaltungsort: Ostschweiz

Preis: CHF 14'800.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Prof. Emil Annen

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 53

F | +41 (0)71 224 71 51

E | Emil.Annen@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/weiterbildung

Kundennutzen

- Aktuelle neue Kenntnisse als Ergänzung zu Ihrem eigenen Wissen und Ihren Erfahrungen aus dem eigenen Arbeitsbereich (PR, Marketing usw.) und zusätzlich einen vertieften Einblick in benachbarte, für Sie allenfalls neue Kommunikationsbereiche
- Wichtige Kenntnisse aus den Bereichen Psychologie und Soziologie sowie Hinweise für deren Umsetzung in Ihrer Kommunikationspraxis
- Erweiterte Kompetenzen in der Zusammenarbeit mit Vorgesetzten, Kunden und spezialisierten Kommunikationsfachleuten zur Gestaltung einer professionelleren, integrierten Unternehmenskommunikation
- Gelegenheit zum intensiven Erfahrungsaustausch und Schliessen neuer Bekanntschaften, die in vielen Fällen das Seminar über Jahre hinweg überdauern
- Lösungen für individuelle Praxisprobleme durch Transferaufgaben, Fallstudien und Projektarbeit mit Betreuung
- Bei erfolgreicher Teilnahme: Seminar ausweis und Zertifikat der Universität St.Gallen als Abschluss

Kursziel

Die Anforderungen der Umwelt an die integrierte Unternehmenskommunikation steigen und führen zu einem verstärkten Zusammenwirken von PR- und Marketingkommunikation. Die Anforderungen von E-Communication und Social Media potenzieren diese Ansprüche. Es gibt neben dem Intensivseminar für Kommunikation und Management kaum Seminare, die aktuelle Themen der PR und der Marketingkommunikation auf hohem Niveau gleich gewichtet vermitteln. Marketingkommunikationsfachleute erhalten so einen vertieften Einblick in die aktuellen Entwicklungen der PR

und der Unternehmenskommunikation, Fachleute aus dem Umfeld der PR lernen die neuen Trends der Marketingkommunikation kennen.

Studienaufbau

- Public-Relations-Themen wie Kommunikation in Krisen, Investor- Relations, Lobbying, Interne Kommunikation, Issue Management
- Marketingkommunikations-Themen wie Markenführung/Brandmanagement, Vorgehen zur Markenpositionierung, Werbung
- Themen an der Schnittstelle zwischen PR und Marketing wie Sponsoring, Positionierung und Kommunikation
- Themen der Kommunikationsgestaltung wie Grundlagen der visuellen Kommunikation, Psychologische Markt- und Kommunikationswirkungsforschung, E-Communication, Social Media, Wahrnehmung von Werbung und gestalterische Konsequenzen
- Führungs- und Management-Themen wie Coaching, vernetztes Denken und Handeln, Kommunikation in komplexen Change-Prozessen, nachhaltige Kommunikation, Corporate Communications, Risiko-Dialog, Zusammenarbeit mit Kommunikationsagenturen

6 Seminarblöcke à 3 Tage (insgesamt 18 Tage)

Die 11. Durchführung beginnt am 2. September 2014.

1. Block: 02.–04. September 2014
2. Block: 21.–23. Oktober 2014
3. Block: 02.–04. Dezember 2014
4. Block: 27.–29. Januar 2015
5. Block: 17.–19. März 2015
6. Block: 28.–30. April 2015

Teilnehmerkreis

- Fachspezialisten
- Führungskräfte
- Geschäftsleitungsebene
- Mehrjährige Management- und Führungserfahrung
- Obere Führungskräfte
- Top-Management

St.Galler Cross-Channel Management Seminar

Erfolgreiche Integration der Kommunikations- und Vertriebs- kanäle

Anbieter: IRM-HSG – Forschungszentrum für
Handelsmanagement

Daten: 15.09.2014–08.09.2015

Gesamtdauer: 15 Tage

Bewerbungsschluss: 01.07.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen, Schweiz;
ausgewählte europäische Standorte

Preis: CHF 17'200.–

Unterrichtssprachen: Deutsch, Englisch

Kontakt:

Thomas Metzler
Dufourstr. 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 28 56
F | +41 (0)71 224 71 94
E | thomas.metzler@unisg.ch
www.irm.unisg.ch

Kundennutzen

Neue Informationstechnologien sorgen für einen wirtschaftlichen Wandel, der in seiner Wirkung mit der Industriellen Revolution vergleichbar ist. Als Unterschied entstehen heute Veränderungen durch den Konsumenten selbst, der immer stärker zwischen Kommunikations- und Vertriebskanälen wechselt. Das Konsumentenverhalten wird komplexer und erfordert von Handel und Industrie eine strategische Neuausrichtung. Mit diesem Kurs bereiten wir Führungskräfte darauf vor, Chancen und Herausforderungen des Cross-Channel Managements zu erkennen und erfolgreich für ihr Unternehmen zu nutzen. Dieses Weiterbildungsprogramm fördert den internationalen Austausch zwischen führenden Unternehmen und erlaubt den Wissenstransfer von Cross-Channel Management in verschiedenen europäischen Ländern. Erfahrene Praxisreferenten und Forscher bieten fundierte Erkenntnisse, die interaktiv auf relevante Praxisanwendungen bezogen werden.

Kursziel

Der Kurs behandelt strategische, organisationale, marketingorientierte, technologische sowie führungsbezogene Aspekte des Cross-Channel Managements:

- Kundenwandel und -erwartungen beim Cross-Channel Shopping
- Strategische Entwicklungspfade hin zu Cross-Channel Management, Anpassungen der Organisationsstruktur sowie kultureller Wandel im Unternehmen
- Innovative Cross-Channel Services
- Effektive Integration von Technologien, Umsetzung einer digitalen Marketingstrategie
- Kennzahlen für Cross-Channel Controlling

Studienaufbau

12 Monate, 6 Präsenzmodule, 1 individuelle Projektarbeit, 1 Prüfung sowie ein intensives Selbststudium zur Ausbildung zum/zur eidgenössisch zertifizierten Cross-Channel Manager/in. Die nächste Durchführung des St.Galler Cross-Channel Management Seminars beginnt im September 2014. Die einzelnen Module finden in St.Gallen sowie an ausgewählten, weiteren europäischen Standorten statt. Unter der Programmleitung von Prof. Dr. Thomas Rudolph, Dr. Oliver Emrich und Thomas Metzler präsentieren Praxisvertreter und Forscher neue Konzepte und Praxiswerkzeuge zum Cross-Channel Management.

Modul 1: Strategie

- Relevanz und Auswirkungen des Cross-Channel Shopping-Phänomens
- Cross-Channel Management-Phasen und strategische Entwicklungspfade

Modul 2: Kanalkonfiguration

- Strategische und operative Entscheidungsmodelle
- Effekte der Kanalhinzunahme/-anpassung

Modul 3: Innovation & Technologie

- Kernaspekte einer digitalen Marketingstrategie
- Umsetzung von Cross-Channel Technologien

Modul 4: Marketing & Controlling

- Consumer Analytics und Cross-Channel Controlling
- Mobiles Marketing und virtuelle Trends

Modul 5: Leadership & Organisation

- Organisationale Energie als Führungskonzept im Transformationsprozess
- Überwinden von kulturellen Barrieren

Modul 6: Implementierung

- Erfolgsfaktoren der Cross-Channel Implementierung
- Vorgehen, Detailplanung und Meilensteine

Gerne senden wir Ihnen unverbindlich weitere Informationen zu.

Änderungen im Programm bleiben vorbehalten.

Teilnehmerkreis

Teilnehmende des Seminars zeichnen sich durch folgende Profileigenschaften aus:

- Position mit Führungs- und/oder Fachverantwortung (z.B. Geschäftsführung oder Bereichsleitung). Zusätzlich werden Personen zugelassen, die von einem Unternehmen für zukünftige Führungs- und Fachaufgaben gefördert werden.
- Intuitiver Zugang zu Themen mit hohem Innovationsgehalt und hoher Lernbereitschaft.

St.Galler Intensiv- studium für Marketing- und Vertriebsinnovation



Weiterbildung für ein innovatives und professionelles Marketing- und Vertriebsmanagement

Anbieter: IfM-HSG – Institut für Marketing

Daten: 14.01.2014–10.07.2014

Gesamtdauer: 18 Tage

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 18'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Carla Thaper

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 28 58

F | +41 (0)71 224 71 51

E | carla.thaper@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/weiterbildung

Kundennutzen

- Zukunftsorientierte Impulse für Ihr Marketing-Management und Vertiefung Ihres Marketing-Wissens.
- Referate führender Marketingdozenten und erfolgreicher Praktiker aus dem deutschsprachigen Raum, die Management-Wissen aus erster Hand präsentieren.
- Lösungen für individuelle Praxisprobleme durch Transferaufgaben, Fallstudien und betreute Projektarbeiten.
- Intensiver Erfahrungsaustausch mit kompetenten Verantwortlichen aus dem Marketing- und Vertriebsbereich anderer Unternehmen und Branchen.
- Bei erfolgreicher Teilnahme: Seminar- ausweis und Zertifikat der Universität St.Gallen.

Kursziel

Das St.Galler Intensivstudium für Marketing- und Vertriebsinnovation richtet sich an Führungskräfte, die ihr Marketing- und Verkaufswissen in der Praxis anwenden sowie ihre Fähigkeiten professionell anhand neuester Entwicklungen und Konzepte im Marketing aktualisieren und ausbauen wollen.

Studienaufbau

Kernthemen des Seminars

1. Trends im Marketingumfeld – innovative Marktforschungsmethoden, strategisches Marketingmanagement, Perspektiven im Marketing
2. Erschliessen und Ausschöpfen von Marktpotenzialen
3. Management der Marketingkernaufgaben
4. Kundenakquisition, Kundenbindung Leistungsinnovation und Leistungspflege
5. Marketingcockpit – Gestaltung von Kunden- und Leistungssystemen
6. Analyse und Bewertung von Kunden, Umgang mit Schlüsselkunden – Kommunikation und Interaktion mit Kunden
7. Multichannel Marketing
8. CRM
9. Integrierte Marktbearbeitung

Seminar-daten

Einführungsseminar: 01.04.–03.04.2014

1. Seminarblock: 29.04.–01.05.2014
2. Seminarblock: 10.06.–12.06.2014
3. Seminarblock: 09.09.–11.09.2014
4. Seminarblock: 14.10.–16.10.2014
5. Seminarblock: 11.11.–13.11.2014
6. Seminarblock: 09.12.–11.12.2014

Teilnehmerkreis

- Geschäftsführer, Führungskräfte in Marketing und Verkauf, wie beispielsweise Marketing- und Verkaufsleiter, Gebiets- und Geschäftsbereichsleiter sowie Projektleiter
- Selbstständige Unternehmer und Berater



9. Durchführung

Anbieter: IRP-HSG – Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

Daten: 10.09.2014–27.06.2015

Gesamtdauer: 15 Tage

Bewerbungsschluss: 31.08.2014

Veranstaltungsorte: Warth / Konolfingen / Nottwil / Flüeli-Ranft, Schweiz

Preis: CHF 14'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Doris Baumgartner

Bodanstr. 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

F | +41 (0)71 224 28 83

E | irp@unisg.ch

www.irp.unisg.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Praktische Umsetzung der gewonnenen Kenntnisse: Der Zertifikatslehrgang ist besonders ausgerichtet auf die zutreffende praktische Umsetzung der vermittelten und besprochenen Inhalte. Die Teilnehmenden sind in der Lage, auch anspruchsvolle Problemstellungen im Haftpflicht- und Versicherungsrecht rechtlich korrekt und zielbezogen zu lösen.

Studienliteratur: Die Teilnehmenden erhalten umfangreiche Unterlagen, die spezifisch für die Zertifikatsausbildung verfasst und zusammengestellt werden. Zudem werden den Teilnehmenden wichtige Bücher abgegeben (Reihe «in a nutshell», Haftpflichtbestimmungen, Jahrbuch zum Sozialversicherungsrecht). Die Unterlagen werden elektronisch erfasst und bilden deshalb ein wichtiges Arbeitsinstrument.

Kursziel

Aktive Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen: Der Lehrgang soll den Teilnehmenden vertiefte Kenntnisse in allen Bereichen des Schadenausgleichs vermitteln. Es geht um:

- Grundlagen der vertraglichen und ausservertraglichen Haftung
- Leistungssystem der Sozialversicherungen für kurz- und langfristige Leistungen
- Privatversicherungsrecht als AVB-Recht
- Berechnung des haftpflichtrechtlichen Schadens bei Invalidität und Tod
- Koordination zwischen den Leistungen von Haftpflicht-, Sozial- und Privatversicherung
- Verfahren zur sozialversicherungsrechtlichen Leistungsfestsetzung und haftpflichtrechtlichen Ersatzleistung.

Daneben werden das Verfahren, das taktisch richtige Vorgehen und weitere praxisrelevante Aspekte behandelt.

Studienaufbau

Modul 1 | Grundlagen des Schadenausgleichs
10.–12.09.2013, Kartause Ittingen, Warth
Grundlagen der vertraglichen und ausservertraglichen Haftung; System der Sozialversicherungen; Beiträge und Leistungen; Einführung in die Privatversicherung

Modul 2 | Invalidität
12.–14.11.2014, Parkhotel Schloss Hünigen, Konolfingen
Begriff und Bemessung der Invalidität; Dauerleistungen der Sozialversicherung; Koordination innerhalb der Sozialversicherungen; Leistungen der Sozialversicherung bei Teilzeit- und Nichterwerbstätigkeit; AVB-Recht

Modul 3 | Schaden und Ersatz
18.–20.02.2015, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil
Zurechnung und Berechnung des Schadens infolge Körperverletzung; Schadenersatzbemessung und Genugtuung; einzelne Zweige der Privatversicherung; Unfallanalyse

Modul 4 | Tod und Koordination
15.–17.04.2015, Kartause Ittingen, Warth
Versicherungsleistungen und Haftpflichtansprüche im Todesfall; Koordination zwischen Versicherungs- und Haftpflichtleistungen; Haftpflicht Mehrerer und Verjährungsfragen; steuerliche Aspekte

Modul 5 | Verfahren – Leistungsänderung
24.–27.06.2015 bis Samstagmittag, Jugendstilhotel Paxmontana, Flüeli-Ranft
Koordination in der Sozialversicherung; Verfahren in der Sozialversicherung, Sozial-

versicherungsprozess; prozessuale Taktik; Revision und Wiedererwägung

Faculty

Prof. Dr. Ueli Kieser, Universität St.Gallen
Dr. Volker Pribnow, Dell'Olivo Frey Pribnow & Zimmermann

Dr. Stephan Weber, Leonardo Productions GmbH

Voraussetzungen

Die Teilnehmenden verfügen über ein abgeschlossenes juristisches Studium (Lizentiat oder Master) und mindestens ein Jahr Berufserfahrung. Die Leitung des Lehrgangs prüft die Anmeldungen und entscheidet über die Zulassung grundsätzlich entsprechend dem Eingang der Anmeldungen. Sie kann in besonderen Fällen – insbesondere bei langjähriger spezifischer Berufserfahrung – Personen ohne juristisches Studium zulassen.

Bestellung Broschüre:

irp@unisg.ch (Doris Baumgartner)

Teilnehmerkreis

- Anwältinnen und Anwälte
- Mitarbeitende von Privatversicherungsunternehmen
- Mitarbeitende von Sozialversicherungseinrichtungen
- Mitarbeitende von Rechtsschutzversicherungen
- Angehörige von Gerichten
- Personen aus dem Beratungsbereich

Human Resources: Recht und Gesprächs- führung



Kommunikationskompetenz und juristisches Know-how für Führungskräfte im Personalwesen 3. Durchführung

Anbieter: IRP-HSG – Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

Daten: 02.06.2014–24.01.2015

Gesamtdauer: 17 Tage

Bewerbungsschluss: 01.06.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen / Warth TG, Schweiz

Preis: CHF 12'900.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Daniela De Marco

Bodanstr. 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

F | +41 (0)71 224 28 83

E | cas-irp@unisg.ch

www.irp.unisg.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Die postgraduale universitäre Weiterbildung im Bereich Human Resources bietet Führungskräften die Möglichkeit, ihre Kenntnisse in den für die Personalarbeit zentralen Bereichen Recht und Kommunikation zu vertiefen. Zahlreiche praxisorientierte Übungen und Fallbeispiele sowie ein reger Erfahrungsaustausch mit Fachexperten garantieren einen optimalen Lernerfolg.

Die anspruchsvolle Arbeit im Human Resources Management bewegt sich zwischen vielfältigen rechtlichen Rahmenbedingungen und deren konkreten Umsetzung in individuellen Situationen mit Menschen. Um diese Herausforderung im Personalwesen kompetent zu bewältigen, ist ein fundiertes rechtliches Wissen genauso unabdingbar wie eine ausgewiesene Kenntnis in Gesprächsführung sowie Kommunikationskompetenz.

Kursziel

Ziel dieses Lehrganges ist es, die Teilnehmenden zu befähigen, auch komplizierte Situationen rechtlich und kommunikativ kompetent zu lösen.

Studienaufbau

Modul 1 | 02.–06.06.2014, Kartause Ittingen, Warth TG
Überblicksmodul
Einführung in arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte des Personalwesens sowie in Gesprächsführung.

Modul 2 | 04.–06.09.2014, Kurhaus Oberwaid, St.Gallen
Arbeitsrecht
Arbeitsrechtliche Schwerpunktthemen aus der HR-Praxis wie Arbeitszeit, Lohnfortzahlung, Datenschutz, Freistellung, Kündigungsschutz, Massentlassung, Arbeitszeugnis, öffentliches Personalrecht etc.

Modul 3 | 20.–22.10.2014, Kartause Ittingen, Warth TG
Versicherungen in Unternehmen
Sozialversicherungsrecht, Privatversicherungsrecht und Haftungsfragen in Unternehmen.

Modul 4 | 08.–10.12.2014, WBZ-HSG, St.Gallen
Kommunikation und schwierige Gespräche
Schwierige Inhalte vermitteln, Stolpersteine in Gesprächen, Betroffenheit/Emotion, Rolle/Verantwortung, Kommunikation effizient und hilfreich gestalten, Konflikte deeskalieren.

Modul 5 | 22.–24.01.2015, Kurhaus Oberwaid, St.Gallen
Case Studies
Von den Teilnehmenden eingebrachte und vorgegebene Praxisfälle werden rechtlich analysiert, die sich daraus ergebenden Gesprächssituationen mit Betroffenen werden geübt.

Faculty

Prof. Dr. Ueli Kieser, Universität St.Gallen
Dr. Adrian von Kaenel, Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht, Universität Zürich
Beatrice Conrad, Coach, Kommunikations- und Konflikttrainerin, Institut für systemische Impulse
sowie erfahrene Referierende aus Wissenschaft und Praxis

Voraussetzungen

Der Lehrgang richtet sich an Teilnehmende mit einer Ausbildung und/oder Erfahrung in der Personalarbeit. Quereinstieg ist nach Rücksprache mit einem zusätzlichen Vorbereitungsaufwand möglich.

Bestellung Broschüre

cas-irp@unisg.ch

Teilnehmerkreis

- Personalleiter/innen, Personalverantwortliche
- Mitarbeitende Human Resources
- Geschäftsleitungsmitglieder von KMU
- Juristische Mitarbeiter/innen
- Case-Manager/innen
- Berater/innen (interne und externe)
- Mitarbeitende öffentlicher Beratungsstellen und aus Verbänden
- und alle, die sich an der Schnittstelle von rechtlichen Rahmenbedingungen und deren konkreten Umsetzung in individuellen Situationen mit Menschen kompetent bewegen möchten.

Mitarbeitende öffentlich-rechtlicher Anstalten des Kantons St.Gallen erhalten eine Ermässigung von 20%.

Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung



Professionelle und nachhaltige Lösung von Konflikten für ein innovationsfreundliches Arbeitsklima 3. Durchführung

Anbieter: IRP-HSG – Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

Daten: 03.12.2014–27.06.2015

Gesamtdauer: 17 Tage

Bewerbungsschluss: 30.11.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen / Nottwil / Warth, Schweiz

Preis: CHF 12'900.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Daniela De Marco

Bodanstrasse 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

F | +41 (0)71 224 28 83

E | cas-irp@unig.ch

www.irp.unig.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Die postgraduale universitäre Weiterbildung befähigt Führungskräfte, personelle sowie strukturelle Konflikte zielgerichtet und nachhaltig zu lösen. Durch den bewussten Umgang mit Konflikten werden Sie Ihre Unternehmensstruktur prägen und weiterentwickeln. Ihr konstruktiver Umgang mit Konflikten kann präventiv wirken und bietet zahlreiche Entwicklungschancen für das Unternehmen und die dort arbeitenden Menschen.

Kursziel

In jeder Organisation und in jeder Unternehmung gibt es ungelöste Konflikte. Auseinandersetzungen sind Zeichen einer lebendigen Organisation. Bei wachsendem Druck, in Veränderungssituationen oder auch bei unklaren Abläufen können Konflikte Ressourcen binden und Entwicklungsprozesse lähmen. Systemische Ansätze zum Konfliktmanagement, mediative Vermittlungskompetenz und vertiefte analytische sowie kommunikative Fähigkeiten sind mögliche Lösungsansätze und werden als Kernbestandteile des Lehrgangs vermittelt.

Neben der Vermittlung von theoretischen Kenntnissen sind die Umsetzung und die Arbeit an vorgegebenen oder von den Teilnehmenden eingebrachten Fällen zentral.

Mit verschiedenen Unterrichtsformen (Vorträge, Gruppenübungen, Diskussionen, Einzelarbeit, Rollenspiele, Reflexionsübungen etc.) wird die Theorie in die Praxis übersetzt.

Studienaufbau

Modul 1 | Einführung in das systemische und mediative Konfliktverständnis
Entstehung, Funktion und Lösung von Konflikten; Analyse von Konflikten; Entwicklung von Lösungsstrategien im Führungsalltag.

Modul 2 | Kooperation statt Konfrontation
Einführung in unterschiedliche Konfliktlösungsformen; juristische Methode; Umgang mit Macht und List; Prinzipien des Harvard-Konzepts; Ausgleich von Interessen.

Modul 3 | Mediaton und mediatives Handeln
Grundlagen der Mediation; Unterschiede zwischen Mediation und mediativem Handeln; Anwendungsmöglichkeiten, Chancen und Grenzen.

Modul 4 | Praxis und Reflexion des mediativen Führungshandelns
Verknüpfung von systemischen Denkmodellen mit praktischem mediativem Handeln; Verhandeln und Konfliktlösung mit einzelnen Mitarbeitenden, in Teams oder grösseren Organisationseinheiten.

Modul 5 | Management, Konfliktlösung und Führung von Organisationen
Unternehmen und Organisationen mit ihren Subsystemen; Rolle, Funktion und eigene Wirkung von Führungskräften.

Voraussetzungen

Die Teilnehmenden des CAS-Lehrganges sind Führungskräfte mit einem Hochschulabschluss auf Masterstufe und Berufserfahrung.

In Ausnahmefällen können auch Personen mit gleichwertiger Qualifikation sowie entsprechender Berufserfahrung zugelassen werden. Der Entscheid liegt bei der Leitung des Studienganges.

Bestellung Broschüre

cas-irp@unig.ch

Teilnehmerkreis

- Führungskräfte aus Unternehmen und Organisationen
- Führungskräfte aus Verwaltung und öffentlichem Bereich
- Geschäftsleitungsmitglieder aus KMU
- Projekt- und Teamleitende
- Anwältinnen und Anwälte
- Personalverantwortliche
- interne und externe Berater/innen

Mitarbeitende öffentlich-rechtlicher Anstalten des Kantons St.Gallen erhalten eine Ermässigung von 20%.

Prozessführung – Civil Litigation



3. Durchführung

Anbieter: IRP-HSG und CCR Luzern

Daten: 02.05.2015–28.02.2016

Gesamtdauer: 15 Tage

Bewerbungsschluss: 30.04.2015

Veranstaltungsort: Deutschschweiz

Preis: CHF 13'200.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Daniela De Marco

Bodanstrasse 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

F | +41 (0)71 224 28 83

E | cas-irp@unisg.ch

www.irp.unisg.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Die postgraduale universitäre Weiterbildung befähigt Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, Juristinnen und Juristen aus Privatwirtschaft und Verwaltung die Arbeitsweise der Gerichte sowie wichtige Faktoren im Zivilprozess zu verstehen und ihre Strategie entsprechend auszurichten. Richterinnen und Richter sowie Gerichtsschreiberinnen und Gerichtsschreiber erhalten einen kompakten Überblick über alle Verfahrensstadien und setzen sich mit den unterschiedlichen Motiven und Handlungsweisen der Prozessbeteiligten auseinander.

Kursziel

Ziel ist es, die Teilnehmenden für Grundfragen des Zivilverfahrensrechts zu sensibilisieren und insbesondere ihre Fertigkeiten in der Prozessführung zu perfektionieren; dies mit dem Fokus auf das Arbeiten mit der im Jahre 2011 in Kraft getretenen Zivilprozessordnung.

Studienaufbau

Der Zertifikatslehrgang Prozessführung, welcher vom IRP-HSG in Zusammenarbeit mit dem Center for Conflict Resolution (CCR) der Universität Luzern angeboten wird, ist wie folgt aufgebaut:

Modul 1 | Überblicksmodul

Mai 2015

Überblick über die Problemkreise: Anwalt und ZPO, Prozessanbahnung und Rechtsbegehren, Unabhängigkeit des Gerichts, unentgeltliche Rechtspflege, Umgang mit Fristenproblemen, Prozessmaximen.

Modul 2 | Prozesseinleitung

Juni 2015

Eventualmaxime, Nebenparteien, Klagebe-gründung und Substantiierung, aussergerichtliche Vergleichsbemühungen, Interessenkonflikte/Pflichten gegenüber der Klientschaft, Akquisition und Umgang mit Klientschaft.

Modul 3 | Substanziierung und Beweis

September 2015

Arten von Beweis, Beweislast, Beweisführung, Urkundenbeweis, Zeugen- und Parteibefragung, Aussagepsychologie, weitere Beweismittel, Einbringen von Beweismitteln, Beweis-abnahme, Schluss des Beweisverfahrens

Modul 4 | Verfahrensarten und Rechtsmittel

November 2015

Ordentliches Verfahren, summarisches Verfahren, vereinfachtes Verfahren, ordentliche und ausserordentliche Rechtsmittel, Rechtsmittel in Zivilsachen ans Bundesgericht.

Modul 5 | IZVR und Vollstreckbarerklärung

Februar 2016

Direkte Zuständigkeit nach IPRG und LugÜ, Anerkennung und Vollstreckbarerklärung nach IPRG und LugÜ, Betreibungsverfahren, Rechtsöffnung und Pfändung, Zwangsvollstreckung nach ZPO (inhaltliche Anpassungen vorbehalten).

Faculty

Prof. Dr. Vito Roberto, LL.M., Universität St.Gallen

Prof. Dr. Daniel Girsberger, LL.M., Universität Luzern

Prof. Dr. Andreas Furrer, LL.M., Universität Luzern

Prof. em. Dr. Ivo Schwander, Universität St.Gallen

Ass.-Prof. Dr. Lorenz Droese, Universität Luzern

Voraussetzungen

Die Teilnehmenden verfügen über ein abgeschlossenes juristisches Studium (Lizentiat oder Master) und mindestens ein Jahr Berufserfahrung (ohne Praktika). Die Leitung des Lehrgangs prüft die Anmeldungen und entscheidet über die Zulassung zum Lehrgang.

Bestellung Broschüre

cas-irp@unisg.ch

Teilnehmerkreis

Der Zertifikatslehrgang Prozessführung richtet sich in erster Linie an Anwältinnen und Anwälte aus der Advokatur, der Banken- und Versicherungsbranche und anderen Unternehmen, steht aber auch Richterinnen und Richtern sowie Gerichtsschreiberinnen und Gerichtsschreibern offen.

Mitarbeitende öffentlich-rechtlicher Anstalten des Kantons St.Gallen erhalten eine Ermässigung von 20%.



Strafprozessrecht aus dem Blickwinkel der Lehre, Judikative, Strafverfolgung und Staatsanwaltschaft

2. Durchführung

Anbieter: IRP-HSG – Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

Daten: 10.04.2014–07.02.2015

Gesamtdauer: 15 Tage

Bewerbungsschluss: 31.03.2014

Veranstaltungsorte: Konolfingen / Olten / Nottwil / Warth TG, Schweiz

Preis: CHF 13'200.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Daniela De Marco

Bodanstr. 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

F | +41 (0)71 224 28 83

E | cas-irp@unisg.ch

www.irp.unisg.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Die postgraduale universitäre Weiterbildung befähigt Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, Juristinnen und Juristen aus Privatwirtschaft, Verwaltung und Staatsanwaltschaft, Richterinnen und Richter sowie Gerichtsschreiberinnen und Gerichtsschreiber, sich mit strafprozessualen Fragen vertieft auseinanderzusetzen. Die Teilnehmenden werden für unterschiedliche Problemstellungen der verschiedenen Verfahrensstadien sensibilisiert und sind in der Lage, komplexe strafprozessuale Fragestellungen effizient zu bearbeiten.

Kursziel

In fünf Modulen werden die wichtigsten Themenbereiche des Strafprozessrechts durch erfahrene Referierende aus Wissenschaft und Praxis vertieft. Neben den unterschiedlichen Verfahrensarten sowie den einzelnen Verfahrensschritten werden auch interdisziplinäre Spezialthemen wie Rechtspsychologie, Rechtsmedizin oder Forensik Platz eingeräumt. Zahlreiche Übungen und Fallbeispiele garantieren eine praxisnahe Umsetzung der wissenschaftlichen Grundlagen. Auch die unterschiedlichen Blickwinkel der Kommilitonen aus Behörden, Gerichten und der Anwaltschaft bieten eine differenzierte Auseinandersetzung mit strafprozessualen Fragestellungen.

Studienaufbau

Modul 1 | Einführung und Grundlagen

10.–12.04.2014, Parkhotel Schloss Hünigen, Konolfingen

Einführung in die Ausgangsfälle, erster Angriff aus Sicht der Strafverfolgungsbehörden, Verteidigung (u.a. Anwalt der ersten Stunde), Opfer, Spezialvertiefung zum Umgang mit umfangreichen Akten

Modul 2 | Zwangsmassnahmen

19.–21.06.2014, Arte Konferenzzentrum, Olten
Untersuchungs- und Sicherheitshaft, Durchsuchungen, Siegelung, Beschlagnahme, geheime Überwachungsmassnahmen, Spezialvertiefung zu privaten Ermittlungen

Modul 3 | Beweis

04.–06.09.2014, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil
Einvernahmen (u.a. Technik und Taktik), Aussagepsychologie, forensische Psychiatrie, Rechtsmedizin, Spezialvertiefung zum Umgang der Verteidigung mit Erkenntnissen aus Gutachten

Modul 4 | Verfahrensarten

20.–22.11.2014, Parkhotel Schloss Hünigen, Konolfingen
Hauptverfahren (u.a. Auftreten vor Gericht, Kunst der Replik), besondere Verfahren, Rechtsmittelverfahren, Spezialvertiefung

Modul 5 | Fälle

05.–07.02.2015, Kartause Ittingen, Warth
Praktische Bearbeitung der verschiedenen Stadien des Strafprozesses anhand von Fällen. Zertifikatsabschluss mit Diplomübergabe

Faculty

Prof. Dr. Marcel Niggli, Professor für Strafrecht und Rechtsphilosophie, Universität Freiburg
Dr. iur. Patrick Guidon, Präsident der Strafkammer des Kantonsgerichts St.Gallen, Lehrbeauftragter Universität St.Gallen

Voraussetzungen

Die Teilnehmenden verfügen über ein abgeschlossenes juristisches Studium (Lizentiat oder Master) und mindestens ein Jahr Berufserfahrung (ohne Praktika). In Ausnahmefällen können auch Personen mit gleichwertiger Qualifikation sowie entsprechender Berufserfahrung zugelassen werden. Der Entscheid liegt bei der Leitung des Studiengangs.

Bestellung Broschüre

cas-irp@unisg.ch

Teilnehmerkreis

Der Zertifikatslehrgang «Strafprozessrecht» richtet sich an Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, Juristinnen und Juristen aus Privatwirtschaft, Verwaltung und Staatsanwaltschaft, Richterinnen und Richter sowie Gerichtsschreiberinnen und Gerichtsschreiber.

Mitarbeitende öffentlich-rechtlicher Anstalten des Kantons St.Gallen erhalten eine Ermässigung von 20%.



8. Durchführung

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 03.03.2014–03.06.2015

Gesamtdauer: 24 Tage

Bewerbungsschluss: 31.01.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 17'000.–

Einzelmodul: CHF 2'400.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Rahel Schöni

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

F | +41 (0)71 224 75 10

E | rahel.schoeni@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/wrm

Kundennutzen

Im Programm «Wirtschaftsrecht für Manager» werden Führungskräfte für die rechtlichen Einflussfaktoren im Geschäftsalltag sensibilisiert und befähigt, diese in ihre Entscheidungen einzubeziehen. Nur so können Führungskräfte ihrer unternehmerischen Verantwortung gerecht werden. Das Programm vermittelt praxisnahes Wissen in den wichtigsten Gebieten des schweizerischen und internationalen Wirtschaftsrechts.

Referenten

Die Dozierenden sind hauptsächlich Professoren der Universität St.Gallen. Ergänzt wird die Faculty durch Professoren anderer Universitäten sowie erfahrene Praktiker.

Kursziel

Recht und Gesetze nehmen immer mehr Einfluss auf Entscheidungen, die von Führungspersonlichkeiten in Unternehmen getroffen werden müssen. Rechtliche Spielräume werden enger, und das Risiko wächst, im Verkehr mit Kunden, Lieferanten, Wettbewerbern, im Verhältnis mit den eigenen Mitarbeitenden oder dem Staat über rechtliche Fallstricke zu stolpern. Recht bedeutet aber nicht nur Risiko; rechtliche Rahmenbedingungen der Unternehmensführung bieten auch Chancen, die es zu nutzen gilt!

Für Unternehmer und Manager wird es deshalb immer wichtiger, Recht als wesentlichen Bestandteil der Spielregeln für unternehmerischen Erfolg zu verstehen. Es genügt nicht mehr, das Identifizieren und Integrieren rechtlicher Aspekte der Unternehmensführung – internen oder externen – Juristinnen und Juristen zu überlassen.

Unternehmer und Manager müssen in der Lage sein, rechtliche Einflussfaktoren auf ihre Tätigkeit selbst zu erkennen, qualifiziert zu entscheiden, ob in der gegebenen Situation der Einsatz von (juristischen) Fachleuten notwendig ist, und diese Fachleute dann effizient zu steuern. Nur so werden Führungskräfte ihrer unternehmerischen Verantwortung gerecht.

Studienaufbau

Der Kursinhalt orientiert sich konsequent an den Anforderungen, die sich durch die Relevanz von Recht für die Unternehmensführung ergeben, und damit an den operativen Führungsaufgaben, die sich Unternehmern und Managern in der Praxis stellen.

HSG-Zertifikat

Das Zertifikatsprogramm besteht aus 8 Kursmodulen zu je 3 Kurstagen:

Modul 1 Unternehmen und Struktur (Gesellschaftsrecht)

Modul 2 Unternehmensführung (Corporate Governance)

Modul 3 Unternehmen und Marktpartner (Vertragsrecht)

Modul 4 Unternehmen und Mitarbeitende (Arbeits-/Sozialversicherungsrecht)

Modul 5 Unternehmen und Kapitalmarkt (Börsenrecht)

Modul 6 Unternehmen in der Krise (Konkurs-/Sanierungsrecht)

Modul 7 Unternehmen und Wettbewerb (Wettbewerbsrecht)

Modul 8 Unternehmen und Innovation (Immaterialgüterrecht)

HSG-Diplom

Das Zertifikatsprogramm wird durch 6 weitere dreitägige Kursmodule zu einem Diplomprogramm ausgebaut:

Modul 9 Unternehmen und Fiskus/Staat (Steuerrecht)

Modul 10 Unternehmen und Familie (Nachfolgeregelung)

Modul 11 Unternehmen und Globalisierung (Internationales Handelsrecht)

Modul 12 Unternehmen und Kriminalität (Wirtschaftsstrafrecht)

Modul 13 Unternehmen und Verwaltung (Wirtschaftsverwaltungsrecht)

Modul 14 Unternehmen im Streit (Verfahrensrecht)

Der WRM-HSG startet jährlich im März. Ein Quereinstieg ist jederzeit möglich.

Flexibilität

Die Kursmodule können innerhalb der laufenden Kurse abgetauscht werden. Vor- bzw. Nachholen einzelner Module bei Terminkonflikten ist problemlos möglich.

Einzelmodule

Die Einzelmodule können bei freien Plätzen auch einzeln gebucht werden.

Teilnehmerkreis

Die Kursinhalte sind auf Führungskräfte, Unternehmer und Berater ohne juristische Erstausbildung abgestimmt. Adressaten sind Teilnehmende aus dem mittleren und oberen Management mit Bereichs- oder Gesamtverantwortung im Unternehmen oder in der Verwaltungseinheit.

Advanced Management Program (AMP-HSG)



4. Durchführung 2014/2015

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 19.05.2014–06.11.2015

Gesamtdauer: 20 Tage

Bewerbungsschluss: 04.04.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 19'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Nadja Barthel

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 01

F | +41 (0)71 224 76 79

E | unternehmerschule@unisg.ch

www.unternehmerschule.unisg.ch

Kundennutzen

- Erweiterung des eigenen Kompetenzprofils
- Kenntnis des Selbst als Führungspersönlichkeit und Vorbild
- Vertiefung des sozio-psychologischen Kontextes im Unternehmen und des damit verbundenen Netzwerks
- Fachlicher Austausch mit «Gleichgesinnten»
- «Refreshing» des bisherigen betriebswirtschaftlichen Know-hows auf der Ebene Führung und Unternehmensentwicklung
- Generieren von Impulsen für neue Ideen
- Wrap-ups als Zusammenfassung der Inhalte in einem semantischen Modell

Referierende

Die Referierenden setzen sich aus Wissenschaftlern, Unternehmern, Managern und Technologieexperten zusammen, die ihre Erfahrungen in leitenden Funktionen als Unternehmer, Mitglied der Geschäftsleitung, CEO oder Verwaltungsrat gesammelt haben. Pro Themenblock steht den Teilnehmenden ein kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.

Coaching

Individuelles Coaching kann zur Förderung der Selbstreflexion und des Entwicklungsprozesses durch einen zertifizierten Coach gewählt werden (optional).

Kursziel

Das Advanced Management Program ist für erfahrene Führungskräfte aller Branchen konzipiert, die bereits mehrere Jahre erfolgreich tätig sind, einen Beitrag zur Weiterentwicklung ihres Unternehmens leisten wollen und neue Impulse suchen, um weiterhin nachhaltig in einem dynamischen Umfeld ihr Unternehmen zu führen.

In den vier einwöchigen Modulen erfahren Sie Inhalte zu sachlogischen und psychologischen Gestaltungsthemen, die Sie zur Reflexion anregen sollen, um Ihr Kompetenzprofil zu erweitern. Zwei grosse Themenkomplexe stehen im Zentrum:

Unternehmensentwicklungskompetenz

Sachlogische und psychologische Aspekte der Strategieumsetzung und Operational Excellence.

Sozial- und Persönlichkeitskompetenz

Erweiterung des eigenen Kompetenzprofils; Vertiefung des sozio-psychologischen Kontextes im Unternehmen und des damit verbundenen Netzwerks; Kenntnis des Selbst als Führungspersönlichkeit und Vorbild.

Studienaufbau

Modul 1: Sozial- und Persönlichkeitskompetenz I (6 Präsenztage)

Auftaktveranstaltung Sozial- und Persönlichkeitskompetenz; Führung von High-Performance-Teams; Organisationale Energie; Sich selbst führen – Mensch und Wachstum

Modul 2: Unternehmensentwicklungskompetenz I (4 Präsenztage)

Unternehmensentwicklung und Wachstum; Integrative Fallstudie – Wachstum

Modul 3: Sozial- und Persönlichkeitskompetenz II (6 Präsenztage)

Resilienz; Interkulturelle Kompetenzen; Selbstkompetenz und Unternehmenskultur; Burn-out; Aggressionsverhalten

Modul 4: Unternehmensentwicklungskompetenz II (4 Präsenztage)

Normatives Management; Corporate Governance und Compensation; Wachstumsstrategien

Abschluss

Nach erfolgreichem Besuch der vier Module (20 Präsenztage) wird ein Zertifikat der Executive School der Universität St.Gallen in «Advanced Management (AMP-HSG)» vergeben – entspricht 11 ECTS.

Teilnehmerkreis

Das «Advanced Management Program» der Universität St.Gallen steht allen Führungskräften offen, die

- als Persönlichkeit im Alter ab ca. 40 Jahren in leitender Position mit einer grossen Führungsverantwortung in einer Branche arbeiten, die sich dynamisch verändert bzw. vor tiefgreifenden Veränderungen steht.
- als Führungskraft einen sinnvollen Beitrag zur Entwicklung ihres Unternehmens beitragen, aber auch ihre Sozial- und Persönlichkeitskompetenz weiterentwickeln wollen.
- erfolgreich in ihrem Beruf agieren und idealerweise international schon einige Erfahrungen gesammelt haben.
- als erfahrene Führungskraft weiterhin integral und nachhaltig in einem dynamischen Umfeld ihr Unternehmen führen wollen.
- ihren betriebswirtschaftlichen oder wirtschaftswissenschaftlichen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss, ihren MBA oder Executive MBA bereits vor mehreren Jahren absolviert haben.
- als HSG-Alumni ihren Abschluss oder ihr Doktorat vor 1995 in St.Gallen absolviert haben. Die Universität St.Gallen freut sich sehr über ihre Absolventen, die für eine Weiterbildung an ihre Alma Mater zurückkehren.

Zertifikatsprogramm in Bildungsmanagement (CLO-HSG)



Certified Learning Officer (CLO-HSG)

Anbieter: scil-HSG – Swiss Centre for Innovations in Learning

Daten: Flexibler Einstieg

Gesamtdauer: 12 Tage

Veranstaltungsort: St. Gallen, Schweiz

Preis: CHF 9'500.–

Einzelmodul: CHF 1'590.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Coaching

Kontakt:

Dr. Tanja Fandel-Meyer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 31 55

F | +41 (0)71 224 26 19

E | scil-info@unisg.ch

www.scil.ch

Kundennutzen

Unternehmen und Bildungsorganisationen gestalten Weiterbildungen für ihre Mitarbeitenden und Kunden. Hierzu gehören neben der Planung, Konzeption und Durchführung von Bildungsmassnahmen auch der Umgang mit Veränderungsprozessen, Bildungscontrolling sowie weitere Managementaufgaben.

Das vom Swiss Centre for Innovations in Learning (scil) an der Universität St. Gallen angebotene praxisnahe und wissenschaftlich fundierte Zertifikatsprogramm bereitet die Teilnehmer auf diese Herausforderungen vor. Es vermittelt in kompakter Form die für das Bildungsmanagement von Unternehmen und Bildungsinstitutionen erforderlichen Handlungskompetenzen und schliesst mit dem Certificate of Advanced Studies (CAS) der Universität St. Gallen ab.

Kursziel

Nach Abschluss der Weiterbildungsreihe kennen die Teilnehmer die Herausforderungen des Bildungsmanagements und sind in der Lage, diese zu bewältigen. Sie können u.a.:

- aus der Unternehmensstrategie inhaltliche und organisatorische Konsequenzen für die betriebliche Bildungsarbeit ableiten,
- eigene innovative Lernszenarien konzipieren und umsetzen,
- wesentliche Instrumente der Qualitätssicherung unterscheiden und anwenden,
- betriebliche Bildungsmassnahmen planen, umsetzen und evaluieren sowie transferförderliche Faktoren bei der Umsetzung betrieblicher Bildung berücksichtigen,
- Veränderungsprozesse strategienorientiert und situationsgerecht gestalten,
- Herausforderungen und Lösungsansätze

einer international agierenden Bildungsarbeit analysieren,

- Führungskräfte aktiv in ihrer lernförderlichen Führungsrolle unterstützen,
- ein Action Learning-Projekt erfolgreich umsetzen – begleitet durch individuelles Coaching.

Studienaufbau

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und umfasst die Teilnahme an verschiedenen scil-Fokusseminaren sowie die Umsetzung eines begleitenden Action Learning-Projekts. Die detaillierten Inhalte und Lernziele der einzelnen Module können Sie den Beschreibungen der scil-Fokusseminare entnehmen. Ein Einstieg in das Programm ist jederzeit möglich. Bitte wenden Sie sich bei Interesse an scil-info@unisg.ch.

Struktur und Aufbau

- 7 scil-Fokusseminare mit je 1½ Präsenztagen
- Besuch des Projektmanagementtages (Universität St. Gallen)
- studienbegleitendes Action Learning-Projekt
- Präsentation der Action Learning-Ergebnisse vor Trainern, Peers und Alumni
- 18 ECTS-Punkte (gemäss dem European Credit Transfer System)

Voraussetzungen

Personen mit einem Hochschulabschluss bzw. Hochschulzugangsberechtigung und mind. zwei Jahren einschlägiger Berufserfahrung. Interessenten, die diese Voraussetzungen formal nicht mitbringen, bitten wir, uns zu kontaktieren. Die Programmleitung entscheidet nach einem Gespräch über die Zulassung zu dem Programm.

Teilnehmerkreis

- Verantwortliche für Weiterbildung und Personalentwicklung, die mit Aufgaben der Weiterbildungsplanung und -durchführung betraut sind oder sich auf diese Aufgaben vorbereiten (Bildungsmanager, Führungskräfte), Mitarbeiter/innen aus Bildungsunternehmen, die Bildungsprozesse für oder in Unternehmen planen und durchführen.
- Das Zertifikatsprogramm eignet sich für Bildungsverantwortliche, die diese Rolle aktuell ausüben und sich im Bereich Bildungsmanagement weiterbilden möchten. Es eignet sich aber auch für «Quereinsteiger», die sich mit der Teilnahme an diesem Programm für neue Tätigkeiten im Bildungsmanagement vorbereiten und weiterqualifizieren möchten (z.B. stärkere strategische Ausrichtung im Anforderungsprofil).

Certified Global Negotiator (CGN-HSG)

Verhandeln für Führungskräfte 2. Durchführung

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 25.11.2013–19.09.2014

Gesamtdauer: 23 Tage

Bewerbungsschluss: 30.08.2013

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 18'400.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Tanja Widemann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 04

F | +41 (0)71 224 75 10

E | tanja.widemann@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/cgn

Kundennutzen

Erfahrene Führungskräfte und Verhandler werden mit den im Lehrgang erworbenen und trainierten Kenntnissen noch erfolgreicher. Die Erfahrungen der Teilnehmer aus den unterschiedlichsten Berufen und Wirtschaftsbereichen generieren zusammen mit den Inputs anerkannter Experten auf dem Gebiet wichtige Impulse für die Förderung der eigenen Karriere und den Erfolg des Unternehmens in einer globalisierten und sich zunehmend schneller drehenden Welt.

Kursziel

Die Teilnehmer des Lehrgangs lernen:

- verschiedene Verhandlungstechniken und deren Anwendung in unterschiedlichen Situationen,
- sich in extremen Situationen und unter Druck durchzusetzen,
- den kulturellen Kontext, in dem die Verhandlung stattfindet, erfolgreich in die eigene Verhandlungsposition zu integrieren.

Studienaufbau

Modular aufgebauter Zertifikatskurs (fünf Module über ein Jahr verteilt)

Modul 1 Einführung in die Kommunikation und die Verhandlungskonzepte

- Interviewtechnik / Vertrauensbildung
- Grundlagen der Kommunikation
- Mediation
- Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Modul 2 Verhandeln im Grenzbereich und Gruppendynamik

- Verhandeln im Grenzbereich
- Systemische Grundlagen zu Führungs- und Verhandlungssituationen

Modul 3 Verhandlungssteuerung

- Die Verhandlungsführung als Projekt: Projektmanagement im Verhandlungsprozess
- Als Führungskraft den Verhandlungsprozess steuern
- Steuerung des Verhandlungsprozesses in M&A-Transaktionen
- Steuerung des Verhandlungsprozesses in Einkauf und Verkauf

Modul 4 Verhandeln im kulturellen Kontext

- Verhandlungen in den USA, in China, in Indien, in Brasilien, im arabischen Raum und in Russland

Modul 5 Verhandlungstraining

- Training komplexer Fälle

Faculty

Professoren und Lehrbeauftragte der Universität St.Gallen sowie Praxisreferenten und Trainer

Gesamtverantwortung: Prof. Dr. Leo Staub, Rechtsanwalt, sowie Matthias Schraner, Verhandlungs-Coach

Programmstart

Der Zertifikatskurs startet jährlich im November.

Voraussetzungen

Führungsposition sowie mindestens zehn Jahre Berufserfahrung.

Teilnehmerkreis

Diese Weiterbildung richtet sich an Führungskräfte, Verwaltungsräte und Unternehmer sowie Anwälte und Unternehmensjuristen mit internationaler Erfahrung.

Zertifikatsprogramm in Management von Lern- und Entwicklungs- prozessen (CPM-HSG)



Certified Program Manager (CPM-HSG)

Anbieter: scil-HSG – Swiss Centre for Innovations
in Learning

Daten: Flexibler Einstieg

Gesamtdauer: 12 Tage

Veranstaltungsort: St. Gallen, Schweiz

Preis: CHF 9'500.–

Einzelmodul: CHF 1'590.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Coaching

Kontakt:

Dr. Tanja Fandel-Meyer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 31 55

F | +41 (0)71 224 26 19

E | scil-info@unisg.ch

www.scil.ch

Kundennutzen

Die Rollenbilder von Weiterbildungsverantwortlichen und Lernprozessgestaltern haben sich in den letzten Jahren im Zuge neuer Technologien, veränderter Zielgruppen und strategischer Entwicklungen in den Organisationen stark verändert. Es tauchen zunehmend neue Rollenbezeichnungen auf, beispielsweise «Lernbegleiter», «Coach» oder «Community Manager». Die Rolle von Weiterbildungsmanagern und Trainern erfährt vielerorts eine Erweiterung des Aufgabenportfolios: Neben dem «klassischen methodisch-didaktischen» Handwerkszeug braucht es zunehmend Wissen und Kompetenzen in den folgenden Themenbereichen: Coaching, Informelles Lernen, Umgang mit Diversity, den Wertbeitrag von Bildung aufzeigen, Blended Learning Design oder Bildungsmarketing.

Weiterbildungsmanager und Lernprozessgestalter finden sich heute zunehmend stärker in einer beratenden Rolle («Learning Facilitator»). Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen ist dieses Zertifikatsprogramm entstanden.

Kursziel

Nach Abschluss der Weiterbildungsreihe können die Teilnehmenden u.a.:

- Neue Rollen im Bildungsmanagement (z.B. Lernbegleiter, Transfercoach, Stakeholder-Manager) verstehen und für die eigene Praxis reflektieren,
- Bildungsprogramme und -massnahmen nach neuesten Erkenntnissen der Lehr-/Lernforschung didaktisch-methodisch planen und in der eigenen Praxis umsetzen,
- Erwartungen mit unterschiedlichen Anspruchsgruppen klären und Wertbeiträge aufzeigen,

- Bildungsprogramme und -massnahmen (formelle, informelle) transferförderlich gestalten und evaluieren,
- ein erweitertes Methodenrepertoire flexibel in Lernsituationen einsetzen und den Methodeneinsatz hinsichtlich der zugrunde liegenden Lernziele und Kompetenzen reflektieren,
- Formen und Methoden einer adaptiven Lernbegleitung konzipieren und anwenden, um auf heterogene Lerngruppen eingehen zu können,
- neue Medien und informelle Lernformen zur Begleitung der Lernprozesse konzipieren und anwenden,
- die Möglichkeiten und Grenzen der Rolle eines Coachs reflektieren,
- ein e-Kompetenzportfolio im Sinne einer portfoliobasierten Kompetenzentwicklung vorweisen – begleitet durch individuelles Coaching.

Studienaufbau

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und umfasst die Teilnahme an verschiedenen scil-Fokuseminaren sowie die Arbeit im persönlichen e-Kompetenzportfolio. Die detaillierten Inhalte und Lernziele der einzelnen Module können Sie den Beschreibungen der scil-Fokuseminare entnehmen. Ein Einstieg in das Programm ist jederzeit möglich. Bitte wenden Sie sich bei Interesse an scil-info@unisg.ch.

Struktur und Aufbau

- 7 scil-Fokuseminare mit je 1½ Präsenztagen
- studienbegleitendes e-Kompetenzportfolio, inkl. individuelle Coachings
- 18 ECTS-Punkte (gemäss dem European Credit Transfer System)
- Abschliessendes Coaching

Voraussetzungen

- Personen mit einem Hochschulabschluss bzw. einer Hochschulzugangsberechtigung und mind. zwei Jahren einschlägiger Berufserfahrung. Interessenten, die diese Voraussetzungen formal nicht mitbringen, bitten wir, uns zu kontaktieren. Die Programmleitung entscheidet nach einem Gespräch über die Zulassung zu dem Programm.
- Grundkenntnisse in Didaktik und Methodik bzw. in der Planung und Durchführung von Seminaren und Weiterbildungsprogrammen.

Teilnehmerkreis

- Programmmanager/Programmverantwortliche für die Kompetenzentwicklung von Mitarbeitenden und Führungskräften,
- Fach- und Führungskräfte mit Verantwortung für interne Trainings und Seminare,
- Trainer/innen in Betrieben und Organisationen.

St.Galler Leadership-Zertifikat



Führungskompetenz ganzheitlich stärken

Anbieter: I.FPM-HSG – Institut für Führung und Personalmanagement

Daten: 30.04.2014–24.10.2014

Gesamtdauer: 12 Tage

Bewerbungsschluss: 28.04.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen, andere

Preis: CHF 19'300.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Nicole Stambach

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 70

F | +41 (0)71 224 23 74

E | Nicole.Stambach@unisg.ch

www.leadership-zertifikat.ch

Kundennutzen

Leadership-Kompetenz ist der zentrale Weg, um strategische Weitsicht, operative Exzellenz und finanziellen Scharfsinn «auf die Strasse» zu bringen.

- Sie lernen Konzepte und Techniken zur Selbstführung, Teamführung und Führung ganzer Organisationen.
- Sie bekommen wirksame Ansatzpunkte für eine zielstrebigere Ausrichtung Ihrer persönlichen Führungspotenziale.
- Sie erlernen Methoden der inspirierenden Führung von Höchstleistungsteams und sorgen damit für mehr Schlagkraft Ihrer Mitarbeiter.
- Sie finden neue Ansatzpunkte, um zur überdurchschnittlichen Performance der gesamten Organisation beizutragen.

In allen diesen Bereichen arbeiten Sie an Ihrem realen, auf Ihren Verantwortungsbereich bezogenen Leadership-Profil und werden in allen Modulen von Coaches bei der Auswahl und Umsetzung geeigneter Massnahmen unterstützt.

Kursziel

Das Leadership-Zertifikat der Universität St.Gallen verbindet Praxiskompetenz und «State-of-the-Art»-Führungswissen mit Erkenntnissen aus eigenen Forschungsleistungen des Instituts für Führung und Personalmanagement, die international Anerkennung finden und künftige Standards prägen.

Die kritische Reflexion des eigenen, täglichen Führungshandelns und die Perspektiven belegbarer Erfolgstreiber ermöglichen eine aktive, erfahrungsbasierte Erarbeitung zusätzlicher Leadership-Kompetenz. Zentraler Anspruch

ist dabei, dass die Verbesserung in Ihrer Leistung und im Feedback der Geführten erkennbar wird.

Studienaufbau

Die aktive Arbeit am individuellen Kompetenzprofil ist zentraler Gegenstand des Programms, denn nur so entsteht «Know-how» im eigentlichen Sinne. Individuelles und gemeinsames Erfahrungslernen spielt deshalb jenseits der Vermittlung von Konzepten, Instrumenten und Praxisbeispielen die zentrale Rolle.

Eingebettet in einen Kranz von Messungen vor, während und nach den vier Präsenzmodulen, werden folgende Schwerpunkte für die ganzheitliche Steigerung von Führungskompetenz gesetzt:

- **Führung mit Energie und Fokus:** Kern-Erkenntnisse der HSG-Forschung, angewandt auf das Selbstmanagement von Führungskräften, die Führung von Mitarbeitenden und Teams sowie Entwicklung und Erhalt der Energie in der Gesamtorganisation
- **Leadership-Persönlichkeit und -skills:** Persönlichkeitstypen, Werte und persönliche Identität, persönliches Auftreten und Präsenz, emotionale Intelligenz und Erfolgsstrategien
- **Teamführung:** High-Performance Teams, Führung unter Stressbedingungen, Team Diversity
- **Strategic Leadership:** Führung in Veränderungsprozessen, Kommunikation im Unternehmen, Vision und Innovation, Top Management Leadership und Leadership-Klima, organisationale Identität und Kultur

Seminar dates: 4 Modules between April and October 2014; exact dates and locations see website for the program:
www.leadership-zertifikat.com

In addition, various measurements for leadership performance are offered before, during and after the presence time as well as accompanying, individual leadership coaching.

With contributions from the experts of the Institute for Leadership and Personnel Management of the University of St.Gallen (I.FPM-HSG):

Prof. Dr. Heike Bruch,
Dr. Jens Maier,
Prof. Dr. Bernd Vogel,
Dr. Sabina von Arx,
Prof. Dr. Stephan Böhm
and other lecturers

Voraussetzungen

Active leadership responsibility and at least 3 years of leadership experience

Teilnehmerkreis

- Mittleres Management
- Oberes Management
- Selbstständige Unternehmer



6. Durchführung

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 20.02.2014–12.12.2014

Gesamtdauer: 15 Tage

Bewerbungsschluss: 12.02.2014

Veranstaltungsorte: St.Gallen / Zürich / Bern, Schweiz

Preis: CHF 9'000.–

Einzelmodul: CHF 3'300.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Tobias Trütsch
Holzstr. 15, CH-9010 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 75 14
F | +41 (0)71 224 75 10
E | tobias.truetsch@unisg.ch
www.es.unisg.ch/wfp

Kundennutzen

Politikerinnen und Politiker können sich mit einer Kursteilnahme empfehlen für

- öffentliche Ämter
- Sitze in Kommissionen
- Führungsfunktionen in der Partei.

Eine Kursteilnahme ermöglicht Ihnen den Erwerb folgender Kompetenzen:

- sattelfestes Argumentieren in themenübergreifenden Politikbereichen
- professionelle Führung
- zielgerichtetes Argumentieren sowie Meinungsdurchsetzung

Kursziel

- Vermittlung von Kenntnissen der ökonomischen Gesamtzusammenhänge sowie der Wirtschaftspolitik
- Förderung der Fähigkeit zu vernetztem Denken in politischen Fragestellungen
- Vermittlung von Kenntnissen über Führung und Schulung unternehmerischen Denkens
- Förderung der Kommunikationsfähigkeiten

Studienaufbau

Der Programminhalt des Kurses folgt den Prinzipien der Überparteilichkeit, der Unabhängigkeit und der Professionalität.

Flexibilität

Der Kurs ist berufsbegleitend konzipiert und modular aufgebaut. Das Kontaktstudium (15 Tage) findet innerhalb eines Jahres in sechs Blöcken statt (grundsätzlich von Donnerstagmorgen bis Samstagmittag). Es besteht die

Möglichkeit, den Besuch der Module auf zwei Jahre aufzuteilen. Der Kurseinstieg ist per rollendem Einstieg zu Beginn eines jeden Moduls möglich. Die Module können auch einzeln gebucht werden.

Economics

St.Gallen, 20.–22.02.14 / 03.–05.04.14

Politökonomische Grundlagen und gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge

- Ordnungspolitik
- Wirtschaftspolitik
- Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- WTO/Freihandel
- SwissSim (Volkswirtschaftliches Simulationsmodell)
- Standortpolitik
- Arbeitsmarktökonomie

Leadership

Zürich, 19.–21.06.14 / 21.–23.08.14

Führung und Management, politisch-strategische Führung

- Entscheidungsfindung
- Selbstmanagement
- Corporate Governance
- Public Management
- Organisationale Energie
- Rekrutierungsprozesse
- Politische Verhandlungsführung
- Strategisches Management

Communication

Bern, 23.–25.10.14 / 11.–12.12.14

Medienarbeit und Krisenkommunikation

- Kommunikationstraining
- Krisenbewältigung
- Kampagnenarbeit
- Medienschulung
- Politische Werbung
- Rhetorik-Strategien
- Issue-Management
- Web 2.0 für den Wahlkampf
- Medienrecht

Abschluss

Um das Weiterbildungszertifikat (Certificate of Advanced Studies CAS) «Weiterbildung für Politik (WfP-HSG)» zu erlangen, müssen alle drei Module absolviert sowie eine Zertifikatsarbeit abgegeben werden. Das Zertifikat umfasst 11 ECTS-Punkte.

Einzelmodule

Die Module können – nach Verfügbarkeit der Plätze – auch einzeln gebucht werden. Der Preis für ein Einzelmodul beträgt CHF 3'300.–

Voraussetzungen

Es sind keine Voraussetzungen nötig.

Teilnehmerkreis

Der Zertifikatskurs ist ausgerichtet auf amtierende und künftige Politikerinnen und Politiker sowie Personen, die in ihrer täglichen Arbeit mit der Politik konfrontiert sind:

- Politikerinnen und Politiker auf nationaler, kantonaler und kommunaler Ebene sowie «high potentials»
- Mitarbeitende von Public Affairs-Abteilungen, Verbänden, Verwaltungen und NGOs



Seminare und Tagungen / Seminars and Conferences

General Management

Entrepreneurship und Unternehmertum	76
Familienunternehmen	77
Fit for Insurance	78
St.Galler AssekuranzForum	78
HSG Highlights	79
Leistungsverträge zwischen Non-Profit-Organisationen und Verwaltung	80
management11plus	81

Verwaltungsrat (Aufsichtsrat) / Board of Directors

Neue Konzepte für den Verwaltungsrat	82
Führung und Aufsicht mit Zahlen	83
Seminar für angehende und erfahrene Verwaltungsrätinnen	84
VR-Sekretär(in)	85
Wirksame Führung und Aufsicht von Banken	86
Wirksame Führung und Aufsicht von Familiengesellschaften	87
Wirksame Führung und Aufsicht von Genossenschaften	88
Wirksame Führung und Aufsicht von Non-Profit-Organisationen	89
Wirksame Führung und Aufsicht von öffentlichen Unternehmen	90
Wirksame Führung und Aufsicht von Pensionskassen	91
Wirksame Führung und Aufsicht von Schulen	92
Wirksame Führung und Aufsicht von Spitälern	93

Strategie und Organisation / Strategy and Organization

Building Sustainable Strategies / Strategien nachhaltig verwirklichen	94
Business Engineering Accelerated	95
Integriertes Bestandsmanagement	96
Integriertes Transportmanagement	97
Operational Excellence durch strategisches Prozessmanagement	98
Public Corporate Governance in der Praxis	99

Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling

Controlling für Manager	100
Driving Financial Performance / Finanzbewusst managen	101

Marketing und Verkauf / Marketing and Sales

Business-to-Business Marketing und Verkauf	102
Excellence im Key Account Management	103
Global Account Management Executive Program	104

Leadership und Kompetenzen / Leadership and Competencies

Führung mit Energie und Fokus / Leading with Energy and Focus	105
KMU Führungskompetenz	106
KMU Leadership	106
Persönlichkeitsentwicklungskompetenz	107
St.Galler Nachfolgeseminar für Service Provider	108
Systemische Gruppendynamik	108

Tagungen / Conferences

St.Galler Forum für Unternehmensführung	109
Compliance Management Day	110
Corporate Counsel's Day	110
Management von Anwaltskanzleien	111
Schweizer Bautagung	112
Schweizer KMU-Tag	112
St.Galler Leadership-Tag	113
Tagung zur Finanzmarktregulierung	114

Fünftägiger Workshop zu Entrepreneurship und Unternehmertum



«Fit for Business» (FBE-HSG)

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: Nach Vereinbarung

Gesamtdauer: 5 Tage

Veranstaltungsort: Nach Vereinbarung

Preis: CHF 3'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Nadja Barthel

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 01

F | +41 (0)71 224 76 79

E | unternehmerschule@unisg.ch

www.unternehmerschule.unisg.ch

Kundennutzen

Die HBM Unternehmerschule bietet neu einen fünftägigen Workshop «Fit for Business» zum Themenbereich «Entrepreneurship und Unternehmertum» an. Als Organisation erhalten Sie eine professionelle Kursdurchführung mit für Ihre Einheit relevanten Inhalten aus der Praxis, und als Teilnehmende haben Sie die Möglichkeit, Ihr betriebswirtschaftliches Wissen zu erweitern. Sie erwerben Ansätze und Impulse für den Transfer auf Ihr Unternehmen und können sich mit Gleichgesinnten (Neugründer/innen) austauschen.

Der kompakte Workshop wird als Einstieg für das Programm «Wachstum in Business-to-Business-Märkten (WBM-HSG)» empfohlen (s. S. 53), und die bisher besuchten Kurstage (bzw. die erworbenen ECTS Credits) werden individuell angerechnet.

Kursziel

Lernziele des Workshops:

- Verständnis für die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge im jungen Wachstumsunternehmen gewinnen
- Kennenlernen der wichtigsten Stellhebel für die Führung und Steuerung des eigenen Unternehmens
- Vorbereitung auf Verhandlungen mit Kapitalgebern, Kunden und Partnern

Studienaufbau

Folgende Themen werden in den fünf Tagen behandelt:

Tag 1: Geschäftsmodelle und Wachstumsstrategien

Tag 2: Businessplan-Beurteilung und Unternehmensbewertung

Tag 3: Business-to-Business-Marketingkonzeption

Tag 4: Patente, Lizenzen etc.: Schutzrechtsstrategie und -verhandlungen

Tag 5: Unternehmerpersönlichkeit, Teamführung und Talent Management

Teilnehmerkreis

Dieser Workshop richtet sich vor allem an Organisationen, Vereine oder Verbände, die für ihr Team eine Weiterbildung suchen, in der die Grundlagen des Unternehmertums transferorientiert vermittelt werden. Nach Vereinbarung können Sie als Organisation, Verein oder Verband zudem spezielle Fragestellungen einbringen und auch Dozierende, die Sie vorgesehen haben, in das Programm integrieren.

Preis für Organisationen, Vereine oder Verbände nach Rücksprache.

Willkommen sind aber auch einzelne Teilnehmende, die z.B.

- an Businessplan-Wettbewerben teilnehmen, oder
- Neugründer/innen ohne betriebswirtschaftliche Kenntnisse.
- Ein Technologiebezug zum Projekt wird erwartet (z.B. Ingenieur-, Naturwissenschaften, Software und IT).

Jeder Teilnehmer ist verpflichtet, vorab eine Firmenpräsentation und/oder einen Businessplan bei der Programmleitung einzureichen.

Individuell massgeschneiderte Firmenseminare

Für Unternehmen unserer Alumni der HBM Unternehmerschule und der laufenden Programme bieten wir ein fachliches Coaching im Rahmen von Strategie- und Führungsseminaren an. Dies kann ein Programm und Coaching für die Entwicklung der eigenen Unternehmerpersönlichkeit oder für die Entwicklung des Unternehmens auf den Gebieten Wachstum, Leadership und Unternehmertum sein.

Die Entwicklungsthemen werden gemeinsam mit Ihnen und Ihrem Team konzipiert und umgesetzt. Die Inhalte bauen auf den spezifischen Inhalten unserer Kurse «Wachstum in Business-to-Business-Märkten» und «Advanced Management Program» oder des Workshops «Fit for Business» auf.

St.Galler Seminar für Familienunternehmen



Anbieter: CFB-HSG – Centre for Family Business

Daten: 26.08.2014–30.08.2014

Gesamtdauer: 5 Tage

Bewerbungsschluss: 18.08.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 4'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Tamara Roderer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 12

F | +41 (0)71 224 71 01

E | tamara.roderer@unisg.ch

www.cfb.unisg.ch/fbseminar

Kundennutzen

Sie setzen sich vertieft mit der Thematik Familienunternehmen auseinander und schaffen ein gemeinsames Verständnis innerhalb der Unternehmerfamilie.

Themen:

- Komplexität und Dynamik im Familienunternehmen
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensübergaben und langfristiger Erfolg
- Mitunternehmertum und Governance

Kursziel

Sie beschäftigen sich während einer Woche konzentriert mit der speziellen Charakteristik von Familienunternehmen. Neben der reinen Wissensvermittlung lernen Sie, die Erkenntnisse in Ihrem Unternehmen umzusetzen, und profitieren vom Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten sowie mit Experten aus Wissenschaft und Praxis.

Studienaufbau

Konzipiert als optionale Blockwoche für das «Intensivstudium KMU», kann das Seminar auch als individuelles Einzelseminar besucht werden. Ausführliche Informationen finden Sie unter www.kmu.unisg.ch/is.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an

- Unternehmerfamilien
- aktive und potenzielle Nachfolger
- Geschäftsleitungsmitglieder aus Familienunternehmen
- aktive und passive Inhaber/Gesellschafter, sowie
- Verwaltungs- resp. Aufsichtsräte von Familienunternehmen.

Wünschenswert ist eine generationsübergreifende Teilnahme, um die familieninterne Reflexion möglichst effektiv zu gestalten.



Basisseminar Versicherungswirtschaft

Anbieter: I.VW-HSG – Institut für Versicherungswirtschaft
Daten: 23.04.2014–25.04.2014
Gesamtdauer: 3 Tage
Bewerbungsschluss: 14.04.2014
Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz
Preis: CHF 2'100.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Monika Lutz
Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 79 44
F | +41 (0)71 224 79 90
E | monika.lutz@unisg.ch
www.cim-hsg.ch

Kundennutzen

Der Kurs richtet sich an neu in Versicherungsunternehmen eintretende Mitarbeitende und Führungskräfte, die aufgrund ihrer bisherigen Tätigkeit nur über begrenzte Kenntnisse der Assekuranz verfügen.

Kursziel

«Fit for Insurance» vermittelt den Teilnehmenden einen Überblick über die relevanten Märkte und Produkte sowie die Grundlagen der Produktion von Versicherungsschutz.

Studienaufbau

Die drei Kurstage unter der Leitung von Dr. Marco Allenspach gliedern sich in die Themenbereiche Versicherungsmärkte, Versicherungsprodukte und Versicherungsproduktion:

- Was bewegt derzeit den Versicherungsmarkt?
- Struktur der Versicherungsmärkte
- Versicherung: Herkunft und aktuelle Trends
- Grundlagen der Lebensversicherung
- Grundlagen der Schaden-/Unfallversicherung
- Innovative Marktleistungsgestaltung
- Kernprozesse der Versicherung
- Technische und finanzwirtschaftliche Grundlagen der Versicherung
- Grundzüge der Rückversicherung
- Risikomanagement in der Versicherung.

Herbstseminar vom 17.–19.09.2014

Teilnehmerkreis

Fachspezialisten; Führungskräfte; Führungsnachwuchskräfte und Linienverantwortliche.

St.Galler AssekuranzForum



Ein internationales Fachseminar des CIM-HSG

Anbieter: I.VW-HSG – Institut für Versicherungswirtschaft
Daten: 04.05.2014–05.09.2014
Gesamtdauer: 10 Tage
Bewerbungsschluss: 28.03.2014
Veranstaltungsorte: Bezau, Österreich; St.Gallen, Schweiz
Preis: CHF 8'900.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Monika Lutz
Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 79 44
F | +41 (0)71 224 79 90
E | monika.lutz@unisg.ch
www.cim-hsg.ch

Kundennutzen

Das seit Jahren erfolgreiche internationale Fachseminar bietet Nachwuchsführungskräften des Innen- und Aussendienstes (z.B. Team-/Gruppenleiter, jüngere Generalagenten) einen vertieften Einblick in die Funktionsweise einer Versicherungsunternehmung und dient der Vorbereitung auf neue Funktionen und Karriereschritte.

Kursziel

Im Rahmen einer international zusammengesetzten Lerngruppe werden die Teilnehmenden in die Lage versetzt,

- die Merkmale, Treiber und Konsequenzen des aktuellen Marktumbruchs besser zu verstehen.
- ein ganzheitliches Verständnis der Funktionsweise und Managementherausforderungen einer Versicherungsunternehmung zu erwerben.
- das Gelernte im Rahmen eines mehrtägigen Simulationsspiels anzuwenden.

Studienaufbau

Das St.Galler AssekuranzForum gliedert sich in zwei einwöchige Module:

Modul 1: Versicherungsmärkte kennenlernen und wesentliche Entwicklungen beurteilen.
Modul 2: Versicherungsunternehmen kunden- und wettbewerbsorientiert führen.

Teilnehmerkreis

Fachspezialisten; Führungsnachwuchskräfte und Linienverantwortliche; High Potentials; Mittlere Führungskräfte.



Die Essenz des modernen ganzheitlichen Managements

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 22.10.2013–24.10.2013

Gesamtdauer: 3 Tage

Bewerbungsschluss: 22.10.2013

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 4'800.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Abendessen

Kontakt:

Friederike Rieder

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 08

F | +41 (0)71 224 75 10

E | friederike.rieder@unisg.ch

www.es.unisg.ch/highlights

Kundennutzen

Die HSG und ihre Professoren sind der Academia, HSG-Alumni und den Managern in der Praxis für ihre Gedankenführerschaft seit vielen Jahren bekannt. Die HSG schafft es immer wieder aufs Neue, Spitzenforscher hervorzubringen und anzuziehen.

Mit dem Kurzseminar «HSG Highlights» (ehemals «Best of HSG») reagieren wir auf häufige Anfragen, in einer Art «Executive Summary» führende HSG-Professoren mit ihren aktuellen Arbeiten in einem Seminar zusammenzuführen. In drei Tagen erhalten die Teilnehmenden einen aktuellen Einblick in Themen, Projekte und Forschung im General Management. Jeder Professor wird die Teilnehmer mit den neuesten Diskussionen und Fortschritten in seinem Fachgebiet vertraut machen und den Bogen zur Praxis schlagen.

Kursziel

In Zeiten erhöhten Wettbewerbs und dynamischer Märkte steigen die Anforderungen an das Management. Oft fehlt der Blick für das Wesentliche – die Erstellung und Umsetzung einer fundierten Strategie und die aktive Führung in Veränderungssituationen. Dazu kommt häufig eine grosse rechtliche Unübersichtlichkeit.

Unsere Forschungsergebnisse an der Universität St.Gallen (HSG) zeigen, dass die Herausforderungen auf allen Ebenen der Führungskräfte angegangen werden können und müssen: durch eine bewusst gestaltete Innovations- und Führungskultur, eine exzellente Markenstrategie und ein solides Verständnis für gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge.

Das HSG Highlights-Seminar vereinigt führende HSG-Professoren mit ihren aktuellen

Arbeiten. Es zielt darauf ab, Führungskräfte für ein modernes ganzheitliches Management fit zu machen.

Studienaufbau

Dienstag, 22. Oktober 2013

Das unternehmerische Unternehmen
(Prof. Dr. Oliver Gassmann)

Strategie: Wege zum Wachstum
(Prof. Dr. Sebastian Raisch)

Kamingespräch: Multioptionen und Alter
(Prof. Dr. Peter Gross)

Mittwoch, 23. Oktober 2013

Recht: Wissens-Asymmetrie und «Macht» in der Arbeit mit Anwälten
(Prof. Dr. Leo Staub)

Panel zum Finanzplatz Schweiz
(Prof. Dr. Manuel Ammann,
Prof. Dr. Thomas Gutzwiller,
Prof. Dr. Hato Schmeiser)

Kommunikation: Entscheidungsorientierte Kommunikation
(Prof. Dr. Martin J. Eppler)

Donnerstag, 24. Oktober 2013

Marketing: Erfolgreich bleiben, wenn die Spielregeln des Marktes ändern
(Prof. Dr. Torsten Tomczak)

Integration und Fazit
(Prof. Dr. Oliver Gassmann)

Rahmenprogramm mit Nachtessen am 22. und 23. Oktober.

Das Seminar wird mit wechselnden Themen jährlich im Herbst durchgeführt.

Voraussetzungen

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt, Plätze werden nach Anmeldung vergeben, daher wird eine frühzeitige Anmeldung empfohlen.

Teilnehmerkreis

Angesprochen werden alle Personen, die einen kompakten Einblick in das moderne ganzheitliche Management erhalten wollen oder eine länger zurückliegende Aus- oder Weiterbildung mit aktuellem Wissen ergänzen möchten.

Sonderkonditionen für Alumni der Universität St.Gallen.

Leistungsverträge zwischen Non-Profit-Organisationen und Verwaltung 2014



Ausgestaltung, Verhandlung und Umsetzung von Leistungsverträgen

Anbieter: IMP-HSG und socialdesign AG

Daten: 19.06.2014–21.06.2014

Gesamtdauer: 3 Tage

Bewerbungsschluss: 01.04.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 1'500.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Frau Monika Steiger

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 73 45

F | +41 (0)71 224 25 36

E | monika.steiger@unisg.ch

www.imp.unisg.ch

Kundennutzen

Das Seminar arbeitet mit vielfältigen didaktischen Mitteln, welche einen optimalen Theorie-Praxis-Transfer gewährleisten und Sie fit machen für Ihre Verhandlungsposition. Insbesondere bietet sich Ihnen die Möglichkeit, im Rahmen eines Power-Planspieles Rollen, Funktionen und Handlungsvorgehen zu erproben, Chancen und Unwägbarkeiten von Leistungsvertragsverhandlungen zu erleben sowie Ihre eigenen Reaktionen und jene Ihrer Vertragskontrahent(inn)en exemplarisch zu erkennen. Damit verfügen Sie am Schluss des Seminars über ein **Handlungsrüstzeug** (Instrumente, Checklisten, Verhaltensweisen) für Ihre Alltagspraxis.

Kursziel

Als Teilnehmende/r dieses Seminars erweitern und vertiefen Sie Ihr Wissen zu Grundlagen, Instrumenten und Praxis des Kontraktmanagements und zu Leistungsverträgen. Im Verlauf der 2½ Tage werden die systemischen Zusammenhänge, die Zusammenbeitswirkungen und die erforderlichen Verbindlichkeiten von Leistungsverträgen erarbeitet. Dabei wird Ihnen ermöglicht, die Brücke zwischen Theorie und Praxis mittels Beispielen herzustellen und mit Ihren eigenen Erfahrungen in Verbindung zu setzen. Der Austausch und die Diskussion mit unterschiedlichen Rollen- und Funktionsträger(inne)n und Expert(inn)en gestatten es, die verschiedenen Facetten des Leistungsvertragsprozesses zu reflektieren und in Ihrem Alltag aktiv zu gestalten.

Mit diesem Seminar erreichen Sie folgende Ziele:

- Sie erachten sich in Ihrer Leistungsvertragspraxis unterstützt und gestärkt und haben Ihre diesbezügliche Wissens- und Handlungskompetenz vertieft.
- Sie kennen die wichtigsten theoretischen, methodischen und konzeptionellen Grundlagen von Leistungsverträgen und können deren Bedeutung für Ihre Alltagspraxis umsetzen.
- Sie verfügen über Checklisten und Handlungsoptionen zur Vorbereitung und Durchführung von Leistungsvertragsverhandlungen sowie zu deren Umsetzungsüberprüfung und Neuverhandlung.

Studienaufbau

Leistungsverträge stellen heute ein anerkanntes und bewährtes Instrument zur Regelung des Verhältnisses zwischen Staat und Non-Profit-Organisationen im Sozial-, Gesundheits- und Bildungswesen dar. In der Praxis wie in der Theorie zeigt sich, dass grosse Unterschiede in der Ausgestaltung und der Handhabung von Leistungsverträgen bestehen.

Obwohl Leistungsverträge situationspezifisch anzuwenden sind, bestehen heute anerkannte Standards, welche sowohl die Effektivität der Steuerung als auch die Qualität der Leistungen unterstützen. Daher ist ein bewusster und informierter Umgang mit Leistungsverträgen sowohl für die privaten Anbieter, Non-Profit-Organisationen und gemeinnützigen Firmen als auch für die staatlichen Institutionen, welche bei den privaten Anbietern Leistungen bestellen und für das Beschaffungsmanagement zuständig sind, von grösster Bedeutung.

In diesem Seminar werden konkrete Praxisbeispiele aufgearbeitet sowie die Erfahrungen der Teilnehmenden einbezogen.

Teilnehmerkreis

- Leitende Angestellte von Verwaltungsabteilungen und Verwaltungsbetrieben
- Leitende von Non-Profit-Organisationen
- Vorstands- bzw. Stiftungsratsmitglieder von Non-Profit-Organisationen
- Politikerinnen und Politiker
- Angesprochen sind Personen aus der Schweiz, aus Deutschland und Österreich.



Das Online-Weiterbildungsprogramm mit eTutoren

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Daten: 01.01.2014–31.12.2014

Veranstaltungsort: Fernstudium

Preis: EUR 5'999.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Jasmina Imamovic

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

F | +41 (0)71 224 28 84

E | jasmina.imamovic@unisg.ch

www.management11plus.ch

Kundennutzen

Sie stehen vor einer neuen beruflichen Herausforderung oder möchten sich im Rahmen eines Fernstudiums für zukünftige Aufgaben im Managementbereich qualifizieren? Mit «management11plus», dem Premium Distance-Learning der Universität St.Gallen, erwerben Sie umfassendes, praxisorientiertes Management-Know-how nach internationalen Standards. Die eLearning-Programme bieten Ihnen qualitativ hochwertige Inhalte von renommierten Autoren.

Als Fernstudium ermöglicht Ihnen «management11plus», Beruf und Weiterbildung auf ideale Weise zu kombinieren. Innerhalb eines durch Sie selbst festgelegten Zeitfensters von sechs Monaten sind Sie in Ihrer Zeiteinteilung vollkommen flexibel und unabhängig von vorgegebenen Fristen, Terminen oder Präsenzveranstaltungen. Sie beschäftigen sich mit den Inhalten nur dann, wenn Sie einen «freien Kopf» dafür haben – und lernen somit effizienter.

Durch die Anrechnungsmöglichkeit der erbrachten Leistungen auf das Programm «St.Galler Management-Zertifikat» legen Sie darüber hinaus einen Grundstein für das Zertifikats-, Diplom- und MBA-Angebot der Universität St.Gallen.

Kursziel

Die Anforderungen an Berufstätige im Managementbereich steigen, der Konkurrenzkampf wird stärker, der Zeitdruck grösser. Um an einer Weiterbildung teilzunehmen, reicht die Zeit während einer normalen Arbeitswoche meist nicht aus. Mit «management11plus» können Sie trotzdem und ganz individuell Ihren nächsten Karriereschritt vorbereiten. Die Seminare des eLearning-Programms können als Gesamtpaket oder einzeln gebucht werden.

Als Premium Distance-Learning umfasst «management11plus» die ganze Bandbreite von Erfolgsbestandteilen:

- Management-Know-how auf höchstem Niveau, vermittelt durch interaktive eLearning-Kurse, kompetente Fachberatung durch eTutoren,
- Übungsaufgaben, Lernerfolgskontrollen und Online-Foren zur verbesserten Lerneffizienz, Begleitbücher des führenden Schäffer-Poeschel-Verlags zur ausführlichen Unterstützung und Reflexion des Lernprozesses,
- Zugang zur Online-Datenbank «Handelsblatt Wirtschafts-Lexikon» mit BWL-Wissen von den renommiertesten deutschsprachigen Experten,
- qualifizierter Leistungsnachweis der Universität St.Gallen,
- Anrechnung auf das Zertifikatsprogramm «Essentials of Management» und damit Grundstein für das Diplom- und MBA-Angebot der Universität St.Gallen.

Für weitere Einzelheiten besuchen Sie bitte <http://www.management11plus.com>.

Studienaufbau

11 Kurse, 5 Themengebiete, 1 Perspektive

«management11plus» fasst die zentralen Grundlagen zeitgemässen Managements in den Bereichen Rechnungswesen & Finanzen, Strategie & Wandel, Marketing, Personalwesen und Nachhaltigkeit in komprimierter und doch umfassender Form zusammen.

- Rechnungswesen & Finanzen
- Rechnungswesen
- Finanzmanagement
- Strategie & Wandel
- Strategische Analyse

- Management von Strategieprozessen
- Strategien von Geschäftseinheiten
- Wertschöpfung
- Erfolgreiche Geschäftsmodelle
- Change Management
- Marketing
- Internationales Personalmanagement
- Management unternehmerischer Nachhaltigkeit

Jedes der 11 Seminare schliesst mit einer Lernerfolgskontrolle (Multiple Choice-Fragen) ab, deren Ergebnisse auch Ihre Endnote bilden. Bei der Absolvierung der Seminare müssen Sie mindestens 60 Punkte in den jeweiligen Lernerfolgskontrollen erreichen. Nach dem erfolgreichen Abschluss des gesamten Programms erhalten Sie einen qualifizierten Leistungsnachweis der Universität St.Gallen.

Teilnehmerkreis

Das Programm richtet sich an alle, die für ihr berufliches Fortkommen eine solide Grundlage an Managementwissen nach internationalen Standards benötigen und dies in maximaler zeitlicher und räumlicher Flexibilität erwerben wollen.

Neue Konzepte für den Verwaltungsrat (Der VR als Gestaltungs- und Controllingteam)



VR-Programm 2014 mit Abschlusszertifikat für erfahrene und angehende VR-Präsident(inn)en und VR-Mitglieder
20. und 21. Durchführung

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance
Daten: 31.01.2014–20.06.2014
Gesamtdauer: 6 Tage
Bewerbungsschluss: 31.12.2013
Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz
Preis: CHF 7'750.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 72
F | +41 (0)71 866 28 10
E | vr-seminare@unisg.ch
www.icfcg.org

Kundennutzen

Vermittlung der neuesten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen und Konzepte zur wirksamen Führung und Aufsicht von Unternehmen sowie Erfahrungsaustausch mit VR- und GL-Vorsitzenden und -Mitgliedern.

Kursziel

Die jüngsten Ereignisse in der Schweizer VR-Praxis haben gezeigt, dass sich die Anforderungen an den Verwaltungsrat stark verändert haben.

In unserem 6-teiligen VR-Intensiv-Seminar diskutieren wir aktuelle Probleme der gegenwärtigen VR-Praxis, Anforderungen an die zukünftige Gestaltung und neue integrierte Konzepte des Board-Managements. Die Teilnehmenden werden angeregt, ihre eigene VR-Tätigkeit zu evaluieren und ihre VR-Konzepte weiterzuentwickeln.

Studienaufbau

Jeweils monatlich ein Freitag von 16.30 bis 22.00 Uhr

1. Teil: 31.1.2014 oder 22.8.2014

Die normative Board-Funktion

«Einführung ins Board-Management sowie Board Standards und rechtliche Rahmenbedingungen»

Prof. Dr. Martin Hilb

David Frick

Prof. Dr. Simon Grand

Prof. Dr. Roland Müller

2. Teil: 28.2.2014 oder 26.9.2014

Die strategische Board-Funktion

«Der VR als Gestaltungsrat»

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Prof. Dr. Martin Hilb

Prof. Dr. Harry Korine

Prof. Dr. Roland Müller

3. Teil: 28.3.2014 oder 24.10.2014

Die finanzwirtschaftliche Board-Funktion

«Der VR als Controllingrat»

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Prof. Dr. Peter Leibfried

Dr. Mark Macus

4. Teil: 25.4.2014 oder 21.11.2014

Die personelle Board-Funktion

«Die gezielte Gewinnung, Zusammensetzung, Beurteilung, Honorierung und Förderung von VR und GL»

Prof. Dr. Martin Hilb

Michael Hilti

Prof. Dr. Winfried Ruigrok

5. Teil: 23.5.2014 oder 12.12.2014

Die führungsmässige Board-Funktion

«VR und Risiko-, Krisen- und Sitzungs-Management»

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Dr. Alexander Krebs

Dr. Reto Müller

Prof. Dr. Roland Müller

6. Teil: 20.6.2014 oder 16.1.2015

Die kommunikative Board-Funktion

«Information, Kooperation zwischen und Erfolgsevaluation von VR und GL»

Prof. Dr. Martin Hilb

Hans Klaus

Ruth Metzler

Prof. Dr. Roland Müller

Falls Sie nicht an allen Blocks teilnehmen können, bieten wir Ihnen die Möglichkeit, entsprechende Module flexibel in der 21. Durchführung zu besuchen. Der Start des Programms ist somit in jedem Teil möglich.

Daten der nächsten Durchführungen:

21. Durchführung:

22.8. / 26.9. / 24.10. / 21.11. / 12.12.2014 / 16.1.2015

22. Durchführung:

30.1. / 27.2. / 27.3. / 24.4. / 29.5. / 26.6.2015

23. Durchführung:

3.7. / 7.8. / 4.9. / 2.10. / 6.11. / 4.12.2016

Teilnehmerkreis

Erfahrene und angehende Präsidenten, Delegierte und Mitglieder von Verwaltungsräten und GL-Vorsitzende von Schweizer Aktiengesellschaften.

Führung und Aufsicht mit Zahlen



6. ERFA-Tagung für Vorsitzende und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance

Daten: 14.11.2014–14.11.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 07.11.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 950.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und relevante VR-Kennzahlen für Vorsitzende und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen.

Kursziel

Führen und Beaufsichtigen des Unternehmens mit Zahlen gehören zu den zentralen VR-Funktionen.

An dieser aktuellen ERFA-Tagung werden neue, praxiserprobte Konzepte der Führung und Aufsicht mit Zahlen vorgestellt und diskutiert und die Teilnehmenden angeregt, die eigenen finanz- und informationswirtschaftlichen Konzepte auf VR-Ebene weiterzuentwickeln.

Studienaufbau

- Der VR als Gestaltungs- und Controllingrat
Prof. Dr. Martin Hilb
- Finanzwirtschaftliche Führung und Aufsicht mit Zahlen
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs
- Personalorientierte Führung und Aufsicht mit Zahlen
Prof. Dr. Martin Hilb
- Rechtliche Voraussetzungen der Führung und Aufsicht mit Zahlen
Prof. Dr. Roland Müller
- Marktorientierte Führung und Aufsicht mit Zahlen
Dr. Hermann Stern
- Führung und Aufsicht des Verwaltungsrates mit Zahlen
Eine praktische Anwendung
Prof. Dr. Stefan-Andreas Sander
- Folgerungen für die Praxis
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Referenten

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
Verwaltungsrats-Präsident in verschiedenen namhaften Unternehmen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des International Center for Corporate Governance

Prof. Dr. Roland Müller,
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Universität St.Gallen, Verwaltungsrats-Präsident und -Mitglied namhafter Unternehmen

Prof. Dr. Stefan-Andreas Sander,
Professor an der Steinbeis-Universität Berlin

Dr. Hermann Stern,
Geschäftsführer der Obermatt AG

Teilnehmerkreis

Vorsitzende und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen.

VR-Seminar für erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen



7. ERFA-Tagung für erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance

Daten: 27.02.2014–27.02.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 20.02.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 480.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstr. 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

Vermittlung der neuesten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen und Konzepte zur wirksamen Führung und Aufsicht von Unternehmen sowie Erfahrungsaustausch mit erfahrenen und angehenden Verwaltungsrätinnen.

Kursziel

- Im ersten Teil sollen aktuelle Probleme der gegenwärtigen und die Anforderungen an die zukünftige VR-Praxis diskutiert und der VR als Gestaltungs- und Controllingrat vorgestellt werden.
- Im zweiten Teil sollen aufgrund der Tatsache, dass Frauen in Schweizer Verwaltungsräten unterrepräsentiert sind, in Workshops mögliche Lösungsansätze entwickelt werden.

Studienaufbau

- Aktuelle Probleme und Herausforderungen der Corporate Governance:
Der VR als Gestaltungs- und Controllingrat
Prof. Dr. Martin Hilb
 - Rechtliche Grundlagen der Corporate Governance
Prof. Dr. Roland Müller
 - Das Female Board: Erfahrungsberichte
Ruth Metzler, Arianne Moser
 - NetWorkShops: In Gruppen werden Lösungsansätze für den gezielten Einsatz von Frauen in Verwaltungsräten diskutiert.
- Moderation:**
Dr. Doris Aebi
Doris Albisser
Dr. Ida Hardegger und
Alice Scherrer
- Präsentation und Diskussion der Ergebnisse im Plenum
 - Folgerungen für die VR-Praxis
Prof. Dr. Dres h.c. Rolf Dubs

Referenten

Dr. Doris Aebi,
VR-Vize-Präsidentin des MIGROS Genossenschaftsbundes

Doris Albisser, MBA-HSG
CEO und Delegierte des Verwaltungsrates der CLS Communication AG

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
Präsident und Mitglied des VR verschiedener namhafter Unternehmen

Dr. Ida Hardegger,
Verwaltungsrätin in namhaften Schweizer Unternehmen, vormals CEO eines börsenkotierten Unternehmens

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des International Center for Corporate Governance

Ruth Metzler,
a. Bundesrätin, VR-Präsidentin der OSEC,
Verwaltungsrätin der Bühler AG und der AXA Winterthur

Arianne Moser,
Verwaltungsrätin bei Bernina, Schild und Dropa

Prof. Dr. Roland Müller,
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Universität St.Gallen, Mitglied des Verwaltungsrates verschiedener namhafter Unternehmen

Alice Scherrer-Baumann,
Regierungsrätin und Landammann von Appenzell Ausserrhoden (bis Mai 2006),
VR-Vizepräsidentin der Concordia Gruppe

Teilnehmerkreis

Erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen.

VR-Sekretär(in)



Rollen, Aufgaben und Kompetenzen der VR-Sekretärin und des VR-Sekretärs

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance

Daten: 10.09.2014–10.09.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 03.09.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 850.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue Arbeitsinstrumente zur Führung und Aufsicht für VR-Sekretäre/VR-Sekretärinnen.

Kursziel

Vorstellung und Diskussion neuer Konzepte zur Führung und Aufsicht für VR-Sekretäre.

Studienaufbau

- Hauptprobleme von VR-Sekretär(inn)en von Unternehmen in der Schweiz
Aus Sicht der Teilnehmenden
- Betriebswirtschaftliche Aspekte der Corporate Governance für VR-Sekretäre
Prof. Dr. Martin Hilb
- Rechtliche Aspekte der Corporate Governance für VR-Sekretäre
Prof. Dr. Roland Müller
- Vom VR-Sekretär/Von der VR-Sekretärin zum Corporate Governance Officer
Dr. Christian Wind

Referenten

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des International Center for Corporate Governance

Prof. Dr. Roland Müller,
Präsident und Mitglied des Verwaltungsrates verschiedener Unternehmen und VR-Sekretär der Ricola AG, Titularprofessor an der HSG und Dozent an der Universität Bern

Dr. Christian Wind,
vormals VR-Sekretär der Holcim Ltd. und der Hilti AG, Partner der Anwaltskanzlei Bratschi, Wiederkehr & Buob

Teilnehmerkreis

VR-Sekretärinnen und VR-Sekretäre von börsenkotierten und nicht börsenkotierten Unternehmen der Schweiz.

Wirksame Führung und Aufsicht von Banken



2. ERFA-Tagung für Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen von Banken

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance

Daten: 19.09.2014–19.09.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 12.09.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 950.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue VR-Instrumente für Vorsitzende und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen von Banken.

Kursziel

Banken benötigen branchenspezifische, professionell ausgewählte Führungs- und Aufsichtsgremien. In dieser aktuellen ERFA-Tagung werden neue, praxiserprobte Konzepte der Führung und Aufsicht von Banken vorgestellt und diskutiert und die Teilnehmenden angeregt, ihre Bank-Governance-Konzepte weiterzuentwickeln.

Studienaufbau

- Hauptprobleme der Führung und Aufsicht von Banken
aus Sicht der Teilnehmenden
- Neues Konzept zur wirksamen Führung und Aufsicht von Banken und ihren Niederlassungen
Prof. Dr. Martin Hilb
- Bank-Governance-Praxis
Prof. Dr. Beat Bernet
- Governance von Gross-, Genossenschafts- und Kantonalbanken
vorgestellt von namhaften Bankenvertretern
- Aufgaben, Verantwortung und Haftung von VR-Mitgliedern von Banken
Prof. Dr. Roland Müller
- Folgerungen für die Praxis
aus Sicht der Teilnehmenden

Referenten

Prof. Dr. Beat Bernet,
Unternehmer, vormals Verwaltungsrats-Präsident der Zuger Kantonalbank und Verwaltungsrat der VP Bank

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des International Center for Corporate Governance

Prof. Dr. Roland Müller,
Titularprofessor an der Universität St.Gallen und Verwaltungsrats-Präsident und -Mitglied verschiedener namhafter Organisationen

Mit namhaften Bankenvertretern je einer Gross-, Genossenschafts- und Kantonalbank

Teilnehmerkreis

Vorsitzende und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen von Banken in der Schweiz.

Wirksame Führung und Aufsicht von Familiengesellschaften



20. ERFA-Tagung für Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungs- räten von Familiengesellschaften

Anbieter: IMP-HSG / International Center for
Corporate Governance

Daten: 29.08.2014–29.08.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 22.08.2014

Veranstaltungsort: Luzern, Schweiz

Preis: CHF 850.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue VR-Instrumente für
Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungs-
räten und Geschäftsleitungen von Familien-
gesellschaften.

Kursziel

Wie die jüngsten Praxisbeispiele in der
Schweiz gezeigt haben, hat sich die Rolle des
Verwaltungsrates von Familiengesellschaften
in den letzten Jahren stark gewandelt.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieser
20. ERFA-Tagung für Verwaltungsräte erhalten
Gelegenheit, Zukunftstrends und neue, praxis-
erprobte VR-Instrumente für Familiengesell-
schaften kennenzulernen und zu diskutieren.

Studienaufbau

- Der Verwaltungsrat von Familiengesell-
schaften als Gestaltungs- und Controllingteam
Prof. Dr. Martin Hilb
- Unternehmer-Nachfolge in
Familiengesellschaften
Prof. Dr. Simon Grand
- Das Beispiel TRISA
Adrian Pfenniger
- Rechtliche Anforderungen an den Verwal-
tungsrat von Familiengesellschaften
Prof. Dr. Roland Müller
- Governance-Strukturen in langfristig
erfolgreichen Familienunternehmen
Prof. Dr. Thomas Zellweger
- Folgerungen für die Verwaltungsrats-Praxis
von Familiengesellschaften in der Schweiz
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Referenten

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
Präsident und Mitglied des Verwaltungsrates
verschiedener Familienunternehmen

Prof. Dr. Simon Grand,
Unternehmer und Assistenz-Professor an der
Universität St.Gallen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des Center for
International Corporate Governance

Prof. Dr. Roland Müller,
Titularprofessor an der Universität St.Gallen,
Präsident und Mitglied des Verwaltungsrates
verschiedener namhafter Familienunter-
nehmen

Adrian Pfenniger,
Unternehmer, CEO der Trisa AG

Prof. Dr. Thomas Zellweger,
Direktor des Center for Family Business der
Universität St.Gallen

Teilnehmerkreis

Präsidenten, Delegierte und Mitglieder des
Verwaltungsrates sowie Geschäftsleiter von
Familiengesellschaften.

Wirksame Führung und Aufsicht von Genossenschaften



11. ERFA-Tagung für Vorsitzende und Mitglieder der Verwaltung und der Geschäftsleitung von Genossenschaften

Anbieter: IMP-HSG / International Center for
Corporate Governance

Daten: 05.12.2014–05.12.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 28.11.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 750.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue VR-Instrumente für
Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungen
von Genossenschaften.

Kursziel

Wie die jüngsten Praxisbeispiele in der
Schweiz gezeigt haben, hat sich die Rolle der
Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungen
von Genossenschaften in den letzten Jahren
stark gewandelt.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die-
ser 11. ERFA-Tagung erhalten Gelegenheit,
die Zukunftstrends und neue Konzepte der
Führung und Aufsicht von Genossenschaften
kennenzulernen und zu diskutieren.

Studienaufbau

- Heutige Anforderungen an den «Verwal-
tungsrat» einer Genossenschaft
(Eröffnungsreferat mit Diskussion)
Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm
- Hauptprobleme in der gegenwärtigen Füh-
rung und Aufsicht von Genossenschaften
sowie Anforderungen an das zukünftige
VR-Konzept von Genossenschaften
aus Sicht der Teilnehmenden
- Neues Konzept der integrierten Führung
und Aufsicht von Genossenschaften
Prof. Dr. Martin Hilb
- Das Pflichtenheft des «Verwaltungsrates»
von Genossenschaften
(Referat mit Diskussion)
Prof. Dr. Roland Müller
- Praxisbeispiel MIGROS
 - aus Sicht der Verwaltung
Dr. Doris Aebi
 - aus Sicht der Genossenschafter/innen
Ursula Nold-Meier
- Folgerungen für die Führung und Aufsicht
von Genossenschaften
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Referenten

Dr. Doris Aebi,
Vize-Präsidentin des Verwaltungsrates des
MIGROS-Genossenschaftsbundes

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
Präsident und Mitglied des Verwaltungsrates
verschiedener namhafter Unternehmen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des Internati-
onal Center for Corporate Governance

Prof. Dr. Roland Müller,
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Uni-
versität St.Gallen, Präsident und Mitglied des
Verwaltungsrates verschiedener namhafter
Unternehmen

Ursula Nold-Meier,
Präsidentin des Migros-Genossenschaftsrates

Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm,
Präsident des Verwaltungsrates der Raiffeisen
Schweiz

Teilnehmerkreis

Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungen
und Geschäftsleitungen von Genossenschaf-
ten.

Wirksame Führung und Aufsicht von Non-Profit-Organisationen



6. ERFA-Tagung für Präsidenten und Mitglieder von Aufsichtsgremien und GL-Vorsitzenden von Non-Profit-Organisationen

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance

Daten: 17.10.2014–17.10.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 10.10.2014

Veranstaltungsort: Luzern, Schweiz

Preis: CHF 480.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue VR-Instrumente für Vorsitzende und Mitglieder von Verwaltungsräten/Vorständen und GL-Vorsitzende von Non-Profit-Organisationen.

Kursziel

Non-Profit-Organisationen benötigen professionell ausgewählte Führungs- und Aufsichtsgremien. In dieser aktuellen ERFA-Tagung werden neue, praxiserprobte Konzepte der Führung und Aufsicht von NPOs vorgestellt und diskutiert und die Teilnehmenden angeleitet, ihre VR-Konzepte weiterzuentwickeln.

Studienaufbau

- Hauptprobleme der Führung und Aufsicht von NPOs
aus Sicht der Teilnehmenden
- Neues Konzept der wirksamen Führung und Aufsicht von NPOs
Prof. Dr. Martin Hilb
- Aufgaben, Verantwortung und Haftung von Aufsichtsgremienmitgliedern von NPOs
Prof. Dr. Roland Müller
- Der NPO-Vorstand als Gestaltungsrat
Dr. Hans Jöhr
- Der NPO-Vorstand als Controllingrat
Kaspar Müller
- Folgerungen für die Praxis
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Referenten

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
Verwaltungsrats-Präsident und -Mitglied verschiedener namhafter Organisationen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Präsident und Deligierter der Swiss Board Foundation, Präsident von Schweizer Jugend forscht und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Dr. Hans Jöhr,
Konzernverantwortlicher für Agriculture der Nestlé S.A. sowie Präsident verschiedener namhafter NPOs

Kaspar Müller,
Verwaltungsrats-Präsident von Ethos

Prof. Dr. Roland Müller,
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Universität St.Gallen und Verwaltungsrats-Präsident und -Mitglied verschiedener namhafter Organisationen

Teilnehmerkreis

Vorsitzende und Mitglieder von Aufsichtsgremien und Geschäftsleitungen von Non-Profit-Organisationen.

Wirksame Führung und Aufsicht von öffentlichen Unter- nehmen



10. ERFA-Tagung für Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen öffentlicher Unternehmen

Anbieter: IMP-HSG / International Center for
Corporate Governance

Daten: 04.04.2014–04.04.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 28.03.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 650.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue VR-Instrumente für
Präsidenten und Mitglieder des Verwaltungsrates
von öffentlichen Unternehmen.

Kursziel

Wie die jüngsten Praxisbeispiele in der
Schweiz gezeigt haben, hat sich die Rolle des
Verwaltungsrates von öffentlichen Unterneh-
men in den letzten Jahren stark gewandelt.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieser
10. ERFA-Tagung für Verwaltungsräte öffentlicher
Unternehmen erhalten Gelegenheit,
die Zukunftstrends und neue Konzepte des
Verwaltungsrats-Managements in öffent-
lichen Unternehmen kennenzulernen und zu
diskutieren.

Studienaufbau

- Hauptprobleme in der gegenwärtigen
Verwaltungsrats-Praxis von öffentlichen
Unternehmen in der Schweiz sowie Anfor-
derungen an das zukünftige VR-Konzept
aus Sicht der Teilnehmenden
- Neues Konzept der wirksamen Führung
und Aufsicht von öffentlichen
Unternehmen
Prof. Dr. Martin Hilb
- Rechtliche Anforderungen an den Verwal-
tungsrat in öffentlichen Unternehmen
Prof. Dr. Roland Müller
- Der Verwaltungsrat als Gestaltungsrat
Jean-Michel Cina
- Der Verwaltungsrat als Controllingrat
Prof. Dr. Kuno Schedler
- Folgerungen für die Verwaltungsrats-Praxis
öffentlicher Unternehmen
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Referenten

Jean-Michel Cina,
Staatsrat des Kantons Wallis

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
Präsident und Mitglied des Verwaltungsrats
verschiedener namhafter Organisationen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des Internatio-
nal Center for Corporate Governance

Prof. Dr. Roland Müller,
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Uni-
versität St.Gallen, Präsident und Mitglied des
Verwaltungsrates verschiedener namhafter
Organisationen

Prof. Dr. Kuno Schedler,
Dean der School of Management der Universi-
tät St.Gallen, Direktor des IMP-HSG

Teilnehmerkreis

Präsidenten und Mitglieder des Verwaltungsrates
und der Geschäftsleitung von öffentli-
chen Unternehmen.

Wirksame Führung und Aufsicht von Pensionskassen



10. ERFA-Tagung für Vorsitzende und Mitglieder von PK-Stiftungs- räten

Anbieter: IMP-HSG / International Center for
Corporate Governance

Daten: 04.07.2014–04.07.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 27.06.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 950.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue VR-Instrumente für Präsidenten und Mitglieder von Stiftungsräten und Geschäftsführer von Pensionskassen sowie Finanz- und Personalverantwortliche.

Kursziel

Wie die jüngsten Praxisbeispiele in der Schweiz gezeigt haben, hat sich die Rolle des Stiftungsrates von Pensionskassen in den letzten Jahren stark gewandelt.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieser 10. ERFA-Tagung erhalten Gelegenheit, die Zukunftstrends und neue Konzepte des Stiftungsrats-Managements von Pensionskassen kennenzulernen und zu diskutieren.

Studienaufbau

- Hauptprobleme der und Anforderungen an die Pensionskassen-Aufsichtsgremien in der Schweiz
aus Sicht der Teilnehmenden
- Integrierte Führung und Aufsicht von Pensionskassen
Prof. Dr. Martin Hilb
- Verantwortung, Rechte und Haftung von Stiftungsratsmitgliedern
Prof. Dr. Thomas Geiser
- Best Practices im Anlageprozess (durch mehr Transparenz und Effizienz)
Joachim Schoss
- Anpassung der Stiftungsreglemente an neue Gegebenheiten und Vermeidung von Interessenskonflikten von Stiftungsräten
Prof. Dr. Thomas Geiser
- Risiko-Management auf PK-Aufsichtsratsgremienebene
Prof. Dr. Roland Müller
- Der Stiftungsrat als Gestaltungsrat – Handlungsoptionen im Anlagebereich
Dr. Magne Orgland
- Der Stiftungsrat als Controllingrat
Jeannette Leuch
- Folgerungen für die Stiftungsratspraxis von Pensionskassen
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs

Referenten

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
Präsident und Mitglied des Verwaltungsrates
verschiedener namhafter Unternehmen

Prof. Dr. Thomas Geiser,
Direktor des Forschungsinstituts für Arbeit
und Arbeitsrecht der Universität St.Gallen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des Internatio-
nal Center for Corporate Governance

Jeanette Leuch,
Verwaltungsrats-Präsidentin der Invalue AG

Prof. Dr. Roland Müller,
Titularprofessor an der Universität St.Gallen
und VR-Präsident und -Mitglied verschiedener
namhafter Organisationen

Dr. Magne Orgland,
CEO der 1741 Asset Management AG

Joachim Schoss,
Gründer von Scout24, VR der NZZ und Unter-
nehmer

Teilnehmerkreis

Präsidenten und Mitglieder von Stiftungsräten
und Geschäftsführer von Pensionskassen
sowie Finanzchefs (CFOs) und Personalverant-
wortliche.

Wirksame Führung und Aufsicht von Schulen



Für Vorsitzende und Mitglieder von Schulräten und -leitungen

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance

Daten: 16.05.2014–16.05.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 09.05.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 425.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

F | +41 (0)71 866 28 10

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Austausch und Kennenlernen von neuen Instrumenten zur Führung und Aufsicht von Schulen für Vorsitzende und Mitglieder von Schulräten und -leitungen.

Kursziel

Die Teilnehmenden erhalten Gelegenheit, Zukunftstrends und neue Konzepte der Führung und Aufsicht von Schulen kennenzulernen und zu diskutieren.

Studienaufbau

- Eröffnung
Vorstellung der Teilnehmenden und des Programms
- Hauptprobleme der Führung und Aufsicht von Schulen in der Schweiz
Aus Sicht der Teilnehmenden
- Besonderheiten der Führung und Aufsicht von Schulen in der Schweiz
(Best Practice-Beispiel)
- Die Führungsfunktion in Schulen
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs
- Die gezielte Selektion, Beurteilung, Honorierung und Förderung von Lehrkräften
Prof. Dr. Martin Hilb
- Die Aufsichtsfunktion in Schulen
Prof. Dr. Kuno Schedler
- Gezielte Erfolgsevaluation in der Schule
Prof. Dr. Martin Hilb

Referenten

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,
vormals Rektor der Universität St.Gallen,
Präsident des Verwaltungsrates namhafter
Organisationen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Managing Partner des International Center for
Corporate Governance, Präsident der Stiftung
Schweizer Jugend forscht sowie Vize-Präsident
des Universitätsrates der Universität Luzern

Patrick Hilb,
Schulleiter in Uzwil und Kantonsrat
des Kantons St.Gallen

Prof. Dr. Kuno Schedler,
Dean der School of Management der Univer-
sität St.Gallen, Direktor des IMP-HSG sowie
Präsident der Stiftung Paraplegiker-Forschung

Teilnehmerkreis

Vorsitzende und Mitglieder von Schulräten
und Schulleitungen.

Wirksame Führung und Aufsicht von Spitälern



19. ERFA-Tagung für Verwaltungsräte und Leitungsteams von Spitälern sowie für Chefärzte

Anbieter: IMP-HSG / International Center for Corporate Governance

Daten: 17.01.2014–17.01.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 10.01.2014

Veranstaltungsort: Luzern, Schweiz

Preis: CHF 950.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Andrea Schmid
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 72
F | +41 (0)71 866 28 10
E | vr-seminare@unisg.ch
www.icfcg.org

Kundennutzen

ERFA-Tagung und neue VR-Instrumente für Präsidenten und Mitglieder von Spital-Verwaltungsräten sowie Vorsitzende und Mitglieder von Spital- und Klinik-Leitungen.

Kursziel

An dieser ERFA-Tagung werden von namhaften Referenten neue, praxiserprobte Konzepte des Verwaltungsrats von Spitälern vorgestellt und diskutiert. Dadurch sollen die Teilnehmenden Anregungen erhalten, ihre eigenen Verwaltungsratskonzepte weiterzuentwickeln.

Studienaufbau

- Eröffnungsreferat
Prof. Dr. Thomas Szucs
- Probleme der Führung und Aufsicht in Schweizer Spitälern
aus Sicht der Teilnehmenden
- Anforderungen an die Führung und Aufsicht von Spitälern
aus Sicht der Teilnehmenden
- Integrierte Führung und Aufsicht von Spitälern
Prof. Dr. Martin Hilb
- Rechtliche Anforderungen an den Spital-Verwaltungsrat
Prof. Dr. Andreas Binder
- Risiko-Management auf VR-Ebene in Spitälern
Prof. Dr. Roland Müller
- Der Spital-VR als Gestaltungsrat
Dr. Thomas Kehl
- Der Spital-VR als Controllingrat
Rita Ziegler
- Folgerungen für die Führung und Aufsicht von Spitälern in der Schweiz

Referenten

Prof. Dr. Andreas Binder,
Rechtsanwalt, Partner des International Center for Corporate Governance, Verwaltungsrat in verschiedenen Organisationen

Prof. Dr. Martin Hilb,
Gründer und Managing Partner des International Center for Corporate Governance

Dr. Thomas Kehl, Dr. med., MBA
Verwaltungsrats-Präsident des Spitalverbunds AR, Vorsitzender der GL der Zürcher Höhenkliniken Davos und Wald

Prof. Dr. Roland Müller,
Titularprofessor an der Universität St.Gallen und VR-Präsident und -Mitglied verschiedener namhafter Organisationen

Prof. Dr. med. Thomas Szucs,
Verwaltungsrats-Präsident der Helsana-Gruppe, Spitalrat Uri und Verwaltungsrats-Präsident der BB Biotech AG

Rita Ziegler,
Vorsitzende der Direktion des Universitäts-spitals Zürich, Verwaltungsrätin der Solothurner Spitäler

Teilnehmerkreis

Präsidenten und Mitglieder von Spital-Verwaltungsräten sowie Vorsitzende und Mitglieder von Spital-Leitungen und Chefärzte.

Building Sustainable Strategies



From Strategic Initiatives to Change Management

Provider: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft
Dates: 09.09.2014–11.09.2014
Duration: 3 days
Application deadline: 01.08.2014
Location: St.Gallen, Switzerland
Price: CHF 7'400.–
Language: English

Contact:
Jasmina Imamovic
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 68
F | +41 (0)71 224 28 84
E | jasmina.imamovic@unisg.ch
www.building-sustainable-strategies.com

Programme benefits

You learn in a structured manner about the different fields of strategy work, including many current examples and cases. In this way you acquire a set of effective tools for successful strategic management of a company or business unit.

Objective

How do I design my strategy process? What do I have to keep in mind when formulating my strategy? How do I implement it? How do I recognize whether I am on the right track? These are questions that are thoroughly analysed in this seminar using the St.Gallen General Management Navigator.

Structure

Preparation by means of eLearning and eMentoring makes certain that all participants are at the same level of knowledge when joining the classroom session. They can then use their time with the experienced experts from the University of St.Gallen to raise questions about applying the principles learned and to delve deeper into specific aspects.

Experts

Prof. Dr. Dr. Tomi Laamanen
Prof. Dr. Claus Jacobs

Target group

Managers from the business and public sectors, for whom strategic decisions and their implementation play an important role in their work.

Strategien nachhaltig verwirklichen



Strategiearbeit erfolgreich gestalten – 12. Durchführung

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft
Daten: 02.07.2014–05.07.2014
Gesamtdauer: 6 Tage
Bewerbungsschluss: 01.06.2014
Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz
Preis: CHF 7'400.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Louis Hartmann
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 26
F | +41 (0)71 224 28 84
E | louis.hartmann@unisg.ch
www.strategien-nachhaltig-verwirklichen.ch

Kundennutzen

Sie lernen die einzelnen Felder der Strategiearbeit strukturiert und mit vielen aktuellen Beispielen aus der Praxis kennen und eignen sich damit ein wirksames Instrument zur strategischen Unternehmensführung an.

Kursziel

Wie gestalten Sie den Prozess ihrer Strategiearbeit am besten? Was müssen Sie bei der inhaltlichen Formulierung ihrer Strategie beachten? Wie setzen Sie sie um? Woran erkennen Sie, ob Sie auf dem rechten Weg sind? Das sind Fragestellungen, denen in diesem Seminar anhand des St.Galler Management Navigators auf den Grund gegangen wird.

Studienaufbau

Die Vorbereitung durch das eLearning und eMentoring stellt sicher, dass alle Teilnehmenden im Präsenzseminar auf einem angemessenen Wissensstand sind. Die Zeit mit den erfahrenen Experten der Universität St.Gallen kann darum effizient für Fragen der Anwendung und für die Vertiefung spezieller Aspekte genutzt werden.

Experten

Prof. Dr. Günter Müller-Stewens
Prof. Dr. Christoph Lechner

Teilnehmerkreis

Führungskräfte aus der Wirtschaft und aus öffentlichen Institutionen, in deren Arbeit strategische Entscheide und deren Verwirklichung eine wichtige Rolle spielen.

Intensive seminar «Business Engineering Accelerated»



Transforming IT organisations

Provider: IWI-HSG – Institute of Information Management

Dates: 27.11.2014–06.12.2014

Duration: 8 days

Application deadline: 31.10.2014

Location: St.Gallen, Switzerland

Price: CHF 9'700.–

Language: English

Inklusive: Lunch

Contact:

Dr. Jochen Müller

Mueller-Friedberg-Strasse 8, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 90

F | +41 (0)71 224 21 89

E | jochen.mueller@unisg.ch

www.bea.iwi.unisg.ch

Programme benefits

«Having come to St.Gallen with only the vaguest understanding of Business Engineering I find, eight days later, that I have a significant kitbag of skills to bring real, immediate and demonstrable value to my IT and business organisations.»

Jonathan White

Global Head of Solution Delivery
Management - Client, Adecco UK & ROI Group

With our Executive Program on Business Engineering, we present you a condensed seminar introducing the relevant Business Engineering concepts and giving you a broad understanding of the different components they offer. In eight intensive days, you will acquire an understanding of the concepts, discuss them with fellow executives and apply them to your own business background.

Information technology has been and will be a major driver for change. It enables new business models, requires adopted strategies, changes operations and is a facilitator as well as a demand driver for business transformation. Transformation requires skills, competence and a methodology. With the Business Engineering Framework developed at the University of St.Gallen and widely used in larger and smaller business transformation opportunities, there is a holistic approach available. It combines the relevant management fields and leadership aspects to guide you through successful transformation projects.

Objective

The Business Engineering approach helps to improve change and transformation in organisations. With this focus, several important topics are covered from an integrated point of view: Corporate strategic management, business opportunities and models derived from change issues are discussed as well as the process management and IT systems needed to support change. Developing leadership skills, change management and corporate culture also play an important role. To sum up, it is a program which primarily delivers competencies for «changing the business».

Structure

Our program starts annually in fall and will equip you with Business Engineering skills as well as important tools and methods for systematically dealing with change. The agenda of the seminar focuses on method and model-based Business Engineering and draws on our successful Executive MBA program. In theoretical and hands-on lectures as well as in practical trainings involving case studies, we will cover the following topics:

- Fundamentals of Business Engineering
- Strategy Alignment
- Business/IT-Alignment
- Process Management
- IT Transformation
- Change Leadership

Our lectures are conducted by University of St.Gallen faculty and experienced practitioners. A company visit and various networking events round off the eight-day program.

Admission

The program is designed for executives of all industries with at least three years of leadership experience and the interest to intensify their knowledge regarding business transformation from an IT perspective.

To be considered for the program, we kindly ask you to fill out the application form (download: www.bea.iwi.unisg.ch).

Target group

- Executives with at least three years of leadership experience of all industries
- Transformation experience or the intention to take such a role within the next 12 months
- Strong proficiency in written and spoken English.

Seminar «Integriertes Bestandsmanagement»



Wege zur Optimierung des Working Capitals

Anbieter: LOG-HSG – Lehrstuhl für Logistikmanagement

Daten: 03.03.2014–07.03.2014

Gesamtdauer: 5 Tage

Bewerbungsschluss: 14.02.2014

Veranstaltungsort: Romanshorn am Bodensee, Schweiz

Preis: CHF 4'900.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Prof. Dr. Wolfgang Stölzle
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 80

F | +41 (0)71 224 73 15

E | wolfgang.stoelzle@unisg.ch

www.logistik.unisg.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Mit dem Bestandsmanagement fokussiert das 5-tägige Intensivseminar, das der Lehrstuhl für Logistikmanagement (LOG-HSG) in Kooperation mit dem Institut für Fabrikanlagen und Logistik (IFA) anbietet, ein Thema, das im Tagesgeschäft selten ganzheitlich im Mittelpunkt steht.

Bestände erfüllen diverse Funktionen in Unternehmen und Supply Chains. Entscheide im Bestandsmanagement verursachen allerdings direkte wie indirekte Kosten. Da einzelne Unternehmensbereiche die Bestände häufig anhand unterschiedlicher Ziele optimieren, ergeben sich Spannungsfelder und Interessenkonflikte, die es durch ein integriertes Bestandsmanagement aufzulösen gilt.

In diesem Kontext stiftet das Seminar Nutzen in mehrfacher Hinsicht:

- Update aktueller Methoden und Techniken des Bestandsmanagements
- Interaktive Anwendung dieser Methoden und Techniken in Fallstudien mit Transfer auf konkrete Bestandsentscheidungen
- Erfahrungsaustausch mit hochkarätigen Anwendern und Entscheidern aus unterschiedlichen Branchen

Kursziel

Mittels Fachvorträgen, Fallstudien, Gruppendiskussionen und Supply Chain Games bringen Sie erfahrene Referenten auf interaktive Weise auf den neuesten Stand im Bestandsmanagement.

Nächster Seminartermin:

- 03.–07. März 2014

Studienaufbau

Das Seminar findet als Blockveranstaltung innerhalb einer Woche statt.

Montag:

- Grundlagen des Bestandsmanagements
- Bestandsstrategie
- Bestandskosten

Dienstag:

- Bestandsplanung
- Bestandscontrolling
- Selektive Lagerhaltung
- Bestandssenkung

Mittwoch:

- Trends im Bestandsmanagement und innovative Anknüpfungspunkte zur Working Capital-Optimierung in Supply Chains
- Lean Inventory Management

Donnerstag:

- Bestände in Produktionsunternehmen

Freitag:

- Bestände in Handelsunternehmen

Eine detaillierte Beschreibung des Seminarprogramms finden Sie in der Rubrik «Weiterbildung» auf der Lehrstuhl-Website unter www.logistik.unisg.ch.

Teilnehmerkreis

Zur Zielgruppe des Seminars gehören Führungskräfte aus

- Industrie,
- Handel und
- Logistikdienstleistung

in den Bereichen Produktion, Vertrieb, Einkauf, IT, Logistik, Disposition und Supply Chain Management, die Entscheidungen zum Bestandsmanagement mitprägen oder selbst verantworten.

Seminar «Integriertes Transportmanagement»



Wege zur Steigerung der (Öko-) Effizienz im Strassengüterverkehr

Anbieter: LOG-HSG – Lehrstuhl für Logistikmanagement
Daten: 18.11.2013–20.11.2013
Gesamtdauer: 3 Tage
Bewerbungsschluss: 11.11.2013
Veranstaltungsort: Arbon, Schweiz
Preis: CHF 2'600.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Markus Gogolin
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 72 85
F | +41 (0)71 224 73 15
E | markus.gogolin@unisg.ch
www.logistik.unisg.ch/Weiterbildung

Kundennutzen

Zunehmender Preisdruck im liberalisierten Wettbewerb, steigende Energiepreise, anhaltender Fortschritt in der Transport- und Informationstechnologie sowie eine höhere Umweltsensibilität haben sich zu zentralen Herausforderungen im Transportmanagement entwickelt. Industrie-, Handels- und Transportunternehmen können diesen ökonomisch und ökologisch motivierten Herausforderungen nur durch integrierte Managementkonzepte erfolgreich begegnen.

Dabei bilden die verursachungsgerechte Erfassung der Transportkosten, deren Zuordnung zu relevanten Leistungsgrössen (z.B. Touren oder Sendungen) sowie die standardkonforme Ermittlung von CO₂-Kennzahlen wichtige Grundlagen für sachgerechte und zielführende Managemententscheidungen. Diese Herausforderungen betreffen gleichermaßen Verladerunternehmen, z.B. bei Transportauschreibungen für komplexe Distributionsnetzwerke, als auch Transportunternehmen, z.B. bei der Erbringung von kundenspezifischen Transportleistungen.

Das Seminar greift die zentralen ökonomischen ebenso wie ausgewählte ökologische Themenfelder auf und vermittelt in einem integrativen Ansatz fundierte methodische sowie instrumentelle Kenntnisse.

Kursziel

In diesem Kontext stiftet das Seminar folgenden Nutzen:

- Einblick in bedeutende Trends und deren Auswirkungen auf den Transportmarkt sowie aktuelle Ansätze zur Kostenoptimierung und Preisbildung

- Update aktueller Methoden und Techniken im Bereich des Transportmanagements aus der Perspektive von Logistikdienstleistern und Verladern
- Fundierter Überblick über die zentralen Eckpfeiler des CO₂-Managements und Berechnung von unternehmensspezifischen CO₂-Kennzahlen
- Erfahrungsaustausch mit hochkarätigen Anwendern und Entscheidern aus der Logistikbranche und der verladenden Wirtschaft
- Insights von «Good Practices»

Studienaufbau

Das Seminar findet als dreitägige Blockveranstaltung statt.

Montag

- Entwicklungstrends auf dem Transportmarkt
- Kostenstrukturen und Preisbildung im Strassengütertransport

Dienstag

- Management der Transportkosten bei Logistikdienstleistern und Verladern
- Optimierungsansätze eines Transport- und Frachtenmanagements

Mittwoch

- Grundlagen des CO₂-Managements aus Logistikdienstleistersicht
- Standardkonforme Berechnung von CO₂-Emissionen (gem. DIN EN 16258 - Standard für den Transportsektor)
- Gestaltung nachhaltiger logistischer Geschäftsbeziehungen aus Verladersicht

Eine detaillierte Beschreibung des Seminarprogramms finden Sie in der Rubrik «Weiterbildung» auf der Website des Lehrstuhls unter www.logistik.unisg.ch.

Voraussetzungen

Zur Zielgruppe des Seminar gehören Führungskräfte aus

- Industrie,
- Handel und
- Logistikdienstleistung (speziell: Transport)

in den Bereichen Logistik, Distribution, Beschaffung, Supply Chain Management, Frachteneinkauf und Vertrieb von Transportleistungen.

Operational Excellence durch strategisches Prozessmanagement



Operative Exzellenz erfolgreich verwirklichen

Anbieter: IMP-HSG – Institut für Systemisches Management und Public Governance

Daten: 22.04.2014–26.04.2014

Gesamtdauer: 4 Tage

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 4'200.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Sandra Brocca

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 76

F | +41 (0)71 224 28 84

E | sandra.brocca@unisg.ch

www.imp.unisg.ch

Kundennutzen

Der heutige globalisierte Wettbewerb verlangt fortlaufend Produktivitätssteigerungen. Viele Unternehmungen versuchen dieser Herausforderung mit einer Kontrolle des Ressourceneinsatzes, d.h. mit einem straffen Kostenmanagement, beizukommen. Irgendeinmal sind aber die entsprechenden Möglichkeiten ausgereizt, und manchmal droht dann die Gefahr einer existenzbedrohenden «Magersucht». Was aber ist die Alternative?

Operational Excellence durch strategisches Prozessmanagement setzt nicht direkt an den Kosten, sondern an den tiefer liegenden Wurzeln der Kostenverursachung an.

Mangelhafter Kundenfokus, unzureichende Erwartungskklärungen, unnötige Friktionen an den Schnittstellen zwischen Kunden und Unternehmung sowie zwischen den einzelnen Funktionsbereichen, unklare Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten im Bereich der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit, und nicht zuletzt das unkontrollierte Wuchern einer Kontrollbürokratie sind die eigentlichen Kostentreiber und «Dissatisfyer» aus Sicht der Kunden.

Kursziel

Die Teilnehmenden lernen, wie schlummern-de Optimierungspotenziale (und oft auch Geschäftsmöglichkeiten) systematisch identifiziert und auf konstruktive, unternehmerische Weise ausgeschöpft werden können. Dies bildet heute auf vielen Märkten eine unabdingbare Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg.

Studienaufbau

In diesem Seminar wird anhand einer realen Fallstudie gezeigt und eintrainiert, wie ausgehend von einer Klärung der strategischen Positionierung und Profilierung die strategisch erfolgsentscheidenden Prozesse Schritt für Schritt optimiert werden können. Im Zentrum der Prozessoptimierung stehen somit die *tatsächlich gelebten Abläufe und Verhaltensweisen* des Arbeitsalltags, so wie diese routinemässig von den Mitarbeitenden vollzogen werden.

Zusammenfassend lernen die Teilnehmenden, wie ihre Unternehmungen und Organisationen zielgerichtet zur Entwicklung von **Prozesskompetenz** befähigt werden können, denn strategisches Prozessmanagement ist bis zu einem gewissen Grad eine Daueraufgabe.

Akademischer Leiter

Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm

Professor für Organization Studies an der Universität St.Gallen, Direktor am Institut für Systemisches Management und Public Governance

Experten

Dr. Mathias Müller

Seminarleiter, Dozent für Prozessmanagement an der Universität St.Gallen, geschäftsführender Partner der PRO4S & Partner GmbH

Dr. Lüder Tockenbürger

Dozent für Prozess- und Projektmanagement an der Universität St.Gallen, geschäftsführender Partner der PRO4S & Partner GmbH

Teilnehmerkreis

Das Seminar ist auf Führungskräfte aller Stufen ausgerichtet, die in ihren Organisationen (Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, Non-Profit-Organisationen, öffentliche Verwaltung, Spitäler usw.) jetzt oder zukünftig anspruchsvolle Strategien zur Entwicklung prozessorientierter Organisationsformen umsetzen und die Herausforderungen eines erfolgreichen Prozessmanagements bewältigen müssen.

Public Corporate Governance in der Praxis



Führung, Steuerung und Aufsicht von öffentlichen Unternehmen

Anbieter: IMP-HSG – Institut für Systemisches Management und Public Governance

Daten: 20.05.2014–20.05.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 09.05.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 680.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Monika Steiger

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 73 45

F | +41 (0)71 224 25 36

E | monika.steiger@unisg.ch

www.imp.unisg.ch

Kundennutzen

Der Fokus der Tagung richtet sich auf die Aufsicht, Steuerung und Kontrolle der öffentlichen Unternehmen im staatlichen Besitz, die Sicherstellung der Aufgabenerfüllung (Gewährleistung) und die Umsetzung der Ziele der öffentlichen Hand. Sie führt in die wichtigsten Themenstellungen der Steuerung öffentlicher Unternehmen ein.

Die Teilnehmenden

- erhalten eine Übersicht über die relevanten Themenfelder, die in der Steuerung öffentlicher Unternehmen zu regeln sind;
- stärken ihr Argumentarium in der Diskussion um Public Corporate Governance.

Kursziel

Übersicht geben über die Problembereiche und Lösungsansätze bei Unternehmen im Besitz oder mit massgebender Beteiligung der öffentlichen Hand.

Studienaufbau

Folgende Themen werden u.a. behandelt:

- Gesetzliche Grundlagen
- Eignerrolle und Leistungsvereinbarung
- Aufsicht und Controlling
- Strategische Führungsebene

Teilnehmerkreis

Die Tagung richtet sich an Führungskräfte, Expertinnen und Experten im Parlament, in der Exekutive, Verwaltung und Beratung, welche mit der Aufsicht, Steuerung und Kontrolle von öffentlichen Unternehmen zu tun haben.

Controlling für Manager



Was Nicht-Controller über Controlling wissen müssen. 21., 22. und 23. Durchführung

Anbieter: IWE-HSG – Institut für Wirtschaftsethik

Daten: 16.09.2013–31.12.2014

Gesamtdauer: 4 Tage

Bewerbungsschluss: 30.08.2013

Veranstaltungsort: Heiden, Schweiz

Preis: CHF 4'200.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Sandra Brocca
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 76

F | +41 (0)71 224 25 36

E | sandra.brocca@unisg.ch

www.imp.unisg.ch

Kundennutzen

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Grundlagen und Zusammenhänge eines führungsorientierten Controlling, gewissermassen die «Basics of Controlling for Non-Financials», kennen. Dazu gehören insbesondere:

- Ein modernes Controlling-Verständnis mit Klärung der Rollen und Verantwortung der Führungskräfte und des Controller (-Bereichs) in einem modernen Controlling-Prozess
- Grundkenntnisse zum Aufbau und zur Aussagekraft der externen Berichterstattung
- Das Ausloten von Möglichkeiten (und Grenzen) zur Messung der Unternehmenswertsteigerung und die Diskussion der Zusammenhänge zwischen Finanzplanung, Finanzierung und Investitionsplanung
- Die Erläuterung von Aufbau und Nutzen eines modernen betrieblichen Rechnungswesens einschliesslich Management-Informationssystem
- Das Kennenlernen konkreter Steuerungsmöglichkeiten der betrieblichen Wertschöpfung anhand einer integralen Fallstudie mithilfe von Deckungsbeitrags- und Break-even-Analysen, der Analyse von Make-or-buy-Entscheidungen und der Ermittlung der Prozesskosten.

«Ein überaus empfehlenswertes Seminar. Erstaunlich ist der grosse Unterschied zwischen dem Wissensstand an den Hochschulen und der Umsetzung in der Wirtschaft. Eine Herausforderung für die Wirtschaft, worin ich ein enormes Potenzial sehe.»
Christian Brüttsch, Leiter Rätia Energie, Schweiz

Kursziel

Um Führungsaufgaben kompetent ausüben zu können, benötigen Manager Grundwissen im Bereich Controlling. In einem abwechslungsreichen Mix von Vorträgen, Workshops und eigenen eingebrachten Fällen erarbeiten Sie die wichtigsten Grundlagen und Zusammenhänge eines führungsorientierten Controllings.

Das Seminar zum Bestseller

«Controlling für Manager» von Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm und Prof. Dr. Stefan Sander, 2012 in der 9., überarbeiteten und erweiterten Auflage im Verlag NZZ und im Campus-Verlag erschienen.

Studienaufbau

Die Themen werden in Form von Vorträgen, Fallstudien, Workshops und Anwendungen auf eigene Initiative erarbeitet.

Experte

Prof. Dr. Stefan Sander

Lehrbeauftragter für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St.Gallen, Professor an der Steinbeis-Hochschule Berlin

21. Durchführung: 16.09.–19.09.2013

22. Durchführung: 17.03.–20.03.2014

23. Durchführung: 08.09.–11.09.2014

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, die aufgrund ihrer beruflichen Tätigkeit an Controlling-Fragen interessiert sind, aber bisher (noch) keine Grundausbildung im Bereich von Controlling, Finanz- und Rechnungswesen absolviert haben.

Driving Financial Performance



Provider: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft
Dates: 12.06.2014–14.06.2014
Duration: 3 days
Application deadline: 30.04.2013
Location: St.Gallen, Switzerland
Price: CHF 6'300.–
Language: English

Contact:
Jasmina Imamovic
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 68
F | +41 (0)71 224 28 84
E | jasmina.imamovic@unisg.ch
www.driving-financial-performance.ch

Programme benefits

This compact seminar helps you to understand financial information more thoroughly, and enables you to communicate with the financial experts in your organization on a more equal basis. Thanks to your newly acquired knowledge you will be able to avoid financial traps, better evaluate risks and raise the value of your contribution in a targeted manner.

Objective

Managers are more and more frequently evaluated in terms of the competence and impact with which they contribute to growing these cash flows. Both with regards to company as well as personal goals it is therefore beneficial for every manager to understand and be able to act on the topdown financial targets and the bottom-up drivers of improved performance.

Structure

The preparation by means of eLearning and eMentoring makes certain that all participants are at the same level of knowledge when joining the classroom session. The physical presence with the experienced experts of the University of St.Gallen can then be utilised efficiently for questions about application.

Expert: Dr. Thorsten Truijens

Target group

Independent entrepreneurs and managers in the services, industrial or non-profit branches, who are interested in questions of financial management, but who have not yet received basic training in the areas of controlling, finance and accounting.

Finanzbewusst managen



Was Nicht-Finanzler über Finanzen wissen müssen

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft
Daten: 21.05.2014–23.05.2014
Gesamtdauer: 3 Tage
Bewerbungsschluss: 17.04.2014
Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz
Preis: CHF 6'300.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Louis Hartmann
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 26
F | +41 (0)71 224 28 84
E | management-seminare@unisg.ch
www.finanzbewusst-managen.ch

Kundennutzen

Dieses Kompaktseminar hilft Ihnen, Finanzinformationen besser zu verstehen und mit den Finanzexperten Ihrer Organisation «auf Augenhöhe» zu verkehren. Durch das neu erworbene Know-how vermeiden Sie finanzielle Fallgruben, können Risiken besser einschätzen und steigern gezielt Ihren Wertbeitrag.

Kursziel

Führungskräfte werden immer mehr daran gemessen, wie kompetent sie ihren eigenen Beitrag zur Erarbeitung dieser Cashflows leisten. Sowohl aus unternehmerischen wie aus persönlichen Gründen muss sich darum jede Führungskraft mit den finanziellen Top-down-Vorgaben und den richtigen Stellhebeln des Erfolges auseinandersetzen.

Studienaufbau

Die Vorbereitung durch das eLearning und eMentoring stellt sicher, dass alle Teilnehmenden im Präsenzseminar auf einem angeglichenen Wissensstand sind. Die Zeit mit den erfahrenen Experten der Universität St.Gallen kann darum effizient für Fragen der Anwendung und für die Vertiefung spezieller Aspekte genutzt werden.

Experte: Dr. Thorsten Truijens

Teilnehmerkreis

Non-Financials

Intensivseminar «Business-to-Business Marketing und Verkauf»



19. und 20. Durchführung

Anbieter: IfM-HSG – Institut für Marketing

Daten: 28.04.2014–02.05.2014

Gesamtdauer: 5 Tage

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 5'950.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Michael Weibel

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 72

F | +41 (0)71 224 28 35

E | michael.weibel@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/Praxis/Weiterbildung

Kundennutzen

- Verständnis der wichtigsten Instrumente für eine wettbewerbsorientierte Situationsbestimmung in B2B-Märkten und für die Ableitung von geschäftsspezifischen Marketing- und Vertriebsstrategien entwickeln
- Erlernen einer strukturierten Herangehensweise bei komplexen Marketingentscheidungen
- Anwendung systematischer Lösungskonzepte anhand praktischer Fallbeispiele
- Arbeit in kleinen Gruppen mit intensiver Betreuung
- Qualifizierte Referenten aus Forschung und Praxis
- Ausführliche Seminarunterlagen auch auf CD-ROM, die Sie bei wichtigen Entscheidungen unterstützen
- Anerkannter Seminaerausweis/Zertifikat der Universität St.Gallen

Kursziel

Das fünftägige Intensivseminar zum B2B-Marketing und Verkauf vermittelt wichtige Grundlagen für die Bearbeitung von B2B-Märkten und schult die Teilnehmer in der Anwendung wertvoller Methoden und Instrumente. Die Mischung aus qualifizierten Vorträgen, Workshops und Erfahrungsberichten garantiert eine theoretisch fundierte, abwechslungsreiche und praxisorientierte Ausbildung, deren Erkenntnisse für das erfolgreiche Marketing in B2B-Unternehmen unerlässlich sind.

Studienaufbau

In fünf Tagen nehmen Sie verschiedene Perspektiven auf Marketing und Verkauf im B2B-Geschäft ein. Schritt für Schritt lernen Sie, wie die beiden Bereiche in Ihrem Unternehmen markt- und kundenorientiert erfolgreich umgesetzt werden. Folgende Themen werden in den fünf Seminartagen erarbeitet:

- Langfristige Erfolge im Business-to-Business-Geschäft sichern: Sechs Punkte eines erfolgreichen B2B-Marketing
- Leistungs- und Preismanagement: Das Management von Leistung und Gegenleistung
- Vertriebs- und Kundenmanagement: Kundensegmentierung und Absatzkanäle erfolgreich kombinieren
- B2B-Kommunikation und Branding: Die wirkungsvolle Ansprache von Kunden
- Marketingcontrolling und -implementierung: Stellhebel des Business-to-Business-Erfolgs

19. Durchführung: 28. April–02. Mai 2014

20. Durchführung: 24.–28. November 2014

Dieses Seminar ist Bestandteil des CAS-Lehrgangs «Marketing- und Kundenmanagement im Business-to-Business-Geschäft».

Teilnehmerkreis

Das Schulungsprogramm «Business-to-Business Marketing und Verkauf» ist konzipiert für Führungskräfte in Marketing und Verkauf, die für markt- und kundenbezogene Konzepte, relevante Entscheidungen und deren Umsetzung verantwortlich sind. Das Programm zielt auf Personen ab, die ihre Erfahrungen mit anderen austauschen und vergleichen wollen sowie einen wertvollen Input für ihre tägliche Arbeit erwarten. Der Kurs spricht demnach engagierte Persönlichkeiten an, die in einem Industrie-, Zulieferunternehmen oder bei einem Anbieter professioneller Dienstleistungen eine der folgenden Positionen innehaben:

- Geschäftsführer
- Marketing- und Vertriebsleiter
- Vertriebs- und (Key-)Account Manager
- Produkt- oder Projektmanager im Marketing und Vertrieb

Seminar «Excellence im Key Account Management»



25. und 26. Durchführung

Anbieter: IfM-HSG – Institut für Marketing

Daten: 28.01.2014–24.04.2014

Gesamtdauer: 9 Tage

Veranstaltungsort: St. Gallen, Schweiz

Preis: CHF 8'995.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Michael Weibel

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 72

F | +41 (0)71 224 28 35

E | michael.weibel@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/weiterbildung

Kundennutzen

- Die Grundlagen und Instrumente des modernen Key Account Management kennenlernen
- Die Entwicklung systematischer Lösungen anhand praktischer Fälle trainieren
- Erarbeiten einer Systematik, die Ihnen hilft, Ihre tägliche Arbeit erfolgreicher zu gestalten
- Austausch von Erfahrungen mit Gleichgesinnten in einer motivierenden Arbeitsatmosphäre, um den fachspezifischen Horizont weit über das eigene Arbeitsumfeld hinaus zu erweitern
- Qualifizierte Referenten aus Wissenschaft und Praxis
- Ausführliche Seminarunterlagen auch auf CD-ROM, die Ihre tägliche Arbeit unterstützen
- Ein aussagekräftiger Seminar- und Leistungsausweis, der Ihren CV bereichert und einen wichtigen Schritt in Ihrer persönlichen Karriere darstellt

Kursziel

Das Seminar «Excellence im Key Account Management» vermittelt Mitarbeitern unterschiedlicher Hierarchiestufen, die strategisch wichtige Kunden bearbeiten, in wenigen Monaten die Grundlagen eines modernen Kundenmanagements und bietet viele wertvolle Methoden und Instrumente für die tägliche Arbeit. Die Mischung aus Vorträgen, Gruppen- und Einzelarbeiten, Fallstudien, Workshops sowie Erfahrungsberichten gewährleistet eine abwechslungsreiche, interessante und hochgradig praxisorientierte Ausbildung.

Studienaufbau

Sie lernen anhand des St.Galler KAM-Konzepts Schritt für Schritt die erfolgreiche Bearbeitung der Key Account und welche Voraussetzung im Unternehmen geschaffen werden müssen, um einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu erreichen:

Erster Seminarblock

(jeweils im Januar und September)

- Kundenorientiertes Key Account Management nach dem St.Galler KAM-Konzept
- Effektive und effiziente Analyse des Key Account und seines Umfeldes
- Planung und strategische Optionen in der Key Account-Bearbeitung

Zweiter Seminarblock

(jeweils im März und November)

- Die Verbindung zwischen Strategie, Massnahmen und Erfolgskontrolle
- Leistungen konfigurieren und Mehrwerte für Key Accounts schaffen
- Verhandlungsführung in schwierigen Situationen

Dritter Seminarblock

(jeweils im April und Dezember)

- Teamarbeit und Rollen im Key Account Management
- Der Key Account Manager im Spannungsfeld zwischen Zentrale und ausländischen Niederlassungen
- Einbetten des Key Account Management in die Unternehmensstruktur

25. Durchführung

1. Seminarblock: 28.–30. Januar 2014

2. Seminarblock: 04.–06. März 2014

3. Seminarblock: 22.–24. April 2014

26. Durchführung

1. Seminarblock: 09.–11. September 2014

2. Seminarblock: 18.–20. November 2014

3. Seminarblock: 09.–11. Dezember 2014

Dieses Seminar ist Bestandteil des CAS-Lehrgangs «Marketing- und Kundenmanagement im Business-to-Business-Geschäft».

Teilnehmerkreis

Das Schulungsprogramm «Excellence im Key Account Management» ist konzipiert für Vertriebsmitarbeiter mit Schlüsselkundenverantwortung. Um Ihre Arbeit zu professionalisieren, benötigen sie eine Systematik, die ihre Arbeit mit Schlüsselkunden effektiv und effizient unterstützt. Das Programm zielt auf Personen ab, die ihre Erfahrungen mit anderen austauschen und vergleichen wollen und einen wertvollen Input für ihre tägliche Arbeit erwarten. Der Kurs spricht demnach engagierte Persönlichkeiten an, die in Industrie-, Konsumgüter- oder Dienstleistungsunternehmen folgende Positionen bekleiden oder darauf vorbereitet werden sollen:

- Key Account Manager
- International (Key) Account Manager
- Global (Key) Account Manager
- Product Manager mit direkter Schlüsselkundenverantwortung
- Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter oder Verkaufsleiter mit direkter oder indirekter Schlüsselkundenverantwortung

Global Account Management Executive Program (GAMPRO)



Winning and Keeping Global Customers

Provider: ES, AMC – Executive School, Account Management Center

Dates: 24.06.2014–26.06.2014

Duration: 3 days

Application deadline: 20.06.2014

Location: Bad Horn, Switzerland

Price: CHF 4'900.–

Language: English

Contact:

Dr. Christoph Senn

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 71

F | +41 (0)71 224 24 47

E | cgam@unisg.ch

www.fim.unisg.ch

Programme benefits

The Global Account Management Executive Program (GAMPRO) offers both the opportunity to explore the concept of global account management (GAM) and the ability to compete successfully in the global sales arena. GAMPRO provides the analytical and strategic skills required to manage global customer relationships effectively. This three-day program is taught by faculty from leading business schools who represent decades of expertise in their respective fields of study and are recognized for their ground-breaking research. In addition, practitioners from well-known multi-national companies, who have successfully tackled the challenges of implementing customer management strategies within their own organizations, ensure insightful real world perspectives and current and next practices in global customer management. GAMPRO's faculty and methodology helps your progress toward global customer excellence. Practice oriented, interactive sessions *from practitioners for practitioners* provide you with actionable tools and innovative ideas to improve your daily business.

Objective

- Develop the analytical and strategic skills required to manage your global customer relationships effectively
- Acquire knowledge from both faculty of leading business schools and practitioners from well-known multinational companies
- Engage with peer participants and learn from other firm's experiences during the interactive workshops in a small group forum
- Broaden and deepen your view on current GAM issues and successful next practices
- Attend breakout sessions focused on two distinct audiences: 1) executives managing their GAM programs, and 2) global/

key/strategic account managers who are responsible for their company's most strategic customers

Structure

GAMPRO is designed for both senior level sales executives who face the challenge of introducing or optimizing a GAM program and global account/key account managers who are charged with being a value creator for customers and an internal change agent for customer centricity. The presence of such dual learning tracks with the added benefit of joint sessions that leverage the perspectives of both audiences is a unique feature of this three-day event. This set-up offers an opportunity to bring a small team to the event for the purpose of learning as well as achieving greater internal alignment around key customer strategy and initiatives.

Speakers:

Speakers from the world-class universities and leading global companies presented during GAMPRO 2013:

- AMC Account Management Center
- BASF
- China European International Business School (CEIBS), Shanghai
- CTC Analytics
- DHL
- Henkel
- Hewlett-Packard
- Honeywell
- Philips Consumer Lifestyle
- Roche Diagnostics
- University St.Gallen

Program Director:

Dr. Christoph Senn

Director Competence Center for Global Account Management (CGAM), Research Institute for International Management, University of St.Gallen

Target group

- Head of GAM or GAM program directors
- VPs of international sales and marketing
- Global account, strategic account and international key account managers
- Business development managers

To maximize the benefits of the program class size is limited!

Testimonials

«To be successful in the 21st century, the old ways of selling just don't cut it. It requires taking a far higher level of account engagement and professional expertise in order to lead your company to success with global accounts. GAMPRO provides a good experience that includes high-level input and discussions as well as many takeaways to implement.»

David Kahan

Senior Vice President

Rockport Adidas US

«It is an excellent opportunity for global managers to network with and leverage the experience and practices of fellow global professionals.»

Ravindra Utgikar

General Manager International Corporate

Development

Suzlon Energy

«GAMPRO is a unique forum for experience sharing and learning from other companies.»

Domenica Rosato

Global Key Account Manager

Swiss International Airlines

Führung mit Energie und Fokus



Das St.Galler Leadership-Modell

Anbieter: I.FPM-HSG – Institut für Führung und Personalmanagement
Daten: 09.04.2014–11.04.2014
Gesamtdauer: 3 Tage
Bewerbungsschluss: 28.03.2014
Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz
Preis: CHF 3'800.–
Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:
Nicole Stambach
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 70
F | +41 (0)71 224 23 74
E | Nicole.Stambach@unisg.ch
www.energie-und-fokus.ch

Kundennutzen

Als Führungskraft bewegen Sie sich ständig in einem Spannungsfeld von anspruchsvollen Aufgaben. Dabei stellt sich die Frage, wie Sie die Energie Ihrer Mitarbeiter und des Unternehmens freisetzen und effektiv fokussieren können.

Kursziel

Das St.Galler Leadership-Modell zeigt praxiserprobte Techniken zur Stärkung persönlicher Führungswirkung. Hierzu haben wir Konzepte entwickelt, die Energie und Fokus im Unternehmen konsequent verstärken.

Studienaufbau

Selbstmanagement von Führungskräften:

Konzepte und Methoden, mit denen Sie zu mehr Willenskraft und Durchsetzungsvermögen gelangen.

Führung von Mitarbeitern und Teams:

Konzepte für inspirierende, ergebnis- und problemorientierte Führung sowie für Leadership von Hochleistungsteams.

Entwicklung der Energie der Gesamtorganisation: Strategien zur Mobilisierung und Fokussierung von Energie, um Hochleistung bei der Organisation zu erzeugen.

Experten

Heike Bruch, Professorin der Universität St.Gallen und Bernd Vogel, Ass.-Professor an der Henley Business School, University of Reading

Teilnehmerkreis

Führungskräfte mit mehrjähriger Berufserfahrung

Leading with Energy and Focus



Lead yourself and others with more impact

Provider: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft
Dates: 13.11.2014–15.11.2014
Duration: 3 days
Application deadline: 31.10.2014
Location: St.Gallen, Switzerland
Price: CHF 3'800.–
Language: English

Contact:
Jasmina Imamovic
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 23 68
F | +41 (0)71 224 28 84
E | jasmina.imamovic@unisg.ch
www.energie-and-focus.com

Programme benefits

As a leader you have to constantly think and act within a myriad of demanding tasks. These ever-changing constellations pose the question, for what purpose and with what techniques you set free while also bundling together the energy of the entire company.

Objective

The new St.Galler Leadership Model highlights techniques that are proven in practice to strengthen the personal impact of leaders. The seminar systematically deals with leadership on three different levels:

Structure

Self-management:

Innovative concepts and methods that help to become more resolute with a more decisive willpower.

Leading direct reports and teams:

Learn and work with concepts for inspiring, results-oriented and problem-oriented leadership as well as for leading high performance teams.

Raising the energy of the entire organization:

Strategies to mobilize and channel the energy to generate high performance.

Experts

Heike Bruch, Professor for Leadership, Jens Maier, Senior Lecturer Leadership, University of St.Gallen.

Target group

Managers with minimum three years' experience in leading personnel.

KMU Führungskompetenz



«Der ideale Einstieg für angehende Führungskräfte!»
Christoph Graf, Seminarleiter

KMU-HSG.CH

Für Unternehmer und Führungskräfte in KMU

Anbieter: KMU-HSG – Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

Daten: 13.03.2014–26.04.2014

Gesamtdauer: 6 Tage

Bewerbungsschluss: 12.03.2014

Veranstaltungsort: St. Gallen, Schweiz

Preis: CHF 3'800.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Lisa Benz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 29

F | +41 (0)71 224 71 01

E | lisa.benz@unisg.ch

www.kmu.unisg.ch/fk

Kundennutzen

Das Seminar begleitet Personen beim **Start in eine (neue) Führungsposition** oder bereitet sie auf eine solche Position vor. Es vermittelt die wichtigen **Führungsgrundsätze**, das Wissen zur Entwicklung von **angemessenem Führungsverhalten** und liefert passende **Werkzeuge und Checklisten** für die Umsetzung im Betrieb.

Gleichzeitig ist das Seminar für Personen konzipiert, die bereits **über Führungserfahrung verfügen**, ihr **Wissen und Verhaltensrepertoire** jedoch auffrischen und erweitern möchten, um die beruflichen Herausforderungen mit mehr Leichtigkeit und Freude zu meistern.

Kursziel

Die Teilnehmenden lernen, mit Herausforderungen in der Mitarbeiterführung umzugehen und ihr eigenes Selbst- und Zeitmanagement zu optimieren.

Studienaufbau

Block 1: Gesamtperspektive Führung

Block 2: Führen in der Praxis

Daten:

- 28. Durchführung: März/April 2014
- 29. Durchführung: September 2014

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus KMU, die mit Führungsaufgaben betraut oder dafür vorgesehen sind.

KMU Leadership



«Das Seminar bietet Führungskräften eine Plattform, um ihr Wissen zu erweitern und sich intensiv auf Augenhöhe auszutauschen.»
Lisa Benz, Seminarleiterin

KMU-HSG.CH

Anbieter: KMU-HSG – Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

Daten: 05.03.2014–12.04.2014

Gesamtdauer: 8 Tage

Bewerbungsschluss: 04.03.2014

Veranstaltungsort: Wildhaus / Steckborn, Schweiz

Preis: CHF 7'900.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Lisa Benz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 29

F | +41 (0)71 224 71 01

E | lisa.benz@unisg.ch

www.kmu.unisg.ch/lk

Kundennutzen

Unternehmerisches Handeln setzt voraus, dass Führungspersönlichkeiten Methoden und Werkzeuge kennen und anwenden können, mit denen sie diese **Führungsaufgaben aktiv gestalten und umsetzen**.

Die kleine Gruppengrösse von maximal 15 Teilnehmenden sowie der Seminaraufbau in Form von zwei viertägigen Blöcken schaffen ideale Voraussetzungen für einen **intensiven Erfahrungsaustausch**.

Kursziel

Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden Überblick über die **Einflussmöglichkeiten der Führungspersönlichkeit** in KMU. Darüber hinaus werden Möglichkeiten aufgezeigt, **Veränderungen** im Unternehmen **gezielt umzusetzen**.

Studienaufbau

Block 1: Leadership, Organisationskultur und Strategisches Management

Block 2: Organisation und Prozessmanagement, direkte Führung

Es werden **zwei Durchführungen** jährlich angeboten:

- 6. Durchführung: März/April 2014
- 7. Durchführung: September/Oktober 2014

Teilnehmerkreis

Führungspersönlichkeiten aus KMU, die bereits über umfassende Erfahrungen in der Unternehmensführung verfügen.

Intensiv-Workshops zur Persönlichkeits- entwicklungskompetenz



Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 01.07.2014–03.07.2014

Gesamtdauer: 3 Tage

Bewerbungsschluss: 03.06.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 2'800.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Nadja Barthel

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 7501

F | +41 (0)71 224 7679

E | unternehmerschule@unisg.ch

www.unternehmerschule.unisg.ch

Kundennutzen

Je höher sich eine Führungskraft in der Hierarchie befindet, desto wichtiger ist es, die eigene Persönlichkeit zu stärken, um sowohl Menschen als auch Unternehmen nachhaltig zu beeinflussen. Diese Führungskräfte übernehmen Autorschaft, haben etablierte Beziehungen zu ihren Mitarbeitenden, bauen Vertrauen auf und leben ihre Mission authentisch und gemäss ihren Werten.

Kursziel

Sie als reife Führungskraft mit jahrelanger Führungserfahrung beschäftigen sich in den Intensiv-Workshops tiefer mit Ihrer persönlichen Weiterentwicklung und arbeiten an Ihrer Sozialkompetenz.

Studienaufbau

Intensiv-Workshop 1 (1.–3. Juli 2014)

Sich selbst führen – Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit als wichtigstes Führungsinstrument

Inhalte:

- Sich selbst kennenlernen
- Square One der Persönlichkeitsentwicklung: Autor sein
- Zweiter Pfeiler der Persönlichkeitsentwicklung: Stabile Beziehungen gestalten
- Leadership Skills: Leute führen und begeistern

Referent: Philipp Johner, Founder und Senior-Partner der Manres AG, Zürich; Coach von Leistungsträgern und Führungsteams; Kulturentwickler namhafter nationaler und internationaler Unternehmen

Anmeldeschluss: **3. Juni 2014**

Intensiv-Workshop 2 (1.–3. Dezember 2014)
Selbstkompetenz und Unternehmenskultur

Inhalte:

- Achtsamkeit im Daily Business zur Förderung von Effizienz und Effektivität
- Die Kunst, sich selbst und andere zu führen
- Selbstkompetenz gewinnen – Intelligenz und Macht des Herzens fördern
- Entwicklung der einzigartigen und authentischen Persönlichkeit
- Entwicklungsstufen der Zusammenarbeit – die Dialogfähigkeit stärken
- Elemente einer ganzheitlichen Unternehmenskultur – Kongruenz der Werte

Referentin: Dr. Anna Gamma, Seminarleiterin, Coach und Autorin sowie autorisierte Zen-Lehrerin; seit 30 Jahren in leitender Position verschiedener Institutionen

Anmeldeschluss: **3. November 2014**

Teilnehmerkreis

Die Intensiv-Workshops sind geeignet für:

- Führungskräfte mit jahrelanger Führungserfahrung
- Alumni der Universität St.Gallen
- Alumni der HBM Unternehmerschule und der Programme der Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG)
- Teilnehmende des Advanced Management Program (AMP-HSG)

St.Galler Nachfolgeseminare für Service Provider



«Unternehmensnachfolgen sind diffizile Prozesse. Die Seminare schärfen den Blick für wichtige Fragen hinter dem Offensichtlichen.»
Frank Halter, Mitglied der GL

CFB-HSG.CH

Anbieter: CFB-HSG – Centre for Family Business

Daten: 19.05.2014–09.09.2014

Gesamtdauer: 4 Tage

Bewerbungsschluss: 16.05.2014

Veranstaltungsort: Pfäffikon SZ, Schweiz

Preis: CHF 2'500.–

Einzelmodul: CHF 700.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittag- und Abendessen

Kontakt:

Frank Halter

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 00

F | +41 (0)71 224 71 01

E | frank.halter@unisg.ch

www.cfb.unisg.ch/nachfolgeseminar

Kundennutzen

Das Seminar vermittelt vielfältiges Wissen zur Unterstützung von Unternehmer(inne)n im Nachfolgeprozess:

- Es werden Instrumentarien und Sichtweisen für die Begleitung von Nachfolgeregelungen vermittelt.
- Die Chancen und Gefahren von verschiedenen Nachfolgestrategien werden aufgezeigt.
- Die Teilnehmenden werden mit den gesetzlichen und steuerlichen Neuerungen bei der Unternehmensübertragung vertraut gemacht.

Kursziel

Durch die Vermittlung der aktuellsten und erfolgreichsten Instrumente, Konzepte und Perspektiven werden die Teilnehmenden dazu befähigt, ihre Kunden im Nachfolgeprozess nutzenstiftend zu unterstützen.

Studienaufbau

Das Seminar setzt sich aus 2 Modulen à 2 Tagen zusammen:

Modul 1: St.Galler Nachfolgemodell und Ehe-, Erb- und Gesellschaftsrecht

Modul 2: Steuerliche Belastung und Unternehmensbewertung

Teilnehmerkreis

Die St.Galler Nachfolgeseminare für Service Provider richten sich an Kundenberater von Banken, an Treuhänder sowie an weitere Berater für KMU und Familienunternehmen.

Systemische Gruppendynamik



Königswieser & Network

Anbieter: ES-HSG – Executive School of

Management, Technology and Law

Daten: 02.03.2014–07.03.2014

Gesamtdauer: 5 Tage

Bewerbungsschluss: 31.01.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 4'000.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Tanja Widemann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 04

F | +41 (0)71 224 75 10

E | tanja.widemann@unisg.ch

www.lam.unisg.ch

Kundennutzen

- Sie sind in der Lage, gruppenspezifische Vorgänge und Zusammenhänge systemisch zu betrachten und produktiv zu nutzen.
- Sie analysieren Ihre eigenen Denkstrukturen, Verhaltensmuster und Wahrnehmungsfiler.
- Sie überprüfen und verbessern Ihren eigenen Führungs- und Durchsetzungsstil.

Der Kurs wird in Kooperation mit Königswieser & Network angeboten.

Kursziel

Erlebnislernen, Selbsterfahrung, Reflexions- und Analysemethoden von Individuen und Gruppen. Theorie-Inputs. Arbeiten in Trainingsgruppen, die sich selbst thematisieren; in Analysegruppen, die die Prozesse verstehen; in Kleingruppen, die helfen, die persönlichen Erlebnisse zu verarbeiten. Erkennen der eigenen Denkstrukturen und Verhaltensmuster, der blinden Flecke und der Wahrnehmungsfiler durch Feedback-Prozesse.

Voraussetzungen

Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung.

Teilnehmerkreis

Mitglieder der Geschäftsleitung, oberes Kader, Projektgruppenleiter/innen sowie interne und externe Berater/innen auf den Gebieten Organisation, Personalwesen, Management-schulung und betriebliches Bildungswesen.

St.Galler Forum für Unternehmensführung



5. St.Galler Forum für Unternehmensführung

Anbieter: IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

Daten: 12.09.2014–12.09.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 11.09.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 480.–

Unterrichtssprache: Deutsch, Englisch

Inklusive: Mittagessen

Kontakt:

Lea Obrist-Zimmermann

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 69

F | +41 (0)71 224 28 84

E | lea.obrist-zimmermann@unisg.ch

www.ffu.unisg.ch

Kundennutzen

Das «St.Galler Forum für Unternehmensführung» ist die wichtigste, jährlich stattfindende Konferenz für Manager/innen und Strateg(inn)en zu aktuellen Entwicklungen des Strategischen Managements.

Das Forum bietet mehrere Vorteile. Erstens können Sie modernste Ansätze der Unternehmensführung kennenlernen. Dies geschieht sowohl durch Inputs von hochkarätigen Managern namhafter Firmen als auch bekannten Professoren der Universität St.Gallen. Praktische Anwendung und wissenschaftliche Erkenntnisse fliessen dabei unmittelbar zusammen. Zweitens werden die ausgewählten Themen interaktiv mit den Teilnehmenden diskutiert und vertieft. Dies ermöglicht den direkten Transfer für Ihr Geschäft. Und drittens ist das Forum als kommunikative Plattform angelegt, um neue Kontakte für Ihr persönliches Netzwerk zu knüpfen.

Jedes Jahr steht das Forum unter einem Rahmenthema. Für 2014 ist dies: **«Geschäftsmodelle: Neue Ansätze und Erfahrungen»**. Konkret geht es hier um die Frage, was Sie davon lernen können, wie führende Unternehmen ihre Geschäftsmodelle optimieren, verändern und innovieren.

Kursziel

Das «St.Galler Forum für Unternehmensführung» ist die zentrale Veranstaltung der Universität St.Gallen für Themen des Strategischen Managements. Im Rahmen des Strategischen Managements geht es um Fragen wie Geschäftsstrategie, Strategieprozesse, Corporate Strategie, Allianzen & Netzwerke, Geschäftsmodelle, M&A, Wachstumsstrategien, Strategische Erneuerung, Turnarounds etc.

Ziel der Veranstaltung ist es, sich mit den modernsten Ansätzen der Unternehmensführung auseinanderzusetzen, und sein eigenes Wissen im Zusammenspiel mit ausgewiesenen Experten zu erweitern.

Studienaufbau

Das Forum bedient sich einer Reihe von Ansätzen, um eine hohe Interaktion und Dynamik zu erzielen. Dies umfasst Formate wie kurze Inputs, Paneldiskussionen, Workshops, Life-Abstimmungen etc. Durch diesen Mix wird der Erfahrungsaustausch optimal gefördert.

Teilnehmerkreis

- Geschäftsleitungsmitglieder
- Obere Führungskräfte
- Verwaltungsräte
- Selbstständige Unternehmer
- Strategieberater
- Corporate Development & Strategy
- Alumni unserer Studiengänge in der Aus- und Weiterbildung

Compliance Management Day



Programme benefits

The conference focuses on the management, leadership and related challenges of compliance functions. It is addressed at compliance officers, inhouse legal counsel, lawyers, risk managers, auditors and members of audit committees of the board of directors.

Objective

The annual one-day conference shall provide compliance practitioners with insights on how to manage a compliance function effectively and efficiently. It will allow in-depth discussion with senior compliance practitioners of companies from various industries and from regulatory bodies.

Structure

Topics will include leadership, planning, resources, budgeting, controls, incentives, board-access, dealing with management and other functions, and relationship with regulators. Experienced speakers will discuss current Swiss and international developments, best practices and hot legal and regulatory compliance topics.

Target group

Corporate and government executives with legal, regulatory and compliance functions

Provider: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Dates: 23.10.2014–23.10.2014

Duration: 1 day

Application deadline: 03.10.2014

Location: Zurich, Switzerland

Price: CHF 790.–

Language: English

Contact:

Rahel Schöni

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

F | +41 (0)71 224 75 10

E | rahel.schoeni@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

Corporate Counsel's Day



Programme benefits

Challenging discussion about concepts, methodologies, processes and instruments as well as specific legal and regulatory as well as operational issues at the interface between management and law.

Objective

Legal and regulatory aspects of company-wide activities are not the traditional business drivers, however, today they belong to it. How the management deals with the legal and regulatory dimension of the business environment has become a success factor. Efficiency and effectiveness of these aspects very much depend on how this dimension is operated and integrated into the management cycle.

Structure

Systematic exploitation of the legal and regulatory scope for business design in connection with the planning and the implementation of entrepreneurial initiatives does not only minimize the risks but, in particular, has also a lot to do with the realization of opportunities. Today, an ongoing and timely opportunistic adaptation to the legal and regulatory as well as the operational framework may tip the scales vis-à-vis the competitors.

Target group

Senior in-house legal counsels and general counsels of global companies

Provider: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Dates: 22.05.2014–22.05.2014

Duration: 1 day

Application deadline: 30.04.2014

Location: Zurich, Switzerland

Price: CHF 790.–

Language: English

Contact:

Rahel Schöni

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

F | +41 (0)71 224 75 10

E | rahel.schoeni@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

Tagung Management von Anwaltskanzleien



Kundennutzen

Partner und Anwälte mit Führungsverantwortung in einer Kanzlei lernen die verschiedenen Parameter für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens «Anwaltskanzlei» kennen und können das erworbene Wissen in ihrem eigenen Umfeld anwenden. Die Tagung wird jährlich jeweils Anfang Oktober durchgeführt.

Kursziel

Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Wissen an Anwälte zur Lösung aktueller Fragestellungen im Kanzleimanagement.

Studienaufbau

Eintägige, jährlich stattfindende Tagung mit einer Einführung ins Thema aus wissenschaftlicher Sicht, ergänzt um zahlreiche Praxisreferate und vertiefende Podiumsdiskussionen.

Die Tagung wird in Kooperation mit dem Europa Institut der Universität Zürich durchgeführt.

Teilnehmerkreis

Die Tagung richtet sich an Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte mit Interesse an Fragen des Kanzleimanagements.

Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 01.10.2014–01.10.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 12.09.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 790.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Rahel Schöni

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

F | +41 (0)71 224 75 10

E | rahel.schoeni@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

Schweizer Bautagung



Anbieter: KMU-HSG – Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

Daten: 27.11.2014–27.11.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 26.11.2014

Veranstaltungsort: Sursee, Schweiz

Preis: CHF 350.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Stehlunch, Apéro

Kontakt:

Sandro Keller

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 23

F | +41 (0)71 224 71 01

E | sandro.keller@unisg.ch

www.bautagung.ch

Kundennutzen

Teilnehmende der Bautagung:

- erhalten Inputs aus Forschung und Praxis zu aktuellen betriebswirtschaftlichen Themen
- pflegen den Austausch mit Unternehmern aus der Baubranche
- erweitern ihr berufliches und persönliches Netzwerk.

Kursziel

Die Schweizer Bautagung greift aktuelle Themen und Herausforderungen von KMU aus dem Bauhaupt- und dem Baunebengewerbe auf und vermittelt sowohl fachliches Wissen als auch Erfahrungen aus der Praxis. Darüber hinaus bietet sie eine Plattform, um das Netzwerk innerhalb der Branche zu pflegen und zu erweitern.

Die Schweizer Bautagung wird vom KMU-HSG in Kooperation mit dem Schweizerischen Baumeisterverband (SBV) und dem Campus Sursee veranstaltet. Sie dauert jeweils einen halben Tag und findet am letzten Donnerstag im November statt:

Bautagung 2013:

Donnerstag, 28. November 2013

Bautagung 2014:

Donnerstag, 27. November 2014

Teilnehmerkreis

Die Tagung richtet sich an Unternehmer und Führungskräfte aus Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes.

Schweizer KMU-Tag



Für Unternehmer und Führungskräfte in KMU

Anbieter: KMU-HSG – Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

Daten: 24.10.2014–24.10.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 01.09.2014

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 450.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Inklusive: Mittagessen und Apéro

Kontakt:

Walter Weber

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 47

F | +41 (0)71 224 71 01

E | info@kmu-tag.ch

www.kmu-tag.ch

Kundennutzen

Teilnehmende des KMU-Tages:

- erhalten Impulse für die Zukunft
- pflegen den Austausch unter Gleichgesinnten
- erweitern ihr persönliches Netzwerk
- lassen sich einfach begeistern: «An keiner Tagung sind sich die Schweizer KMU näher.»

Kursziel

Der Schweizer KMU-Tag ist eine Plattform von und für KMU. Aktuelle und zukünftige Themen und Herausforderungen werden aus wirtschaftlicher, politischer, gesellschaftlicher und wissenschaftlicher Sicht beleuchtet. Der Schweizer KMU-Tag findet jährlich am «Freitag nach der OLMA» statt:

11. KMU-Tag:

Freitag, 25. Oktober 2013

12. KMU-Tag:

Freitag, 24. Oktober 2014

13. KMU-Tag:

Freitag, 23. Oktober 2015

Teilnehmerkreis

Unternehmer und Führungskräfte aus der «KMU-Welt»

St.Galler Leadership-Tag



Praktiken – Forschungserkennt- nisse – Trends

Anbieter: I.FPM-HSG – Institut für Führung und Personalmanagement

Daten: 06.03.2014–06.03.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Veranstaltungsort: St.Gallen, Schweiz

Preis: CHF 1'450.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Nicole Stambach

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 70

F | +41 (0)71 224 23 74

E | nicole.stambach@unisg.ch

www.leadership-tag.ch

Kundennutzen

Ihr jährliches Update zu den wichtigsten Erkenntnissen aus der Forschung am Institut für Führung und Personalmanagement der Universität St.Gallen – orientiert an den praktischen Leadership-Herausforderungen unserer Zeit.

Der diesjährige St.Galler Leadership-Tag findet unter dem Leitthema **Soft Facts** statt.

Kursziel

Die Veranstaltung vermittelt neue Einsichten aus Praxis und Wissenschaft, um Führung noch erfolgreicher zu machen, und blickt auf zukünftige Trends. Sie bietet zugleich Gelegenheit zum intensiven Austausch zwischen Führungskräften, Spitzenforschern und hochrangigen Vertretern erfolgreicher Unternehmen.

Studienaufbau

Die vierte Durchführung des St.Galler Leadership-Tags wird die aktuellen Trends der Führungsforschung auf dem Programm haben – wie auch schon das begeistert aufgenommene Format des vorherigen Jahres. Der Tag ist als abwechslungsreiche Folge von Keynote-Speeches, Plenumsdiskussionen und Teilnehmer-Interaktionen gestaltet. Mit Beiträgen der Experten des Instituts für Führung und Personalmanagement der Universität St.Gallen (I.FPM-HSG): Prof. Dr. Heike Bruch sowie mit Praxisbeiträgen beispielhafter Führungskräfte aus namhaften Firmen.

Zum aktuellen Ablauf und zu den Beitragenden siehe **www.leadership-tag.ch**

Teilnehmerkreis

Zielgruppe sind Fachspezialisten, Führungskräfte und das Top-Management.

Tagung zur Finanzmarktregulierung



Anbieter: ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

Daten: 25.11.2014–25.11.2014

Gesamtdauer: 1 Tag

Bewerbungsschluss: 31.10.2014

Veranstaltungsort: Zürich, Schweiz

Preis: CHF 790.–

Unterrichtssprache: Deutsch

Kontakt:

Rahel Schöni

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

F | +41 (0)71 224 75 10

E | rahel.schoeni@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

Kundennutzen

Die Tagung bietet Teilnehmenden einen zuverlässigen Update in den wichtigsten Gebieten des schweizerischen Finanzmarktrechts.

Kursziel

Die eintägige Veranstaltung soll einen Überblick über bedeutende Neuerungen des Finanzmarktrechts in den vergangenen zwölf Monaten gewähren.

Studienaufbau

Die Tagungsbeiträge umfassen folgende Themenbereiche:

- Finanzmarktaufsicht und Finanzmarktstabilität
- Steuerliches Umfeld
- Börsenrecht
- Finanzprodukte
- Praxisentwicklungen

Teilnehmerkreis

Die Tagung richtet sich an Rechtsanwältinnen und -anwälte, Richter/innen, Unternehmensjurist(inn)en, Mitglieder von Verwaltungsräten, Geschäftsleitungen sowie Fachkräfte von Treuhandgesellschaften, Banken und Versicherungen.



Institute / Institutes Dozierende / Faculty

Kurzporträts der Institute / Brief Portraits of the Institutes

ACA-HSG	Institut für Accounting, Controlling und Auditing	118
CFB-HSG	Center for Family Business	
ES-HSG	Executive School of Management, Technology and Law	
EUR-HSG	Institut für Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht	119
FCI-HSG	Forschungsstelle für Customer Insight	
FIM-HSG	Forschungsstelle für Internationales Management	
HDZ-HSG	Hochschuldidaktisches Zentrum	120
IfB-HSG	Institut für Betriebswirtschaft	
IfM-HSG	Institut für Marketing	
I.FPM-HSG	Institut für Führung und Personalmanagement	121
IMP-HSG	Institut für Systemisches Management und Public Governance	
ior/cf-HSG	Institut für Operations Research und Computational Finance	
IRP-HSG	Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis	122
ITEM-HSG	Institut für Technologiemanagement	
I.VW-HSG	Institut für Versicherungswirtschaft (CIM-HSG)	
IWI-HSG	Institut für Wirtschaftsinformatik	123
IWP-HSG	Institut für Wirtschaftspädagogik	
KMU-HSG	Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen	
LOG-HSG	Lehrstuhl für Logistikmanagement	124
s/bf-HSG	Schweizerisches Institut für Banken und Finanzen	
scil-HSG	Swiss Centre for Innovations in Learning	

Dozierende / Faculty

126



Kurzporträts der Institute

ACA-HSG: Institut für Accounting, Controlling und Auditing

Das Institut für Accounting, Controlling und Auditing (ACA-HSG) versteht sich als Kompetenz- und Transferzentrum im Bereich der modernen Finanziellen Führung von Unternehmen. Diese hat viele Dimensionen; neben einer möglichst optimalen internen Steuerung sind auch immer mehr externe Anspruchsgruppen zufriedenzustellen. Das Team des ACA stellt eine einzigartige Kombination aus Theorie und Praxis dar. Im Rahmen gutachterlicher und beratender Tätigkeit sowie in der Aus- und Weiterbildung arbeiten wir Hand in Hand mit der Praxis an der Lösung aktueller, komplexer Probleme. Die Art der Aufgaben ist dabei so vielfältig wie die Finanzielle Führung an sich:

- Accounting
- Auditing
- Corporate Finance
- Controlling / Performance Management
- Internal Control / Internal Audit
- Prüfung und Beratung von Finanzinstitutionen
- Taxation and Law

Aktuelle Informationen erhalten Sie über unsere Website.

Leitung/Direktion

Prof. Dr. Thomas Berndt	Prof. T. Flemming Ruud, PhD
Prof. Dr. Andreas Blumer	Dr. Dirk Schäfer
Prof. Dr. Peter Leibfried	Prof. Dr. Alfred Storck
Prof. Dr. Klaus Möller	Prof. Dr. Michèle F. Sutter-Rüdisser
	Dr. Oscar A.G. Treyer

Kontakt

Tigerbergstrasse 9, CH-9000 St.Gallen
 Esther Bannwart
 T | +41 (0)71 224 76 30
 E | esther.bannwart@unisg.ch | www.aca.unisg.ch

CFB-HSG: Center for Family Business

Das CFB-HSG fokussiert in seiner Tätigkeit auf Familienunternehmen. Die enge Verbindung zwischen Familie und Unternehmen führt zu verschiedenen speziellen Fragestellungen und Dynamiken, in den Verhaltensweisen und Entscheidungen oder in den strategischen Ausrichtungen. Unter der Leitung von Prof. Dr. Thomas Zellweger (Managing Director), Dr. Frank Halter und Prof. Dr. Urs Frey werden Einzelthemen wie wertorientierte Unternehmensführung, generationsübergreifendes Unternehmertum, Unternehmensnachfolge oder Konflikte und Emotionen in Familienunternehmen bearbeitet.

In der Weiterbildung bietet das CFB-HSG sowohl ein Programm für Familienunternehmerinnen und -unternehmer als auch ein Programm für Serviceprovider (Firmenkundenberater von Banken, Treuhänder, Rechtsberater und Berater) an. Weiterführende Informationen zum Weiterbildungsangebot erhalten Sie unter: www.cfb.unisg.ch/wb.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 71 00
 E | cfb-hsg@unisg.ch
www.cfb.unisg.ch/wb

ES-HSG: Executive School of Management, Technology and Law

Die Universität St.Gallen (HSG) verdankt ihre Reputation in einem hohen Mass der Tatsache, dass sie sich als integrative und umfassende Dienstleisterin gegenüber Wirtschaft, Gesellschaft und Staat versteht. Neben Lehre und Forschung gehören deshalb auch Weiterbildung und Beratung seit Jahrzehnten zu ihrem Tätigkeitsfeld. Das vielfältige Gefüge von Instituten und Lehrstühlen bildet die Plattform für ein umfassendes Weiterbildungsangebot, das umsetzungsorientiert und praxisnah ist, gleichzeitig aber den höchsten wissenschaftlichen Massstäben genügt.

Die «Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG)» bietet eine Vielzahl von Kursen und Ausbildungsgängen an, die an der Universität St.Gallen entwickelt wurden und durchgeführt werden. Wesentliche Bestandteile des Portfolios sind der MBA-HSG (englischsprachiges Vollzeit- und Teilzeitprogramm), die Executive MBA-Programme (berufsbegleitend, deutsch- und englischsprachig), verschiedene Diplom- und Zertifikatsabschlüsse, neue Angebote zu Gesellschafts- und Wirtschaftsthemen und die Unternehmerschule. Gleichzeitig dient die ES-HSG als Portal für alle Weiterbildungsangebote der HSG. Gerne stellen wir Ihnen auch ein massgeschneidertes Angebot – ein sogenanntes «Custom-Programm» – für Unternehmen zusammen.

Kontakt

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen
 T | +41 (0)71 224 75 00
 E | executive.school@unisg.ch
www.es.unisg.ch



EUR-HSG: Institut für Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht

Das EUR-HSG wurde 1964 als eines der ersten Institute für Europarecht gegründet. Neben der Forschung, Lehre und Weiterbildung stellt die Veranstaltung internationaler Rechtsforen einen Schwerpunkt der aktuellen Institutstätigkeit dar. Dazu zählen das St.Gallen International Competition Law Forum ICF, eine der weltweit führenden Veranstaltungen im Kartellrecht, sowie das St.Gallen International Energy Forum IEF und die St.Gallen International Dispute Resolution Conference. Zudem wird seit über einem Jahrzehnt der Executive Master of European and International Business Law M.B.L.-HSG angeboten. Die Forschungsschwerpunkte des Instituts bilden die Bereiche Wettbewerbsrecht, Immaterialgüterrecht, Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, WTO-Recht, Energierecht und Justizialisierung des internationalen Wirtschaftsrechts.

Leitung/Direktion

Prof. Dr. iur. Dr. rer. pol. h.c. Carl Baudenbacher, Ordinarius für Privat-, Handels- und Wirtschaftsrecht an der Universität St.Gallen, Präsident des EFTA-Gerichtshofs, Chairman Executive M.B.L.-HSG

Weitere Informationen und aktuelle Hinweise unter:
www.eur.unisg.ch

FCI-HSG: Forschungsstelle für Customer Insight

Die Forschungsstelle für Customer Insight wurde 2009 gegründet und ging aus dem Institut für Marketing und Handel sowie dem Center for Business Metrics der Universität St.Gallen hervor. Direktoren der Forschungsstelle sind Prof. Dr. Torsten Tomczak, Prof. Dr. Andreas Herrmann sowie Prof. Dr. Wolfgang Jenewein.

Im Zentrum unserer Arbeit steht die Entwicklung innovativer Lösungsansätze zu aktuellen marktwirtschaftlichen Fragestellungen. Der inhaltliche Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt dabei auf den folgenden Themenbereichen:

- Behavioral Branding & Brand Management
- Product Design & Innovation
- Consumer Research & Decision Making
- Marketing Communication
- Leadership & Kulturentwicklung

Unser praxisorientiertes Executive Education-Angebot umfasst verschiedene aktuelle Themen und Programme, die auf die spezifischen Weiterbildungsbedürfnisse von Führungskräften und Entscheidern ausgerichtet sind. Diese verschiedenen Programme bieten wir jeweils auch als massgeschneiderte, firmenspezifische Inhouse-Schulungen und -Trainings an. Unsere Website vermittelt hierzu einen umfassenden Überblick.

Kontakt

Frau Arlette Niedermann / Herr Dr. Kai Kruthoff
Bahnhofstrasse 8, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 28 90
E | arlette.niedermann@unisg.ch
www.fci.unisg.ch

FIM-HSG: Forschungsstelle für Internationales Management

We aim to advance the understanding of global business developments, foreign business structures and other cultures. We seek to promote effective ways to deal with the challenges associated with global business by providing sound and relevant education, conducting rigorous empirical research, and advising private and public sector practitioners.

Corporate and Executive Projects

- Asia Connect Center: supporting Swiss companies expanding to Asia and Asian companies seeking to set up business activities in Switzerland
- India Competence Center: promoting business ties between Swiss and Indian companies
- China Competence Center: promoting business ties between Swiss and Chinese companies, and providing training to Chinese civil servants and private sector managers
- Competence Center for Global Account Management: establishing and successfully running global account management systems
- Competence Center for Diversity: developing tailor-made solutions to meet larger Swiss organizations' diversity challenges
- Corporate Governance Competence Center: conducting research and advising companies on international strategic, financial and legal aspects of corporate governance.

Contact

Prof. Dr. Winfried Ruigrok (Director)
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 24 48
E | fimhsg@unisg.ch
www.fim.unisg.ch



Kurzporträts der Institute

HDZ-HSG: Hochschuldidaktisches Zentrum

Das Hochschuldidaktische Zentrum der Universität St.Gallen hat zum Ziel, die Qualität der Lehre nachhaltig weiterzuentwickeln und sicherzustellen. Dazu wurde ein vielfältiges Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten entlang der Hauptfunktion der Lehre (Planung, Durchführung, Auswertung) entwickelt und implementiert. Als Zielgruppe sind sämtliche mit der Lehre betraute Personen angesprochen.

Es werden laufend unterschiedlichste Weiterbildungsveranstaltungen zu Themen wie Prüfungen gestalten, Moderation und Gesprächsführung in der Hochschullehre und viele mehr angeboten. Hier handelt es sich um seminarartige Workshops mit theoretischem Input, wobei der Schwerpunkt auf Praxis und Diskussion liegt. Die Seminare dauern zwischen zwei Stunden und einem ganzen Tag. Das Ziel ist die Erweiterung der didaktischen Kompetenz von Lehrenden. Darüber hinaus bietet das HDZ einen CAS Hochschuldidaktik an, der während der Dauer von drei Semestern detailliert unterschiedliche Aspekte des Lehrens und Lernens an Hochschulen thematisiert. Daneben werden ein individuelles und fallbezogenes Coaching sowie eine Beratung zu hochschuldidaktischen Fragestellungen angeboten.

Kontakt

Dr. Ilona Diesner
T | +41 (0)71 224 26 30
E | hdzhsg@unisg.ch
www.hdz.unisg.ch

IfB-HSG: Institut für Betriebswirtschaft

Das Management-Institut der Universität St.Gallen entwickelt neue Erkenntnisse im Bereich «Management & Strategie» und macht sie den Studierenden in der Aus- und Weiterbildung, der Scientific Community und der Gesellschaft insgesamt zugänglich.

Im Kern des öffentlichen Weiterbildungsangebotes der Management-Seminare stehen das Weiterbildungsdiplom in Unternehmensführung sowie General Management-Zertifikate für die obere und mittlere Führungsebene und für den Führungsnachwuchs. Hier vermitteln wir aktuelle Perspektiven, Konzepte und Instrumente. Zielgenaues Coaching fördert die Umsetzung und die persönliche Entwicklung. Modernes eLearning steigert die Effizienz des Lernens und die Flexibilität der Lernenden. Spezielle Zertifikatsprogramme sind darüber hinaus in den Bereichen Strategie, Finanzen und Leadership verfügbar. Kompaktkurse zu diesen drei Themenbereichen und das jährliche Forum für Unternehmensführung runden das Spektrum ab.

Der zweite Schwerpunkt liegt bei der innerbetrieblichen Weiterbildung, die wir für Unternehmen massgeschneidert entwickeln und umsetzen. Die zentralen strategischen Herausforderungen, der Bedarf nach gemeinsam geteilten Perspektiven und die zu entwickelnden Kompetenzen prägen den individuellen Charakter eines jeden Programms. Für eine internationale Teilnehmerschaft werden solche Massnahmen weltweit zur Wirkung gebracht.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 23 68
E | management-seminare@unisg.ch
www.ifb.unisg.ch

IfM-HSG: Institut für Marketing

Das Institut für Marketing der Universität St.Gallen wurde 1967 von Prof. Dr. Heinz Weinhold-Stünzi gegründet und wird aktuell von Geschäftsführer Prof. Dr. Christian Belz sowie den Direktoren Prof. Dr. Sven Reinecke und Prof. Dr. Marcus Schögel geleitet. Die Kernkompetenzen des Instituts liegen in den Themen:

- Marketing Innovation
- Marktbearbeitung: Vertrieb, Messen, Kommunikation, Social Media
- Multichannel Management und Kooperation
- Marketing Effektivität und Effizienz

Zudem bearbeitet das Institut Themen zum strategischen und internationalen Marketing, zur Markenführung, zur Preisgestaltung sowie zum Lösungs- und Volumengeschäft. Flankiert werden die Anstrengungen durch die Universitätslehre, den Verlag Thexis, Praxisprojekte und Unternehmensprojekte sowie die Führungskräfteweiterbildung.

Das Institut bietet seit Beginn Weiterbildung zu relevanten und aktuellen Marketingthemen für Führungskräfte und Fachmitarbeiter auch als firmenspezifische Programme an. Bei der Zusammensetzung der Inhalte und Referenten orientiert sich das Institut an den Anforderungen der Praxis sowie an aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen.

Kontakt

Frau Doris Maurer
T | +41 (0)71 224 28 55
E | doris.maurer@unisg.ch
www.ifm.unisg.ch/weiterbildung



I.FPM-HSG: Institut für Führung und Personalmanagement

Mit unseren empirisch fundierten Studien liefern wir innovative Beiträge im Bereich Leadership und Human Resource Management. Das I.FPM-HSG stützt sich hierbei auf die vier Kernkompetenzbereiche Leadership, Energy & Engagement, Diversity Management und Healthy Leadership.

Diese Expertise vermitteln Heike Bruch (Direktorin des I.FPM) und weitere namhafte Wissenschaftler und Praktiker für ausgewählte Zielgruppen in zukunftsorientierten und praxisrelevanten Seminaren, Workshops und Inhouse-Programmen mit Abschlusszertifikat.

Dabei geht es gezielt um zahlengestützte und erfolgswirksame Führungs- und Personalkonzepte, wie beispielsweise:

- Organisationale Energie und Change
- Transaktionale und transformationale Führung
- Diversity Management
- Selbstführung
- Gesunde Führung

Kontakt

Frau Nicole Stammbach
T | +41 (0)71 224 23 70
E | nicole.stammbach@unisg.ch
www.ifpm.unisg.ch

IMP-HSG: Institut für Systemisches Management und Public Governance

Management im Gesundheitswesen, öffentliche Verwaltungen, öffentliche Unternehmen, Regionen, Tourismus und öffentlicher Verkehr – in all diesen Bereichen ist das IMP-HSG Marktführer in Forschung, Weiterbildung und angewandten Projekten. Alle Fragen zur Steuerung und zum Management sind bei uns bestens aufgehoben. Wir begleiten unsere Partner vom massgeschneiderten Weiterbildungsprogramm über offen ausgeschriebene Seminare bis zu Strategie- und Organisationsentwicklungen. Wir verstehen Management als eine ganzheitliche Aufgabe, die Übersicht, gute Methoden und Gefühl für Menschen erfordert.

Wir sind zwar in der Wissenschaft verwurzelt, dank jahrelanger Erfahrung sprechen wir aber die Sprache der Praxis. Wir wissen, dass das Management in Organisationen an der Nahtstelle zwischen Staat und Markt deutlich komplexer ist als in der Privatwirtschaft. Wir kennen die Rationalität der Politik der Ökonomie und unserer Branchen und beziehen sie in alle unsere Angebote mit ein. In diesem Umfeld stehen wir für klare und einfache Management-Konzepte, die robust genug sind, um unruhige Zeiten zu überdauern.

Partnerschaft lebt vom gegenseitigen Verständnis. Daher stehen Sie und Ihre Anliegen als Auftraggebende oder als Teilnehmende im Zentrum unserer Arbeit. Wir bieten Ihnen entweder selbst eine gute Lösung, oder wir helfen Ihnen, einen guten Partner zu finden!

Kontakt

Frau Sandra Brocca
T | +41 (0)71 224 75 76
E | sandra.brocca@unisg.ch
www.imp.unisg.ch

Frau Monika Steiger
T | +41 (0)71 224 73 45
E | monika.steiger@unisg.ch

ior/cf-HSG: Institut für Operations Research und Computational Finance

Die Entwicklung quantitativer Modelle und Methoden für Bewirtschaftungsprobleme in der Finanz- und Energiewirtschaft bildet die Kernkompetenz des ior/cf-HSG. Die Umsetzung erfolgt in Form von Forschungsk Kooperationen, begleitet von Inhouse-Ausbildung. Diese richten sich ganz nach den Anforderungen der Projektpartner.

Im Finanzbereich liegt der Fokus auf dem Asset/Liability- und Risikomanagement bei Banken (Zins- und Liquiditätsrisiko der Gesamtbilanz sowie variabler Bankprodukte). Ein weiterer Schwerpunkt stellt die Asset Allocation unter Berücksichtigung der stochastischen Dynamik von Liabilities dar. Derart findet sie im Rahmen eines integrierten Asset/Liability-Managements bei Versicherungen zunehmend Beachtung.

Das über Jahre entwickelte Know-how des ior/cf-HSG im Bereich der Energiewirtschaft wird im neu gegründeten Competence Center for Energy Management gebündelt. Im Fokus stehen dabei Fragestellungen rund um das risikogerechte Management von Energieträgern und Energieverträgen.

Das Weiterbildungsangebot beinhaltet neben dem Zertifikatskurs (CAS) für Führungskräfte Management von Energieversorgungsunternehmen die jährlich in St.Gallen stattfindende Erdgastagung.

www.iorcf.unisg.ch



Kurzporträts der Institute

IRP-HSG: Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

Das Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis (IRP) wurde als erstes Institut der Universität St.Gallen 1938 gegründet. Neben der Bildung von Kernkompetenzen in ausgewählten Gebieten des öffentlichen Rechts und des Privatrechts setzt sich das Institut zum Ziel, zu den führenden Anbietern qualitativ hochstehender juristischer Weiterbildung zu zählen.

Neben der Durchführung von jährlich über 30 Tagungen und Intensivseminaren bietet das IRP-HSG folgende postgraduierten CAS-Lehrgänge an: «Haftpflicht- und Versicherungsrecht», «Prozessführung – Civil Litigation», «Human Resources: Recht und Gesprächsführung», «Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung» sowie «Strafprozessrecht».

Die Mitarbeitenden des Instituts forschen im öffentlichen und privaten Recht. Zu den Forschungsschwerpunkten zählen zurzeit die Volksrechte, das Sozialversicherungsrecht und das Haftpflichtrecht. Das Institut ist zudem Herausgeberin der IRP-Schriftenreihe. Seit 2001 erscheinen in der Reihe Referate und Beiträge zu unseren Tagungen sowie Monografien. Die Reihe umfasst zurzeit 90 Bände.

Das aktuelle Weiterbildungsprogramm finden Sie unter: www.irp.unisg.ch.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 24 24
E | irp@unisg.ch
www.irp.unisg.ch

ITEM-HSG: Institut für Technologiemanagement

Das ITEM-HSG entwickelt und vermittelt die Fähigkeiten, Technologie als Erfolgspotenzial zu erkennen und problemspezifisch einzusetzen. Dabei bildet die gezielte Suche nach und die fallweise Anwendung von neuen Technologien den Schwerpunkt der Tätigkeit.

Unser Ziel ist es, innovative Ansätze für die Praxis zu finden, die die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen steigert. Ansatzpunkte dafür liefert die Steigerung der Effizienz und der Effektivität im Einsatz von Technologien.

Neue Kompetenzzentren beschäftigen sich mit betriebswirtschaftlichen Perspektiven von Ubiquitous Computing (Auto-ID Lab), Schutz von Innovation (IPM), Hebeleffekten in der F&E (Open Innovation), F&E in China (Glorad), Geschäftsmodellinnovation (BMI), Experimental & Technology Entrepreneurship Bosch IoT Lab sowie Health-IS.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 73 00
E | contactitem@unisg.ch
www.item.unisg.ch

I.VW-HSG: Institut für Versicherungswirtschaft

CIM-HSG – Competence in Insurance Management – die Weiterbildungsplattform des I.VW

Als Antwort auf die aktuellen Herausforderungen der Assekuranz und auf Initiative des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) wurde am Institut für Versicherungswirtschaft unter dem Brand «CIM-HSG Competence in Insurance Management» eine international ausgerichtete Weiterbildungsplattform für Management Development in der Assekuranz lanciert. Sie basiert einerseits auf der konsequenten Verbindung von internationalem Management- und Branchenwissen, andererseits auf einem umfassenden, stufengerechten Leistungsangebot für Führungskräfte.

Die Leitung des CIM-HSG liegt in den Händen von Prof. Dr. Martin Eling (Academic Director) und Dr. Marco Allenspach (Executive Director).

Kontakt

T | +41 (0)71 224 79 44
E | cim@unisg.ch
www.cim-hsg.ch



IWI-HSG: Institut für Wirtschaftsinformatik

Das Institut für Wirtschaftsinformatik (IWI-HSG) entwickelt wissenschaftlich abgesicherte Lösungen zu strategischen Fragestellungen der Wirtschaftsinformatik. Diese Lösungen entstehen in enger Zusammenarbeit mit unseren Forschungspartnern, führenden Unternehmen aus der Schweiz, aus Deutschland und Österreich. Es geht darum, die Potenziale der Informationstechnik früh zu erkennen, zu beurteilen und anschliessend in konkreten geschäftlichen Nutzen umzusetzen. Die anwendungsorientierte Forschungsarbeit bildet den fachlichen Rahmen für das Studienprogramm Executive MBA in Business Engineering (S. 22) und für das Weiterbildungsdiplom in IT Business Management (S. 30). Des Weiteren bietet das IWI-HSG das englischsprachige Intensivseminar Business Engineering Accelerated (S. 95) an, ein Kurzprogramm für Veränderungsmanagement aus IT-Perspektive. Mit dem Certificate of Advanced Studies in Banking Operations bietet das IWI-HSG eine IT-Weiterbildung speziell für Fach- und Führungskräfte im Bankenumfeld an. Neben den öffentlichen Weiterbildungen gestaltet das IWI-HSG auch massgeschneiderte Inhouse-Programme gemäss den Anforderungen unserer Kunden.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 38 00
E | info@iwi.unisg.ch
www.iwi.unisg.ch

IWP-HSG: Institut für Wirtschaftspädagogik

Am Institut für Wirtschaftspädagogik (IWP-HSG) verfolgen die Direktoren, Prof. Dr. Dieter Euler und Prof. Dr. Sabine Seufert, gemeinsam mit rund 20 Mitarbeitenden auf wissenschaftlicher Grundlage die Frage, wie Bildung und Lernen in Wirtschaft und Gesellschaft gestaltet werden können. Im Mittelpunkt stehen strategisches und operatives Bildungsmanagement, Didaktik, Lehrplanarbeit, Berufsbildung und Bildungspolitik. Dabei sind Forschung und Evaluation einerseits sowie Praxisgestaltung andererseits eng miteinander verzahnt.

Im Rahmen von Seminaren und Lehrgängen vermitteln praxiserfahrene Dozierende Wissen und Kompetenzen zur Schulführung, zum Qualitätsmanagement in Bildungsorganisationen, zur Gestaltung von Veränderungen in Bildungsorganisationen, zu Innovationen im Learning Design, zur transferorientierten Gestaltung von Bildungsmassnahmen sowie zur Einbindung von Führungskräften in Bildungsprozesse. Darüber hinaus bietet das IWP allgemein- und fachdidaktische Weiterbildungen für Lehrpersonen in Schulen, Hochschulen und Unternehmen an.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 2630
E | iwphsg@unisg.ch
www.iwp.unisg.ch

KMU-HSG: Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

Das KMU-HSG setzt sich seit über 60 Jahren intensiv für die Belange von Klein- und Mittelunternehmen (KMU) ein. Unsere Schwerpunkte liegen auf KMU, Familienunternehmen und Entrepreneurship, einerseits in der Forschung und Lehre, andererseits mit der Durchführung von Weiterbildungsveranstaltungen, Beratungen und Inhouse-Seminaren. Unter der Leitung von Prof. Dr. Urs Fueglistaller, Prof. Dr. Thierry Volery (geschäftsführend) und Prof. Dr. Thomas Zellweger werden auch Spezialthemen wie KMU-orientiertes strategisches Management, lebenszyklusorientierte Unternehmensführung, Dienstleistungscompetenz in KMU, generationsübergreifendes Unternehmertum, administrative Belastungen von KMU oder die Unternehmensnachfolge erarbeitet.

Die langjährige und enge Zusammenarbeit mit Unternehmerinnen und Unternehmern aus KMU und Familienunternehmen ist die Basis für den Transfer von Forschungsergebnissen in die unternehmerische Praxis.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 71 00
E | kmu-hsg@unisg.ch
www.kmu.unisg.ch/wb



Kurzporträts der Institute

LOG-HSG: Lehrstuhl für Logistikmanagement

Der Lehrstuhl für Logistikmanagement der Universität St.Gallen (LOG-HSG) bildet eine internationale Plattform für den wissenschaftlichen und praxisbezogenen Dialog im Bereich Logistikmanagement, Supply Chain Management und Verkehr.

Unter der Leitung von Prof. Dr. Wolfgang Stölzle werden am LOG-HSG komplexe Problemstellungen der Logistik, des Supply Chain Management und des Verkehrs erforscht sowie innovative Konzepte, Methoden und Instrumente entwickelt. Damit treibt der Lehrstuhl die Fortentwicklung des Logistikmanagements in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen voran und fordert den Wissenstransfer innerhalb eines internationalen Netzes renommierter Universitäten und Institute. Die ständige und enge Zusammenarbeit mit Unternehmen ist die Basis für den Transfer von Forschungsergebnissen in die unternehmerische Praxis. Mit diesem Anspruch etabliert sich der Lehrstuhl für Logistikmanagement an der Universität St.Gallen als Ausgangs- und Rückkehrpunkt für ein lebenslanges Lernen im Bereich Logistik, Supply Chain Management und Verkehr.

Das Weiterbildungsangebot des LOG-HSG finden Sie auf den Seiten 31, 96 sowie 97.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 72 80
E | logistik@unisg.ch
www.logistik.unisg.ch

Diplomstudium Logistikmanagement:
www.diplom-logistik.unisg.ch

s/bf-HSG: Schweizerisches Institut für Banken und Finanzen

Das Schweizerische Institut für Banken und Finanzen bildet im Rahmen der HSG ein Schwerpunktzentrum in Finance. 1968 als Institut für Bankwirtschaft gegründet, wurde es 1990 zum Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen erweitert. In diesen Jahrzehnten ist das Institut kontinuierlich gewachsen und hat in der Schweiz einen guten Ruf als Wissenszentrum im Bereich Bankwirtschaft, Finanzierung und Kapitalmarktforschung erwerben können. Viele Arbeitsergebnisse haben darüber hinaus auch im europäischen Ausland Anerkennung gefunden.

Es untersucht Fragen aus dem Finanzbereich, insbesondere des Kapitalmarktes, des Bankwesens und der Finanzierung von Unternehmen sowie des systemischen Risikos und der Immobilienfinanzierung.

Zu den Aufgaben des s/bf gehören auch die Durchführung von Kursen und Tagungen zum Zwecke der Aus- und Weiterbildung sowie die Veröffentlichung von praxisorientierten Arbeitsergebnissen.

Die laufend aktualisierte Rubrik «Weiterbildung» auf unserer Website gibt detailliert Auskunft über unser gesamtes Weiterbildungsangebot.

Kontakt

Rosenbergstrasse 52, CH-9000 St.Gallen
T | +41 (0)71 224 70 90
www.sbf.unisg.ch
www.sbf.unisg.ch/weiterbildung

scil-HSG: Swiss Centre for Innovations in Learning

Das Swiss Centre for Innovations in Learning (scil) wurde 2003 mit Unterstützung der Gebert Rüt Stiftung gegründet. Das Kompetenzzentrum scil ist eingebunden in das Institut für Wirtschaftspädagogik (IWP) an der Universität St.Gallen. Das Zentrum vereint Fachpersonen aus den Bereichen Bildungsmanagement, Strategieentwicklung, Learning Design sowie Qualitäts- und Change Management. scil bietet Beratung, Coaching, Weiterbildung, Inhouse-Seminare und Forschung an mit dem Ziel, die Qualität in Aus- und Weiterbildung zu verbessern. Im Bereich der Weiterbildung bietet scil-Fokuseminare, eintägige Learning Days, zwei Zertifikatsprogramme (CAS) im Bildungsmanagement und in Management von Lern- und Entwicklungsprozessen (Seiten 68 und 70) sowie ein Diplomweiterbildungsprogramm (DAS) (Seite 34) an, um Lösungen für zentrale Fragestellungen aus der Praxis zu vertiefen.

scil positioniert sich als Plattform für einen Wissenstransfer zwischen Forschung und Praxis. Dabei liefert scil Unternehmen und Bildungsorganisationen wissens- und forschungsgestützte Lösungen für die zentrale Herausforderung, Innovationen der Kompetenzentwicklung erfolgreich in ein strategisch angebundenes Bildungsmanagement zu integrieren.

Kontakt

T | +41 (0)71 224 31 55
E | scil-info@unisg.ch
www.scil.ch
www.scil-blog.ch





Dozierende

Die Qualität von Weiterbildung wird durch Dozierende entscheidend beeinflusst. Über ausgewiesene Experten zu verfügen bedeutet zunächst einmal, sie beim Namen zu nennen und ihre Expertise belegen zu können. Viele Weiterbildungsanbieter lassen diesen Schritt aus – und lassen ihre Kunden damit im Unklaren, mit wem sie es später zu tun bekommen. Wir setzen dem eine Faculty entgegen, die Fachkompetenz, wirtschaftliche Erfahrung, unternehmerische Grundhaltung und gesellschaftlich-ökologische Verantwortung verbindet – vom Executive MBA bis zum Kurzseminar.

Rigoros und relevant

Mit «Rigour and Relevance» wird die Anforderung an die Experten einer anwendungsorientierten Universität auf den Punkt gebracht. Was erforscht und in der Weiterbildung vermittelt wird, muss den strengen Kriterien der wissenschaftlichen Belastbarkeit ebenso genügen wie den Bedingungen wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Nützlichkeit. Doch was sind nun die Leistungsausweise? An einer Universität bedeutet dies vor allem wissenschaftlich fundierte «Thought Leadership». Die Lehrenden der HSG arbeiten in ihren Fachgebieten an vorderster Front und sind für ihre Themen als Vordenkende anerkannt.

In der Praxis verankert

Von wissenschaftlichen Einsichten profitieren die Teilnehmenden unserer Weiterbildungen, denn die Erkenntnisse sind aus der Praxis für die Praxis gewonnen. Forschungsprojekte werden in enger Zusammenarbeit mit Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen durchgeführt. Die auch von Lehrkräften anderer Bildungsträger nachgefragten, prämierten Fallstudien zeigen, dass Praxisrelevanz an der HSG kein Fremdwort ist. Unsere Experten sind gesuchte Gesprächspartner bis in die obersten Entscheidungsebenen – vom KMU bis zum globalen Konzern, vom Wirtschaftsunternehmen bis zur öffentlichen Institution. Gemeinsam stellen wir uns immer wieder den neuen Herausforderungen eines resultatorientierten, verantwortungsbewussten Managements.

Unternehmerisch ausgerichtet

Dies alles geschieht auf der Basis einer unternehmerischen Grundhaltung. Die Universität St.Gallen generiert einen Grossteil ihrer finanziellen Ressourcen selbst und fordert von ihren Forschungsinstituten ein hohes Mass an Selbstverantwortung in Bezug auf Mittelausstattung. Erträge aus der Weiterbildung spielen für die Finanzierung der Forschung eine wichtige Rolle. Viele unserer Experten sind «Eigengewächse» unserer Ausbildung. Sie haben erfolgreich Unternehmen aufgebaut und halten uns heute als geschätzte Dozierende in der Aus- und Weiterbildung die Treue. Ausgründungen aus der HSG haben darüber hinaus eine grosse Zahl von Arbeitsplätzen in der Region geschaffen. Personalverantwortliche schätzen die hohe Praxisorientierung der HSG und geben ihr Bestnoten in entsprechenden Rankings.

Gesellschaftlich-ökologisch verantwortungsbewusst

In Zeiten wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Neuorientierungen ist die ganzheitliche Ausrichtung der Universität St.Gallen von besonderem Gewicht. Unser St.Galler Management-Modell mit seiner nahezu 50-jährigen Tradition ist hierfür ebenso ein Beispiel wie das Bekenntnis der Universität zu Spitzenforschung im Bereich «Responsible Corporate Competitiveness». Substanzielle Forschungsprojekte zu Themen wie Health Care, erneuerbare Energien, Leadership & Values in Society, ökologische Nachhaltigkeit oder ethische Integrität widmen sich Themen von grosser gesellschaftlicher Bedeutung und sorgen für Pluralität und kritischen Diskurs auch in unserer Weiterbildung.

Der «HSG-Spirit»

Unsere Teilnehmenden sprechen unserer Faculty bei aller Individualität eine starke, gemeinsam geteilte Orientierung zu. In der Verbindung der vier vorgenannten Charakterzüge entsteht daraus ein Klima hoher positiver Energie. Sie macht Weiterbildung an der HSG zu einem nachhaltigen Erlebnis, das weit über die Vermittlung von Einsichten und Erkenntnissen hinausgeht. Teilen Sie diese Erfahrung mit vielen Tausend Ehemaligen auf der ganzen Welt!



Faculty

The quality of executive education is influenced considerably by lecturers. First of all, having a team of renowned experts means being able to call them by name and prove their expertise. Many providers of executive education omit this step – and thus leave their customers in the dark about whom they will be dealing with later. We offer the alternative of a faculty that combines expertise, business experience, entrepreneurial attitude and socio-ecological responsibility – from Executive MBAs to short seminars.

Rigorous and relevant

«Rigour and relevance» gets to the heart of the demands made of experts at an application-oriented university. What is researched and taught in courses must meet the strict criteria of scientific resilience as well as the conditions of economic and social usefulness. So what constitutes proof of performance? At a university, this means above all scientifically sound «thought leadership». The lecturers at the HSG work in the frontline of their particular field of expertise and are recognised as ahead of their time for their topics.

Rooted in practice

The participants of our courses benefit from scientific insights, because findings are gained from practical experience for practical application. Research projects are conducted in close cooperation with companies and public institutions. The award-winning case studies, which are also popular with academic staff from other educational institutions, demonstrate that practical relevance is not a foreign concept at HSG. Our experts are sought-after interlocutors up to the highest decision-making levels – from SMEs to global corporations, from commercial enterprises to public institutions. Together, we rise time and again to the new challenges of result-oriented, responsible management.

Entrepreneurial orientation

This all happens on the basis of an entrepreneurial attitude. The University of St.Gallen generates a large part of its financial resources itself and demands a high degree of individual responsibility from its research institutes with respect to their funding. Income from further education plays an important role in financing research. Many of our experts are «home-grown» products of our education. They have successfully built up businesses and remain loyal to us as valued lecturers in training and executive education. Furthermore, spin-offs from HSG have created a large number of jobs in the region. Those responsible for personnel appreciate HSG's high practical orientation and give it top marks in relevant rankings.

Socio-ecological responsibility

In times of economic and social reorientation, the University of St.Gallen's holistic approach is particularly important. Our St.Gallen Management Model, with nearly 50 years of history, is an example of this, as is the university's belief in top-level research in the area of «Responsible Corporate Competitiveness». Substantial research projects on topics such as healthcare, renewable energies, leadership and values in society, ecological sustainability and ethical integrity are dedicated to topics of enormous social importance and ensure plurality and critical discourse in our executive education.

The «HSG-Spirit»

Despite the individuality evident, our participants credit our faculty with a strong, mutually shared focus. The combination of the four previously mentioned characteristics creates a climate of high and positive energy. It makes executive education at the HSG a lasting experience that goes far beyond providing insights and understanding. Share this experience with the many thousand alumni around the world!

Unsere Faculty – Ihr Gewinn

Eine Auswahl



Prof. Dr. Manuel Ammann

Ordentlicher Professor für Finanzen sowie Direktor des Schweizerischen Instituts für Banken und Finanzen. Er war zudem Gastprofessor an der New York University und der University of California in Berkeley. Seine hauptsächlichlichen Forschungsgebiete sind Finanzmärkte, derivative Instrumente sowie Asset Management und Bewertung. An der HSG leitet er das Masterprogramm in Banken und Finanzen. Herausgeber der Fachzeitschrift «Financial Markets and Portfolio Management» und Autor zahlreicher wissenschaftlicher Publikationen. Er ist als Gutachter und Berater für Finanzinstitutionen und die öffentliche Hand tätig und ist Mitglied mehrerer Verwaltungsräte.



Prof. Dr. Carl Baudenbacher

Geschäftsführender Direktor des Instituts für Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht der Universität St.Gallen. Er ist Gründer und Direktor des Nachdiplomstudiums im Europäischen und Internationalen Wirtschaftsrecht, Executive M.B.L.-HSG. Seit 2003 ist Prof. Baudenbacher Präsident des EFTA-Gerichtshofs, dem er seit 1995 als Richter angehört.



Prof. Dr. Thomas Beschorner

Ordinarius und Direktor des Instituts für Wirtschaftsethik. Er wurde an der Universität Oldenburg habilitiert, wo er die Gruppe «Gesellschaftliches Lernen und Nachhaltigkeit» leitete, und war Visiting Professor an der McGill University und «Professeur Associé» an der Université de Montréal. Er ist Gründer und Mit-herausgeber u.a. der «Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik» sowie der Buchreihe «Ethik und Ökonomie» und leitet die Consulting-Akademie Unternehmensethik und die Transatlantic Doctoral Academy on Corporate Responsibility.



Prof. Dr. Heike Bruch

Professorin für Leadership und Direktorin des Instituts für Führung und Personalmanagement. Ehemals Senior Research Fellow am Lehrstuhl für Strategic Leadership der London Business School. Mitverfasserin des in mehrere Sprachen übersetzten Bestsellers «Entschlossen Führen und Handeln». Sie ist mehrfache Gewinnerin des Best Case Study Awards des European Case Clearing House.



Prof. Dr. Martin Eling

Professor für Versicherungsmanagement und Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft. Zuvor Professor und Direktor des Instituts für Versicherungswissenschaften an der Universität Ulm. Research Fellow des Independent Institute (Washington, D.C.). Beratungsmandate im In- und Ausland. Zahlreiche Auszeichnungen durch führende Institutionen der Wissenschaft (z.B. American Risk and Insurance Association) und Praxis (z.B. Casualty Actuarial Society).



Prof. Martin J. Eppler

Ordentlicher Professor für Medien- und Kommunikationsmanagement sowie geschäftsführender Direktor des Instituts für Medien- und Kommunikationsmanagement. Leiter des International Study Programme der HSG. Autor von 14 Büchern (zuletzt: Creability) und über 120 wissenschaftlichen Artikeln zu Wissensmanagement, Visualisierung und Managementkommunikation. Erfinder der Visualisierungssoftware www.lets-focus.com und der www.collabcards.com.



Prof. Simon Evenett, PhD

Professor für internationalen Handel und wirtschaftliche Entwicklung sowie Direktor des SIAW und akademischer Direktor des MBA-HSG. Ph.D.-Abschluss an der Yale University und B.A. mit Auszeichnung an der Universität von Cambridge. Nicht-residenter Senior Fellow im volkswirtschaftlichen Programm der Brookings Institution, Washington, D.C., hat an den Universitäten Oxford und Rutgers gelehrt und hatte zweimal ein Amt bei der Weltbank inne.



Prof. Dr. Urs Fueglistaller

Direktor am Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen, Ordinarius für kleine dynamische Unternehmen, Mitherausgeber der Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship (ZfKE). Als Gastprofessor war Urs Fueglistaller an der University of Otago (NZ) tätig und ist Mitglied des Hochschulrates der Steinbeis University Berlin. Forschungsschwerpunkt: Dienstleistungs-kompetenz und Unternehmertum in KMU.



Prof. Dr. Wolfgang Jenewein

Prof. Dr. Wolfgang Jenewein ist Direktor des Executive MBA, Direktor der Forschungsstelle für Customer Insight und Dozent für Entrepreneurship und Leadership an der Universität St.Gallen, der University of Toronto sowie der RWTH Aachen. Coach und Berater verschiedener deutscher und Schweizer Grosskonzerne auf Vorstandsebene zum Thema Leadership und Kultur-entwicklung.



Prof. Dr. Oliver Gassmann

Professor für Technologie- und Innovationsmanagement an der Universität St.Gallen und Vorsitzender der Direktion des Instituts für Technologiemanagement. Präsident der HSG Forschungskommission und Hauptreferent in mehreren Executive-MBA-Programmen, Mitglied in mehreren wirtschaftlichen und akademischen Boards. 2009 wurde er von der International Association for Management of Technology (IAMOT) unter die Top-50-Forschenden der Welt gewählt.



Prof. Dr. Dr. Tomi Laamanen

Ordinarius für Strategisches Management und Direktor am Institut für Betriebs-wirtschaft (IfB). Vorher Professor für Strategisches Management und Direktor am Strategie-Institut der Aalto University, Finnland. Zwei Doktorate: Strategie und Finance. Forscht im Bereich strategisches Management mit besonderem Fokus auf Strategieprozesse, Umsetzung von Strategien, M&A, Capability Dynamics und Management Cognition. Mitherausgeber des Strategic Management Journal und des Journal of Management. In seiner Funktion als Verwaltungsrat und Strategieberater Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Unternehmen verschiedenster Branchen.



Prof. Dr. Thomas Geiser

Prof. Dr. iur. Thomas Geiser ist seit 1994 Ordinarius für Privat- und Handelsrecht an der Universität St.Gallen mit Schwerpunkt im Arbeitsrecht und im Familienrecht. Vorher hatte er sich während über zehn Jahren beim Bundesamt für Justiz mit diversen Revisionen des Familienrechts befasst und war am Schweizerischen Bundes-gericht tätig. Er leitet das Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht FAA-HSG und ist Mitglied verschiedener Stiftungsräte und eines Verwaltungsrats. Zudem ist er nach wie vor als nebenamtlicher Bundesrichter tätig.



Prof. Dr. Peter Leibfried

Geschäftsführender Direktor am Institut für Accounting, Controlling and Auditing, langjährige Erfahrung als Revisor, Unternehmensberater und Trainer. Mitbegründer und Verwaltungsrat in verschiedenen Unternehmen und Vereinigungen. Peter Leibfrieds Forschungsbereiche umfassen Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, Corporate Governance und Kapitalmärkte.



Prof. Dr. Martin Hilb

Er sammelte Praxiserfahrung bei Nestlé S.A. in Vevey, Martin & Co. in Berlin und Schering-Plough Corporation (USA), wo er zuletzt als Direktor der Essex Chemie AG tätig war. Titularprofessor am European Institute for Advanced Studies in Management in Brüssel und Ordinarius für Betriebswirtschaft sowie Geschäftsführender Direktor des Instituts für Führung und Personalmanagement an der Universität St.Gallen. Sein Forschungsschwerpunkt liegt im Bereich der Corporate Governance. Er verfügt über Seminar- und Beratungserfahrung im Bereich des Board- und HR-Managements für Organisationen in über 50 Ländern.



Prof. Dr. Miriam Meckel

Dr. phil., Professorin für Corporate Communication sowie Geschäftsführende Direktorin am Institut für Medien- und Kommunikationsmanagement der Uni-versität St.Gallen. Beraterin für Kommunikationsmanagement und Public Affairs. Zuvor Berufung als Professorin für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft an der Universität Münster und Geschäftsführende Direktorin am gleichnamigen Institut. 2001 Staatssekretärin im Geschäftsbereich des Ministerpräsidenten des Landes Nordrhein-Westfalen, zunächst als Regierungssprecherin, später als Staatssekretärin für Europa, Internationales und Medien.



Prof. Dr. Günter Müller-Stewens

Prof. Dr. Günter Müller-Stewens ist Direktor des Instituts für Betriebswirtschaft. Sein Fachgebiet ist das Strategische Management, zu dem er eine grosse Anzahl von Publikationen veröffentlicht hat. Er ist Mitglied und Vorsitzender verschiedener Verbände und Beiräte. Auch ist er Leiter und Referent verschiedener betrieblicher und überbetrieblicher Aus- und Weiterbildungsprogramme sowie Berater und Trainer internationaler Unternehmen.



Prof. Dr. Marcus Schögel

Dozent für Betriebswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung des Marketings an der Universität St.Gallen. Er ist Mitherausgeber der Fachzeitschrift THEXIS sowie Mitglied des Editorial Board des «Journal of Organizational Virtualness». Er hat über 80 Publikationen verfasst, darunter Monografien und Herausgeberwerke («Management von Mehrkanalsystemen», «Markenmanagement für Dienstleistungen», «Alternative Vertriebswege», «Kooperationsfähigkeiten im Marketing» und «Innovation Driven Marketing»).



Prof. Winfried Ruigrok, PhD

Seit 1996 Professur für Internationales Management an der Universität St.Gallen. Seit 2011 Dean der Executive School (ES-HSG) der Universität St.Gallen, vorher Akademischer Direktor des englischsprachigen Master of Business Administration Programme (MBA-HSG). Professor Ruigrok hat im Bereich der Internationalisierungs- und Umstrukturierungsstrategien grösserer Unternehmen sowie im Bereich der Corporate Governance und der Effektivität multikulturell zusammengesetzter Führungsteams internationales Renommée erworben.



Prof. Dr. Sabine Seufert

Professorin für Wirtschaftspädagogik, insbesondere pädagogisches Innovationsmanagement und Direktorin des Instituts für Wirtschaftspädagogik an der Universität St.Gallen. Geschäftsführerin Swiss Centre for Innovations in Learning (scil), Mitgründerin und Mitglied des Supervisory Board von CEL – Programme Accreditation for Technology-Enhanced Learning, vergeben durch die European Foundation for Management Development (EFMD).



Prof. T. Flemming Ruud, PhD

Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Internal Control/Internal Audit an der Universität St.Gallen, ständiger Gastprofessor an der Norwegian School of Management, Oslo, Norwegen, und der University of Toronto, Kanada. 2002 wurde er mit dem «Leon R. Radde Educator of the Year Award» des Institute of Internal Auditors (IIA), Florida, USA, ausgezeichnet. Zudem leitet er in der Schweiz die Ausbildung zum Certified Internal Auditor, wofür er 2003 den «Academic Outreach Award» gewann. In den Jahren 2008 und 2010 erhielt er den «Best Teacher Award» der Full-time MBA der Universität St.Gallen.



Prof. Dr. Leo Staub

praktiziert seit 1986 als Rechtsanwalt. Seit 1998 ist er Lehrbeauftragter und seit 2005 Titularprofessor für Privat- und Wirtschaftsrecht sowie für Legal Management an der Universität St.Gallen. Im Jahr 2006 wurde er zum Akademischen Direktor der ES-HSG berufen und verantwortet dort den Geschäftsbereich Law & Management. Er lehrt und forscht zu Fragestellungen im Umgang von Unternehmen mit Recht sowie zum Management von Anwaltskanzleien und Rechtsabteilungen. Leo Staub ist Präsident und Mitglied von Verwaltungsräten verschiedener Unternehmen sowie Mitglied eines ständigen Schiedsgerichts.



Prof. Dr. Hato Schmeiser

Professor für Risikomanagement und Versicherungswirtschaft sowie Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft. Zuvor Ordinarius für Versicherungsmanagement an der Universität Münster. Veröffentlichungen u.a. im Journal of Risk and Insurance, Insurance: Mathematics and Economics, Risk Management & Insurance Review. Gewinner des «Best Feature Article Award 2005» der American Risk and Insurance Association.



Prof. Dr. Torsten Tomczak

Prof. Dr. Torsten Tomczak ist Professor für Betriebswirtschaftslehre und Marketing und Direktor der Forschungsstelle für Customer Insight (FCI) der Universität St.Gallen. Zudem ist er Direktor des Center for Innovation. Seit 2011 ist er als Prorektor für den Bereich Forschung verantwortlich. Er ist Mitglied des Vorstandes der Schweizerischen Gesellschaft für Marketing.





Universität St.Gallen
Executive School of Management,
Technology and Law (ES-HSG)

Executive Campus HSG

Holzstrasse 15

CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 00

F | +41 (0)71 224 75 10

E | executive.school@unisg.ch

Dieses Programm ist auch im Internet verfügbar:

www.es.unisg.ch

20 | 4