



Universität St.Gallen



*“From insight  
to impact”* 

Gesamtprogramm

**WEITERBILDUNG  
2015**

# *“From insight to impact”*



Mit einer Weiterbildung an der Universität St.Gallen (HSG), einer der führenden Wirtschaftsuniversitäten Europas, schaffen Sie sich die besten Voraussetzungen für Ihre Zukunft.

Die HSG ist mehr als ein Lernplatz, sie ist ein Ort der Inspiration, der Sie zum Denken anregt. Sie eignen sich aktuelles Wissen von hoher Praxisrelevanz an und gewinnen wertvolle Erkenntnisse. Dadurch sind Sie in der Lage, einen wichtigen Beitrag zur gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und zu Ihrer persönlichen Entwicklung zu leisten. «From insight to impact» ist nicht nur unsere Botschaft, es ist ein Versprechen, an dem wir uns messen lassen.

Executive education at the University of St.Gallen (HSG), one of Europe's leading business universities, provides you with an optimal preparation for the future.

The University of St.Gallen is more than just an educational institution; it is a place of inspiration that stimulates you to think. You will acquire up-to-date knowledge that is of great practical relevance, and gain valuable insights. This will enable you to make an important contribution to social and economic progress and to your own personal development. “From insight to impact” is not just our message; it is a promise against which we can be measured.

# Inhalt / Content

Vorwort / Foreword	5	Seminare und Tagungen / Seminars and Conferences	77
Weiterbildung an der Universität St.Gallen / Executive Education at the University of St.Gallen	7	General Management	78
Firmenspezifische Programme / Custom Programs	9	Verwaltungsrat (Aufsichtsrat) / Board of Directors	84
MBA	13	Strategie und Organisation / Strategy and Organisation	98
Executive MBA	17	Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling	103
Diplome / Diplomas	27	Marketing und Verkauf / Marketing and Sales	105
Zertifikate / Certificates	43	Leadership und Kompetenzen / Leadership and Competencies	108
General Management	44	Tagungen / Conferences	114
Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling	54	Institute / Institutes	119
Marketing und Vertrieb / Marketing and Sales	56	Dozierende / Faculty	126
Recht / Law	63		
Kompetenzen und Fähigkeiten / Competencies and Skills	69		

*«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.»*

# 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.

«Wissen schafft Wirkung» 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 2015 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.

«From Insight to Impact» 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 2015.



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. Sie erhalten in unseren MBA- und Executive-Master-Programmen eine umfassende Management-Ausbildung, die Sie mit einem akademischen Titel abschliessen. In unseren offenen Management-Programmen der Zertifikats- und Diplomstufe vermitteln wir den Teilnehmenden auch anhand unseres integrativen St.Galler Managementmodells Generalisten- und Fachwissen, das Sie für Ihre Führungsaufgaben einsetzen können. Zusätzlich 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.

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. With our MBA and Executive Master Programmes we offer comprehensive management training and offer an academic title upon successful completion. 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. In addition we address the pressing issues of various industries at industry-specific conferences. Using short seminars, lasting three to five days, we are able to provide in-depth insights into technical questions and potential practical applications.

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](http://www.es.unisg.ch/beratung)

### Kontakt / Contact



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



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



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





# Firmenspezifische Programme / Custom Programs



## Firmenspezifische Programme

### Massgeschneiderte Lerninitiativen und Führungskräfte-Entwicklungsprogramme für Firmenkunden

#### Verantwortliche im Fokus

Die Universität St.Gallen bietet ihren Kunden etwas Besonderes über ihre Forschung und ihre Nähe zum Unternehmen. Folglich versteht sich auf dem Gebiet der Führungskräfte-Weiterentwicklung die Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG) mit ihrem Custom-Programms-Bereich als das notwendige und wichtige Bindeglied zur einzelnen Person und deren Wirksamkeit in ihrem Umfeld. Dabei ist wesentlich in der Durchführung der Lerninitiative, dass primär der individuelle Bedarf des Einzelnen wirkungsvoll befriedigt wird. Wir möchten für jede Führungs- und Fachkraft jederzeit die Plattform darstellen, die in digitaler wie in analoger Form die Komplexität vielfältiger Anforderungen bestmöglich zu bearbeiten hilft. Gleichgültig ob organisationale Fähigkeiten des Unternehmens oder individuelle Kompetenzen der Führungskräfte weiterentwickelt werden, die ES-HSG steht mit ihren firmenspezifischen Programmen als Partner für mutiges Gestalten. Denn es ist Mut, den Führungskräfte brauchen, um in Unwägbarem gleichwohl wirksam zu sein.

Passgenau auf die Bedürfnisse der Firmenkunden hin entwickelt umfassen die Programme das gesamte Spektrum der massgeschneiderten Weiterbildung. Dabei wenden wir neueste Erkenntnisse zu angemessenen Lernmethoden und didaktischen Ansätzen an und spiegeln dies im sogenannten Drei-Ebenen-Ansatz. Über ihn rückt das Individuum während des Lernprozesses dauerhaft in den Mittelpunkt, d.h. persönliche Lernbedürfnisse werden mit jenen der Organisation wirksam verknüpft. Auf der Ebene der eigentlichen Programmdurchführung geschieht dies als Auseinandersetzung mit den Lernenden vor und während der Lerninitiative.

Über den Executive Transfer wird darüber hinaus die Ebene der fachlich-funktionellen Unterstützung der Person in Bezug auf die erlernten Inhalte in ihrem Umfeld angesprochen. Schliesslich zeigt die dritte Ebene des Executive Sparring eine Coaching-basierte Begleitung derjenigen Teilnehmer auf, die bei der Implementierung gewisser Aspekte des Programms auf individuelle Herausforderungen stossen, die sich zu grossen Teilen aus der eigenen Persönlichkeit und der ihres Umfeldes ergeben.

#### Individuum und Organisation

Die Executive School führt beispielsweise mit einem Premium-Sportwagenhersteller eine über drei Semester dauernde internationale Händlerausbildung durch. Darin werden Themen wie Leadership und Change, Strategie und Management von KPI sowie Marketing, Sales und Human Resource Management behandelt. Die sogenannte «Dealer Academy», die sich stark auf die individuelle Verantwortung im Autohaus abstützt, wird im Anschluss und nach Abgabe einer Projektarbeit mit einem Certificate of Advanced Studies (CAS) der HSG abgeschlossen.

In einer anderen Projektstruktur wählte ein weltweit führender Anbieter von Logistikdienstleistungen ein globales Placement-Programm für seine Führungsmannschaft mit dem Ziel, persönlichkeitsorientierte Leadership-Themen mit geschäftsbezogenen Sujets der Logistikbranche zu verknüpfen. Das Programm unterstreicht vor allem durch die Verzahnung der Ashridge Business School und der ES-HSG

seine Internationalität. Die Weiterentwicklung individueller Kompetenzen und organisationaler Fähigkeiten werden auch in diesem Beispiel stark von der Wirkung des Einzelnen beeinflusst.

Bei sämtlichen Programmen kommt die Erfahrungsbreite der Projektverantwortlichen, der für die relevanten Inhalte ausgewählten Professorinnen und Professoren sowie der für den Transfer verantwortlichen Coaches zum Tragen. Als eine führende Business School in Europa kann die ES-HSG somit ihre Professionalität im Massschneidern von Weiterbildungsprogrammen nachhaltig dokumentieren und für die einzelnen Führungskräfte ein mutiger Partner sein.

#### 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

### Tailored learning initiatives and management development programs for corporate clients

#### A Focus on Responsibility

The University of St.Gallen offers clients the powerful combination of outstanding research and its close relationships with leading companies. In the field of leadership development, the Executive School of Management, Technology and Law sees itself and its Custom Programs area as an important bridge between individual executives and achieving maximum effectiveness in their environments. When designing and implementing a learning initiative, it is crucial that the specific needs of individuals are effectively satisfied. Our aim is to provide a platform for use at any time, in both digital and analogue form, that helps managers and specialists to work with the complexity of diverse business requirements in an efficient way. Whether it is the organisational capabilities of the company or the individual skills of managers that are to be developed, the Executive School's Custom Programs offer the chance to create bold and innovative initiatives. After all, today's managers need the courage to learn and grow, to be effective and successful, in the face of constantly changing business environments.

Developed to match the needs of corporate clients, the programs can cover the entire range of customised professional education and development. We apply the latest findings regarding learning methods and teaching approaches through our modular «three-level approach». Firstly, during the actual *program implementation*, we place the individual at the heart of the entire learning process, meaning that personal learning requirements can be effectively linked to and aligned with those of the organisation. This is achieved through in depth interaction with the participants prior to and during the delivery of the learning initiative.

Secondly, *executive transfer* is a service which addresses the level of functional support needed by each individual, depending on what learning and development they are going through, back in their business environment. Finally, there is the third program level of *executive sparring*, which can provide additional coaching support, for those participants who come across particular challenges during the process, or who simply want to seize the opportunity for personal and professional growth in order to realise their full potential.

#### Individual competencies, Organizational capabilities

As an example of an active program, The Executive School is currently carrying out international dealer training, over the course of three semesters, with a premium sports car manufacturer. It includes topics such as leadership and change, strategy and management of KPIs, as well as marketing, sales and human resource management. This «Dealer Academy» which emphasises strongly individual responsibility and leadership within the dealership, results in a *Certificate of Advanced Studies (CAS)* issued by the University of St.Gallen, following the submission of a project assignment.

In a different project structure, one of the world's leading providers of logistics services selected a global placement program for its management team, with the goal of combining personality-based leadership development topics with business-related subjects from the logistics sector.

This program underlines the international nature of the Custom Programs area, as it involves collaboration between Ashridge Business School and the University of St.Gallen's Executive School. In this example individuals have considerable opportunity to influence both the further development of their individual skills and organisational capabilities more generally.

All of the programs benefit from the wealth of experience of our project teams, the design expertise of our project leaders and the research abilities of our professors selected for their relevant content specialisms, and from the skills of our coaches responsible for the knowledge transfer. As one of Europe's leading business schools, the University of St.Gallen's Executive School has consistently demonstrated its professionalism and originality in customising further education programs for clients. As a result, it can be a bold and supportive partner for individual managers with the courage to invest in themselves and step into leadership.

#### 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



# MBA

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:** 07.09.2015–20.08.2016

**Duration:** 365 days

E-learning, Final paper, Coaching, Internship, Consulting project, Simulation-/ business game, Study trip, Conference participation

**Application deadline:** 01.06.2015

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 56'500.–

**Language:** English

**ECTS:** 75

**Contact:**

Vinzent Ehrat / Jonas Revensburg  
Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

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 courses, Career Development Courses, Integration Courses, Elective Courses and a Corporate MBA project. Courses are offered in key areas and functions of management and a range of elective options covering specialist topics are available in the following areas: Finance and Banking, Strategic Management, Global Business Environment, Entrepreneurship, Sustainability, Project Management, and Innovation Management. 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 Research Project (outside of a company) 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 two 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 offers 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:** 05.08.2015–19.08.2017

**Duration:** 81 days

E-learning, Final paper, Coaching, Consulting project, Simulation-/ business game, Study trip

**Application deadline:** 01.06.2015

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

**Price:** CHF 70'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 75

**Contact:**

Vinzent Ehrat / Jonas Revensburg  
Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

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 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.

### Leadership & Career Acceleration

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 size enables 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 HSG creation.

## Structure

The part-time MBA programme runs to a regular rhythm of three and a half days a month, which fit easily into participants' busy work schedule. Modules take place in St.Gallen with additional modules around Europe, allowing us to draw on guest speakers and content from some of Europe's most important markets.

### Core Courses

Core MBA courses cover a range of general management subjects, ranging from Global Business Environment, to Strategy, Marketing & Communication and a whole set of Finance related courses.

### Leadership Acceleration Courses

These run in parallel to the core courses, and focus on personal development, Communication and Public Speaking skills, Leading People skills, Team Dynamics and Business Culture.

### Integration Courses

These are designed to help MBAs apply knowledge to practice and to become experts in solving complex business problems. The integration courses are specifically designed to boost practical know-how and better prepare MBAs for continuous career progression.

### Elective Modules

Participants are offered a range of elective options covering specialist areas including: Finance and Banking, Strategic Management, Global Business Environment, Entrepreneurship, Sustainability, Project Management and Innovation Management. 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 role.

### Alternative Year:

#### Diploma in Sustainable Business

Students of the St.Gallen MBA part-time course have the opportunity to choose a Diploma in Sustainable Business (refer to page 37 of this catalogue) in place of their first or second year programme. Students will still be required to undertake an MBA project to acquire sufficient ECTS points to qualify for the MBA title.

## 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 two 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	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 (Klassenverband)



In 20 Monaten zum  
Executive MBA HSG

**Anbieter:** EMBA-HSG – Executive MBA in General Management

**Daten:** 14.09.2015–05.05.2017

**Gesamtdauer:** 90 Tage

E-Learning, Abschlussarbeit, Coaching, Studienreise

**Bewerbungsschluss:** 31.07.2015

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

**Preis:** CHF 64'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 75

**Kontakt:**

Dr. Markus Seitz  
Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 27 02

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.

## Teilnehmende

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:** 16.03.2015–21.10.2016

**Gesamtdauer:** 90 Tage

E-Learning, Abschlussarbeit, Coaching, Studienreise

**Bewerbungsschluss:** 31.01.2015

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

**Preis:** CHF 60'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 75

### **Kontakt:**

Dr. Markus Seitz

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 27 02

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 Program 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.

## Teilnehmende

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:** 29.06.2015–02.12.2016

**Duration:** 70 days

E-learning, Final paper, Coaching, Study trip

**Application deadline:** 30.05.2015

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

**Price:** CHF 70'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 75

**Contact:**

Edna Bacopulos

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 10

E | emba@unisg.ch

www.emba.unisg.ch/iemba

## Programme benefits

The International Executive MBA HSG (IEMBA HSG) is an innovative General Management programme that prepares executives to lead the way in a rapidly changing environment.

The intensive 18-month degree programme provides a solid foundation in general management combined with a focus on International Business, Leadership, Personal Development and Sustainability.

## Objective

In an environment increasingly characterised 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 optimise the triple bottom line (people, planet, profit).

## Structure

The IEMBA HSG consists of core courses, electives, and a personal development programme 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 Economic Governance  
Integrative Management  
Corporate Accounting  
International Business I & II  
International Marketing  
Leadership & Social Competence  
Management Accounting  
Negotiation Management  
Strategic Management  
Operations Strategy & Management  
Sustainability Management  
The St.Gallen Management Model

## Electives

A wide range of electives is offered by the University of St.Gallen. There are several electives provided by our collaboration partner Warwick University.

### PDP Courses

Career Workshop  
Personal Efficiency Management  
Doing Business in South America  
Building Corporate Teams  
Presentation Skills  
Team Building  
Vitality Management

## Admission

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

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

Scholarships of various categories, 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 programme leads to separate MBA degrees from two exceptional, internationally recognised universities.

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

### Foundation Module 1

Toronto, Canada,  
August 16–28, 2015

### East Asia Module 2

Hong Kong and Shanghai,  
November 22–December 4, 2015

### South Asia Module 3

Delhi and Mumbai,  
March 06–18, 2016

### Europe Module 4

St.Gallen and Moscow,  
June 26–July 8, 2016

### South America Module 5

Buenos Aires and São Paulo,  
October 16–28, 2016

### Middle East Module 6

Istanbul and Dubai,  
January 22–February 3, 2017

The Omnium programme 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

- Recognised 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 programme are available. Please check the website for further information.

### Dual MBA degree

Successful graduates of the Omnium programme will receive a dual MBA degree: An MBA 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:** 16.08.2015–03.02.2017

**Duration:** 65 days

E-learning, Coaching

**Application deadline:** 31.07.2015

**Locations:** Toronto, Canada; Buenos Aires, Argentina; São Paulo, Brazil; Honk Kong / Shanghai, China; St.Gallen, Switzerland; Moscow, Russia; 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

E | gemba@unisg.ch

www.emba.unisg.ch

# Executive MBA in Business Engineering – EMBE HSG



## Ihr Executive MBA für Innovation, Transformation und Leadership!

**Anbieter:** EMBE-HSG – Executive Master of Business Engineering

**Daten:** 20.04.2015–14.10.2016

**Gesamtdauer:** 90 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Simulation/ Planspiel, Studienreise

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

**Preis:** CHF 65'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch, Englisch

**ECTS:** 75

**Inklusive:** Mittagessen, Social Events

**Kontakt:**

Dr. Jochen Müller

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

T | +41 (0)71 224 21 90

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 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 zwischen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in den Studienmodulen bei.

### Studienmodule:

- Einführung in das Business Engineering
- Change Management
- Strategisches Management I & II
- Silicon Valley Advanced Management Program@Santa Clara
- Prozessmanagement
- Digitale Transformation
- Unternehmenskommunikation & Social Media
- Führen mit Persönlichkeit
- Business Innovation
- Finanzielle Führung
- Modelle, Methoden und Werkzeuge im Business Engineering
- Leadership/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 Erstausbildung in einer wirtschaftswissenschaftlichen Disziplin interessant.

## Teilnehmende

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 Alumni-Netzwerk bis weit über die Studienzeit hinaus.

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



## Programme benefits

- Strong generalist knowledge and skills in European and international business law
- Nine modules within 18 months in Europe, the United States and Asia
- Continue working throughout the entire programme
- Truly international
- In English
- For lawyers and non-lawyers
- Unique networks
- Flexibility of studies
- Academic title of «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 programmes by the Financial Times – is an 18-month programme 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.

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

**Dates:** 15.06.2015–03.12.2016

**Duration:** 70 days

E-learning, Final paper

**Application deadline:** 31.05.2015

**Locations:** St.Gallen / Zurich, Switzerland; Frankfurt a.M., Germany; Luxembourg, Luxembourg; Brussels, Belgium; New York, USA; Tokyo, Japan; Shanghai, China; Austin, USA

**Price:** EUR 29'000.–

**Single module:** EUR 3'800.–

**Language:** English

### Contact:

Tirza Zürn

Tigerbergstrasse 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 28 66

E | mblhsg@unisg.ch

www.mbl.unisg.ch

## 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 – Zurich

Finance

### Module 3 – Frankfurt a.M.

Mergers & Acquisitions

### Module 4 – Luxembourg

Procedure

### Module 5 – Brussels

Competition Law

### Module 6 – St.Gallen\*

Law & Lobbying

### Module 7 – New York\*

International Taxation

### Module 8 – Tokyo\*

Law and Business in Japan

### Module 9 – Shanghai\*

Law and Business in China

### Module 10 – Austin\*

Energy & IT Law

### Supplementary Module – Harvard

Negotiation

\*Choose four of the five modules marked with a star

## Flexibility

In order to be as flexible as possible, the Executive M.B.L.-HSG offers the possibility to postpone modules to the upcoming year of studies, to extend the programme to 36 months, to complete all modules within 12 months or to do individual modules.

## Preparing for the modules

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

## Master thesis

For their diploma thesis, candidates analyse a current problem in European or international business law. Topics are proposed by the faculty, or students may suggest 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:** EMBA-FSI – Executive MBA in Financial Services and Insurance

**Dates:** 26.10.2014–06.05.2016

**Duration:** 78 days

**Locations:** Belgium; Switzerland / Germany; UK; China; Singapore; USA

**Price:** EUR 48'000.–

**Language:** English

**Contact:**

Martin Hepenstrick  
Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 79 45  
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.

### Organising 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) to emphasise on the international perspective of the academic and business world. The MBA degree is delivered by the two 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 three continents.

### Edition 2014/16

Module 1:

Crafting the right strategy and creating value in the insurance industry

Developing yourself & your team

October 26–November 7, 2014

Module 2:

Creating & communicating customer value

Managing Financial Services in a digital world

February 22–March 6, 2015

Module 3:

Global financial system & financial instruments

Creating value with finance related decisions

May 24–June 5, 2015

Module 4:

Managing risk from a holistic perspective

Creating value with financial & risk management

Managing in a cross-cultural environment

September 13–25, 2015

Module 5:

Exploiting the full potential of IT

Achieving process excellence

Managing & assessing the performance of the organisation

January 10–22, 2016

Module 6:

Being an ethical & sustainable financial services institution

Building an agile organisation

Challenging the status quo

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	30
Supply-Chain- und 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



## 10. Durchführung

**Anbieter:** I.VW-HSG – Institut für Versicherungswirtschaft

**Daten:** 01.03.2015–10.06.2016

**Gesamtdauer:** 37 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.12.2014

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

**Preis:** CHF 33'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Dr. Marco Allenspach

Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 79 42

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 Seminar-dauer 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  
01.–13. März 2015 in St.Gallen und München  
Leitung: Prof. Dr. Martin Eling und Prof. Dr. Walter Ackermann

**Modul II:**

Schaffung von Kundenwert und Festigung der Kundenbeziehung  
18.–22. Mai 2015  
Leitung: Prof. Dr. Peter Maas

**Modul III:**

Strategisches Prozessmanagement in der Assekuranz  
5.–9. Oktober 2015  
Leitung: Dr. Mathias Müller

**Modul IV:**

Das Versicherungsunternehmen wertorientiert führen  
25.–29. Januar 2016  
Leitung: Prof. Dr. Hato Schmeiser

**Modul V:**

Fremde Versicherungsmärkte vor Ort erleben  
4.–8. April 2016 Exkursion – Ort noch offen  
Leitung: Prof. Dr. Martin Eling

**Modul VI:**

Funktion der Assekuranz in Wirtschaft und Gesellschaft:  
6.–10. Juni 2016  
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.

## Teilnehmende

- 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:** 13.04.2015–02.07.2016

**Gesamtdauer:** 50 Tage

Praxis-/ Transferprojekt

**Bewerbungsschluss:** 31.01.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 29'700.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 43

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

### Kontakt:

Tamara Roderer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 00

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 etc.) 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. In Ergänzung dazu bieten wir mit der Blockwoche **«Family Business & Unternehmensnachfolge»** eine Seminarwoche exklusiv **für Studierende aus Familienunternehmen** an. Die Woche kann als Alternative, aber auch in Ergänzung zum regulären Curriculum besucht werden.

1. **Grundlagen der Unternehmensführung**  
Prof. Dr. Christoph Müller
2. **Strategisches Management**  
Dr. Urs Frey
3. **Finanzielles Rechnungswesen**  
Prof. Dr. Stefan Sander
4. **Marketing**  
Prof. Dr. Sven Henkel
5. **Innovationsmanagement**  
Prof. Dr. Urs Fueglistaller
6. **Leadership**  
Prof. Dr. Heike Bruch
7. **Management Accounting**  
Prof. Dr. Stefan Sander
8. **Recht & Corporate Governance**  
Prof. Dr. Roland Müller
9. **Management der Human-Ressourcen**  
Prof. Dr. Antoinette Weibel
10. **Internationalisierung**  
Prof. Dr. Thierry Volery

### Spezialwoche

#### Family Business & Unternehmensnachfolge

Prof. Dr. Thomas Zellweger

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

## Daten

25. Durchführung:

April 2015–Juli 2016

(Bewerbungsschluss 31. Januar 2015)

26. Durchführung:

April 2016–August 2017

(Bewerbungsschluss 31. Januar 2016)

Die Termine der einzelnen Blockwochen können unter [www.kmu.unisg.ch/is](http://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.

## Teilnehmende

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:** 14.10.2015–18.11.2016

**Gesamtdauer:** 44 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Praxis-/ Transferprojekt

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 25'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 30

**Inklusive:** Mittagessen, Social Events

**Kontakt:**

Dr. Jochen Müller

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

T | +41 (0)71 224 21 90

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
- Innovative Geschäftsmodelle
- Marketing
- Juristische Grundlagen für IT Business Manager
- Finanzielle Führung
- Kommunikationsmanagement
- Change Management
- Leadership
- 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.

## Teilnehmende

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 Supply- Chain- und Logistik- management



**Anbieter:** LOG-HSG – Lehrstuhl für  
Logistikmanagement

**Daten:** 08.06.2015–20.05.2016

**Gesamtdauer:** 38 Tage

Abschlussarbeit, Praxis-/ Transferprojekt,  
Simulation/ Planspiel, Studienreise

**Bewerbungsschluss:** 17.04.2015

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

**Preis:** CHF 27'000.–

**Einzelmodul:** CHF 3'250.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

## **Kontakt:**

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

T | +41 (0)71 224 72 99

E | [diplom-logistik@unisg.ch](mailto:diplom-logistik@unisg.ch)

[www.diplom-logistik.unisg.ch](http://www.diplom-logistik.unisg.ch)

## Kundennutzen

Mit seiner einzigartigen thematischen Kombination aus Technik und Management schliesst das berufsbegleitende Diplomstudium Supply Chain- und 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 des Supply-Chain- und Logistikmanagements.

## Studienaufbau

Das Diplomstudium Supply-Chain- und 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 fünftägigen 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. Die Module 3–11 des Programms können separat als Einzelmodule gebucht werden.

## Voraussetzungen

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

## Teilnehmende

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, Supply Chain Management, 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, 8. Durchführung

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

**Daten:** 22.09.2014–22.04.2016

**Gesamtdauer:** 45 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.07.2014

**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

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 Management-Wissen zur Wahrnehmung ihrer Aufgaben und Führungsverantwortung anzueignen und befähigt sie, die Bedürfnisse ihrer internen und externen Kunden 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 Mo–Fr, Module aus dem Diplomkurs MLP-HSG).

### Pflichtmodule Diplomlehrgang

- Strategisches Management
- Kundenorientierung
- Organisation & Geschäftsmodelle
- Legal Risk Management
- Leadership
- Soft Skills für Juristen
- Accounting & Finance

Die Pflichtmodule können bei freien Plätzen auch einzeln gebucht werden.

### Referenten

Die Dozierenden sind hauptsächlich Professoren der Universität St.Gallen sowie qualifizierte Referentinnen und Referenten mit Managementpraxis 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.

## Teilnehmende

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

**Gesamtdauer:** 40 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 28'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 30

**Kontakt:**

Maleen Knaak

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 76

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 Marketingkonzepte und praxiserprobte Methoden kennen. Neben dem Aufbau eines fundierten Marketingwissens 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 ausserdem anerkannte Gastreferenten aus Forschung und Praxis.

**Modul 1:**

Marktorientierte Unternehmensführung

**Modul 2:**

Marketing Intelligence

**Modul 3:**

Leistungs- und Kundenmanagement

**Modul 4:**

Exzellenz in Markenführung

**Modul 5:**

Channel Management und Interaktives Marketing

**Modul 6:**

Preismanagement

**Modul 7:**

Marketing Performance Management

**Modul 8:**

Global Marketing und Cultural Management (internationale Studienreise)

Die Unterrichtssprache ist in der Regel Deutsch. Einzelne Praxisvorträge oder die ergänzende Literatur können aber auch in Englisch sein.

**Termine nach Anfrage.**

## Teilnehmende

Der berufsbegleitende Studiengang richtet sich an aktuelle und zukünftige Führungskräfte im Marketing von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen (z.B. Produktmanagement, Marketingkommunikation, 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:** 29 Tage

Coaching

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 21'000.–

**Einzelmodul:** CHF 1'590.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 35

## **Kontakt:**

Dr. Tanja Fandel-Meyer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 31 55

E | scil-info@unisg.ch

www.scil.ch

## Kundennutzen

- Als Teilnehmer/in des scil-Diplomprogramms können Sie sich aktuelles Wissen im Bereich Professional Learning in 14 Modulen aneignen. Die Module sind alle nach einem Blended-Learning-Design gestaltet (Selbststudiumsphase, Präsenzphase, Transferphase und virtuelle Follow-up Session) sowie 5 scil Learning Days (Tagesworkshops).
- Die Modul Inhalte stellen aktuelle Fragestellungen und Herausforderungen im Bildungs- und Trainingsbereich zur Diskussion und werden methodisch anhand von Inputs, Fallstudien, Good Practice-Beispielen, Computer-basierter Simulation und Formen des Teamlernens unterstützt.
- Das Diplomprogramm beinhaltet das Verfassen einer programmbegleitenden Action-Learning-Projektarbeit, in der Sie ein für Sie und Ihre Organisation relevantes Thema bearbeiten können. Zudem haben Sie die Möglichkeit, begleitend ein persönliches Kompetenzportfolio zu erstellen, das Ihre Weiterentwicklung im Programmverlauf deutlich macht.

## Kursziel

Das HSG-Diplomprogramm «Professional Learning Executive» verfolgt das Ziel, eine kompakte Ausbildung für Learning Professionals in Organisationen anzubieten (z.B. Trainer; Personal- und Organisationsentwickler, Bildungsmanager, Weiterbildungsmanager). 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 Präsenztagen und zusätzlichen virtuellen Lerneinheiten. Das Diplomprogramm setzt sich aus dem Besuch der 2 scil-Zertifikatsprogramme zusammen: «Zertifikatsprogramm Management von Lern- und Entwicklungsprozessen» und «Zertifikatsprogramm in Bildungsmanagement». Das Zusatzelement zum Diplomabschluss bildet die aktive Teilnahme an 5 scil Learning Days, die jeweils jährlich zu aktuellen Themen stattfinden (35 ECTS). Innerhalb der einzelnen Module stehen folgende Themen im Fokus:

- Die strategische Gestaltung von Bildungsmassnahmen und 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 Module können Sie den Beschreibungen auf [www.scil.ch](http://www.scil.ch) entnehmen.

## Voraussetzungen

- Personen mit einem Hochschulabschluss bzw. Hochschulzugangsberechtigung und mindestens 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.

## Teilnehmende

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.

# Programme for Leadership Development (PLD)



## 10 month modular training for managers

**Provider:** MBA-HSG – Master in Business

Administration

**Dates:** 05.08.2015–16.07.2016

**Duration:** 35 days

E-learning, Coaching, Study trip

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

**Price:** EUR 35'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 30

**Contact:**

Vinzent Ehrat / Jonas Revensburg

Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

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 organisations. 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 recognised institutions 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.

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

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. They will receive general management and leadership training that will prepare them for senior positions in the future. In addition to classroom training, participants will also receive executive coaching.

## Structure

The PLD programme runs to a regular rhythm of three and a half days a month, which will fit easily into your busy work and life schedule. Modules are conducted on campus in St.Gallen with additional modules taught in cooperation with corporate partners around Europe.

### Core Courses

The PLD comprises 10 monthly modules, which cover a range of general management subjects. The modules are designed to develop a broad understanding of management techniques and issues at the same time as becoming progressively more advanced.

### Leadership Acceleration Courses

Throughout this period, the programme provides specialised Leadership Acceleration courses. We will challenge you to radically appraise your abilities and competencies, to open yourself up to learn, develop and transform.

## Admission

Admissions requirements include

- Three years work experience
- Fluency in English
- Bachelor degree or proven track record in industry

## Target group

The PLD 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.

# Executive Education Programme in Renewable Energy Management



## Part-time Diploma of Advanced Studies

**Provider:** IWOE-HSG – Institute for Economy and the Environment

**Dates:** 02.02.2015–11.03.2016

**Duration:** 40 days

Final paper, Coaching, Conference participation

**Application deadline:** 15.11.2014

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

**Price:** CHF 28'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 30

**Contact:**

Sarah Salm / Hans C. Curtius

Tigerbergstrasse 2, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 33 46

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 an 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 support 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 5.0: February 2015–March 2016

#### Module 1:

Markets and competitive environment for renewable energies  
02.02.–06.02.2015

#### Module 2:

Marketing for renewable energy  
23.03.–27.03.2015

#### Module 3:

Business models and commercialisation  
18.05.–22.05.2015

#### Module 4:

Bits to energy: digital innovation for a smarter energy future  
29.06.–03.07.2015

#### Module 5:

Energy economics, portfolio management and finance  
31.08.–04.09.2015

#### Module 6:

Strategic management skills for renewable energies  
26.10.–30.10.2015

#### Module 7:

Managing regulatory risk and opportunity (Berlin, Germany)  
18.01.–22.01.2016

#### Module 8:

International project management and future scenarios (Singapore)  
07.03.–11.03.2016

## 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 refer to 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, buildings, retail etc.)
- Representatives of energy agencies, governmental or non-governmental organisations

# Diploma in Sustainable Business



## One Year Executive Part-time Programme

**Provider:** IWOE-HSG, BSL and WBCSD

**Dates:** 02.10.2014–13.06.2015

**Duration:** 26 days

Coaching, Consulting project

**Locations:** St.Gallen / Lausanne / Zurich, Switzerland

**Price:** CHF 24'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 30

**Contact:**

Katarzyna Zehn

BSL Lausanne, CH-1022 Chavannes

T | +41 (0)21 619 06 06

E | das@bsl-lausanne.ch

www.iwoe.unisg.ch/SustainableBusiness

## Programme benefits

The Diploma in Sustainable Business is a joint programme 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 organisations.

## Objective

The programme 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

To maximise learning, the modules are designed to touch upon these three perspectives in three action learning rounds. This enables participants to deepen their understanding of each perspective with every round.

## A new way of learning

Learning – in particular in the sustainability field – needs more than knowledge. It also needs practical skills, leading change skills and reflective skills. To achieve this the programme uses an applied, interactive and experiential learning approach. The programme 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. To ensure this, the «Leading Change» dimension forms an integral part of the programme.
3. Project experience – Real-life sustainability projects are conducted in a collaborative work space and form the backbone of the program. These projects are conducted in collaboration with companies, communities or NGOs.

Rather than writing a thesis, you will work in a small team to apply your learnings to a real-life sustainability project.

## Structure

The programme 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. Measuring sustainability performance
10. Leading Change III and project review 2
11. Sustainability marketing and communications
12. Social entrepreneurship
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 programme.

## 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 University of St.Gallen recognises fully this degree as part of the HSG part-time MBA programme, just as BSL recognises this degree for the MBA and EMBA programmes at BS.

The programme 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 organisations
- 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

# Weiterbildungsdiplom HSG in Unternehmensführung



## Das fokussierte General-Management-Diplom

**Anbieter:** IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

**Daten:** 27.04.2015–30.11.2016

**Gesamtdauer:** 42 Tage

E-Learning, Abschlussarbeit, Coaching, Simulation/  
Planspiel

**Bewerbungsschluss:** 30.03.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 40'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 33

### **Kontakt:**

Jasmina Imamovic

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

E | jasmina.imamovic@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. 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.

Anrechnung bereits erbrachter Leistungen auf das Diplomprogramm: Wenn Sie innerhalb der letzten 5 Jahre bereits Zertifikatskurse in General Management (St.Galler Management-Zertifikat) 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», «Finanzbewusst managen») teilgenommen haben, so anerkennen wir dies in Zeit und Geld.

## 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. Unterstützt 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.

## Teilnehmende

- 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

Abschlussarbeit

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 28'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 30

**Inklusive:** Mittagessen

### Kontakt:

Dr. Alexander Schagen

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 79

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

## Nächster Start im September 2015

## Teilnehmende

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)



## 9. Durchführung 2015/16

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

**Daten:** 18.05.2015–28.10.2016

**Gesamtdauer:** 40 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 37'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 30

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Nadja Barthel

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 7501

E | unternehmerschule@unisg.ch

www.unternehmerschule.unisg.ch

## Kundennutzen

Wir leben in bewegten wirtschaftlichen Zeiten und viele Führungskräfte suchen eine Weiterbildung, die sie sowohl unternehmerisch wie auch persönlich weiterbringt, um den operativen und strategischen Herausforderungen gewachsen zu sein. Das bedeutet: Mit einer gezielten Weiterbildung die eigenen Kompetenzen erweitern!

Lassen Sie sich inspirieren! Wir freuen uns, Sie demnächst in unserem Diplomprogramm «Management von Wachstum in Technologie-Unternehmen» zu begrüßen.

Das Diplomprogramm «Management von Wachstum in Technologie-Unternehmen» (TU-HSG) dauert insgesamt 40 Präsenztage (8 Modulwochen), auf mindestens zwei Jahre verteilt.

Die Teilnehmenden besuchen

- 6 Pflichtmodule des TU-HSG (30 Präsenztage) und wählen individuell
- 2 Wahlmodule (10 Präsenztage) aus dem Modulangebot des Executive MBA HSG 2015/16 (Deutsch und/oder Englisch) aus.

Parallel zu den 6 Pflichtmodulen kann optional eine strategische Herausforderung im Rahmen der Diplomarbeit bearbeitet werden. Es wird keine wissenschaftliche Abhandlung gefordert, sondern die Ausarbeitung einer praxistauglichen Lösung in Form eines Strategischen Entwicklungsplans mit Relevanz für das Unternehmen. Fachdozenten coachen Sie während der Bearbeitungszeit, in Peer Groups diskutieren Sie Ihr Projekt und erarbeiten Lösungen.

## 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 müssen dann in der nächsten Durchführung nachgeholt werden. Eine spätere Nachholmöglichkeit besteht nur in Ausnahmefällen und nach Rücksprache mit der Programmleitung.

## 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, indem unter anderem die Angaben zum Verantwortungsbereich ausformuliert werden. Nach Einreichen der vollständig ausgefüllten Unterlagen erfolgt ein ca. einstündiges Interview mit der 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.

## Teilnehmende

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

Foundations of Management	44
Management von Energieversorgungsunternehmen	45
Management für Führungskräfte aus der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft	46
Senior Management-Programm	47
St.Gallen 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
Women Back to Business	53

## Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling

Lehrgang Internal Auditing	54
St.Galler Finanz- und Controlling-Zertifikat	55

## Marketing und Vertrieb / Marketing and Sales

Digital Marketing and Communication	56
Global Account Manager Certification Program	57
Intensivstudium für Kommunikation und Management	58
Intensivstudium für Einkaufsleiter	59
Marketing- und Kunden-Management im B2B-Geschäft	60
St.Galler Cross-Channel Management-Seminar	61
St.Galler Intensivstudium für Marketing- und Vertriebsinnovation	62

## Recht / Law

Compliance Management	63
Fachausbildung Haftpflicht- und Versicherungsrecht	64
Human Resources: Recht und Gesprächsführung	65
Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung	66
Prozessführung – Civil Litigation	67
Wirtschaftsrecht für Manager	68

## Kompetenzen und Fähigkeiten / Competencies and Skills

Advanced Management Program	69
Bildungsmanagement	70
Certified Global Negotiator	71
Management von Lern- und Entwicklungsprozessen	72
St.Galler Leadership-Zertifikat	73
Weiterbildung für Politik	74

# Foundations of Management



## 3 week immersion into the fundamentals of management

**Provider:** MBA-HSG – Master in Business Administration

**Dates:** 22.06.2015–10.07.2015

**Duration:** 15 days

**Application deadline:** 15.06.2014

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 5'000.–

**Language:** English

**Contact:**

Vinzent Ehrat / Jonas Revensburg  
Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

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 an 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 15 days of intense training, candidates will learn how to master the most crucial business fundamentals. The programme 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 career.

## Structure

Foundations of Management consists of nine courses, which are delivered over a period of three weeks, from Mondays to Fridays (does not include weekends). The courses offered are:

1. Global Economics and Financial Crises
2. Principles of Accounting and Financial Analysis
3. Foundations of Marketing and Communication
4. Managing People and Processes
5. Principles of Corporate Finance
6. Approaches to Competition
7. Introduction to Entrepreneurship
8. Leadership and Personal Development
9. Integrative Seminar

## Admission

Participants must have good working knowledge of 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:** 09.09.2015–12.02.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Praxis-/ Transferprojekt, Konferenzteilnahme

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 15'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 11

### Kontakt:

Anina Angehrn

Bodanstrasse 6, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 20 89

E | energymanagement@unisg.ch

www.evu-manager.ch

## Kundennutzen

- Kompaktes, intensives, auf die Bedürfnisse von EVUs massgeschneidertes Programm
- Fokussierung auf die für EVUs wichtigen **betriebswirtschaftlichen** und **regulatorischen Fragestellungen**
- Projektarbeiten, die einen 1:1-Transfer in die Praxis erlauben, d.h. Gelerntes fliesst direkt in die operativen Tätigkeiten ein
- Individuelle Auswertung ausgewählter, aktuell gültiger Energielieferverträge unter Anwendung wissenschaftlich fundierter Risikomanagement-Konzepte
- Aufbau und Intensivierung von Netzwerken zwischen den Teilnehmenden, d.h. Lernen von den Praxiserfahrungen anderer EVUs
- Erhöhung der Arbeitsmarktfähigkeit
- 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 dem Executive MBA HSG – angerechnet werden kann
- EVU-HSG Alumni-Netzwerk

## 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 der Programmleitung 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

Der vom Competence Center Energy Management (ior/cf-HSG) der Universität St.Gallen organisierte Zertifikatskurs (CAS) für Führungskräfte **MANAGEMENT VON ENERGIEVERSORGUNGSUNTERNEHMEN** («EVU-Manager») setzt sich mit **ökonomischen** und **regulatorischen Fragestellungen** aus dem Bereich der Energiewirtschaft auseinander. Eine Durchführung des berufs begleitenden Programms umfasst 15 Seminartage und erstreckt sich jeweils von September bis Februar des kommenden Jahres.

In Absprache mit der Programmleitung ist es möglich, den **Lehrgang** auf **zwei Durchführungen** zu verteilen.

Der Lehrgang beinhaltet **sechs Module** (Daten 6. Durchführung | 7. Durchführung):

- **A** Netze im Kontext der Energiewende und der Schweizer Energiepolitik (10.–12.09.2014 | 09.–11.09.2015)
- **B** Grundlagen General Management und Führung von EVUs (01.–03.10.2014 | 07.–09.10.2015)
- **C** Energierecht und Regulierung (05.–07.11.2014 | 04.–06.11.2015)
- **D** Handel und Bewirtschaftung von Energieportfolios (04./05.12.2014 | 03./04.12.2015)
- **E** Finanzielle Führung von EVUs (22./23.01.2015 | 21./22.01.2016)
- **F** Vertrieb (Risiko, Pricing und Kunden-segmentierung) (12./13.02.2015 | 11./12.02.2015)

## Faculty

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

Die Dozierenden vertreten **Wissenschaft** und **Praxis** gleichermaßen und bringen ausgewiesenes Expertentum auf ihrem Spezialgebiet ein. **Zahlreiche Gastreferate** (ElCom, BFE, Kunden- und Branchenoptik) zu aktuellen Themenstellungen ergänzen ihre Ausführungen.

## Teilnehmende

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.

# Management für Führungskräfte aus der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft



## Zertifikatskurs (CAS) für Führungskräfte

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

**Daten:** 16.09.2015–26.02.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Praxis-/ Transferprojekt

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 15'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 11

### Kontakt:

Anina Angehrn

Bodanstrasse 6, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 20 89

E | energymanagement@unisg.ch

www.entsorgungsmanager.ch

## Kundennutzen

Das Zertifikatsprogramm **Management für Führungskräfte aus der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft** beantwortet die für die Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft wichtigsten **betriebswirtschaftlichen, volkswirtschaftlichen** und **rechtlichen Fragestellungen** mit wissenschaftlich fundierten Konzepten. Die Konzeption der Lehrgangsinhalte in enger Zusammenarbeit mit Fachexperten aus der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft stellt den **Praxisbezug des Programms** sicher. Zudem erlauben die Projektarbeiten, in denen konkrete Problemstellungen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmenden akademisch fundiert aufgearbeitet werden, einen **I:I-Transfer in die Praxis**, d.h. Gelerntes fliesst direkt in die operativen Tätigkeiten ein.

## Kursziel

Der Leistungsnachweis erfolgt im Rahmen einer schriftlichen **Projektarbeit** (Umfang: 20 bis 30 Seiten), die in einem Kolloquium vorgestellt und verabschiedet wird. Das Thema dieser Arbeit wird zwischen der akademischen Leitung 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

Der Zertifikatslehrgang ist berufsbegleitend und beinhaltet 15 Seminartage im Zeitraum September bis Februar des kommenden Jahres. Bei Termenschwierigkeiten ist es möglich, die Teilnahme am Programm auf zwei Durchführungen zu verteilen.

Der Lehrgang beinhaltet **fünf Module** (Daten 1. Durchführung | 2. Durchführung):

- **A** General Management (10.–12.09.2014 | 16.–18.09.2015)
- **B** Die Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft zwischen Staat und Markt – eine ökonomische Analyse (29.–31.10.2014 | 21.–23.10.2015)
- **C** Recht und Nachhaltigkeit in der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft (19.–21.11.2014 | 18.–20.11.2015)
- **D** Risikomanagement, Handel mit Rohstoffen und Sekundärrohstoffen, finanzielle Führung und institutionelle Investoren (14.–16.01.2015 | 13.–15.01.2016)
- **E** Marketing und Innovation in der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft (25.–27.02.2015 | 24.–26.02.2016)

### Faculty

- Prof. Dr. K. Frauendorfer, Ordinarius für Operations Research, Universität St.Gallen
- Prof. Dr. D. Herhausen, Assistenzprofessor für Marketing, Universität St.Gallen
- Prof. S. Heselhaus, Ordinarius für Europarecht, Völkerrecht, Öffentliches Recht und Rechtsvergleichung, Universität Luzern
- Prof. (FH) Dr. B. Hilgers, Lehrbeauftragter für Volkswirtschaftslehre, Universität St.Gallen
- Prof. Dr. M. Menz, Assistenzprofessor für Strategisches Management, Universität St.Gallen

- Prof. Dr. D. Schäfer, ständiger Dozent für Finanzielle Führung, Universität St.Gallen
- Dipl.-Kfm. Th. Schäfer, Mitglied der Geschäftsleitung der Loacker Gruppe, Loacker Recycling GmbH
- Prof. Dr. R. von Wyss, Assistenzprofessor für Finanzmarkttheorie, Universität St.Gallen

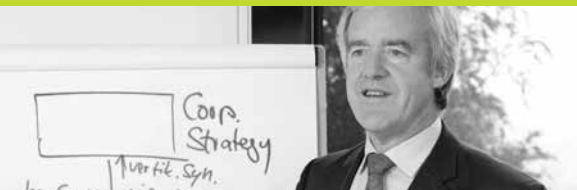
Die Dozierenden vertreten **Wissenschaft** und **Praxis** gleichermaßen und bringen ausgewiesenes Expertentum auf ihrem Spezialgebiet ein. Verschiedene Gastreferate von Vertretern der Branche ergänzen ihre Ausführungen. Änderungen vorbehalten.

## Teilnehmende

Der Lehrgang richtet sich an:

- Führungskräfte des mittleren und oberen Kaders der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft – sowohl von kommunalen Infrastrukturen als auch von privatrechtlichen Unternehmungen
- Führungskräfte des mittleren und oberen Kaders aus dem Abfall- und Rohstoffhandel
- Personen, die eine Leitungsfunktion in einem Verband der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft innehaben oder eine solche anstreben

# Senior Management-Programm



## 53. Durchführung des Advanced Management- Zertifikats für Senior Executives

**Anbieter:** IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

**Daten:** 30.04.2015–07.11.2015

**Gesamtdauer:** 12 Tage

**Anmeldeschluss:** 15.04.2015

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

**Preis:** CHF 20'200.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Kontakt:**

Doris Brand  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 39 22  
E | doris.brand@unisg.ch  
www.senior-management-programm.ch

## Kundennutzen

Führende Experten der Universität St.Gallen und deren hochkarätigen 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: 30.04–02.05.2015

Modul 2: 25.–27.06.2015

Modul 3: 10.–12.09.2015

Modul 4: 05.–07.11.2015

**Modulleitung:**

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

Klaus Möller, Prof. Dr., Professor für Controlling und Performance Management an der Universität St.Gallen

Oliver Gassmann, Prof. Dr., Professor für Innovationsmanagement 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

## Teilnehmende

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

# St.Gallen Management Certificate (E)



## The Blended Learning Flagship

**Provider:** IfB-HSG – Institute of Management

**Dates:** 26.05.2015–21.11.2015

**Duration:** 9 days

E-learning, Coaching, Transfer project

**Application deadline:** 30.04.2015

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 18'500.–

**Single module:** CHF 3'800–6'300.–

**Language:** English

**ECTS:** 10

**Contact:**

Andrea Wirz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

E | andrea.wirz@unisg.ch

www.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.

## 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 programme addresses the core subject areas of general management education. It utilises the ultimate mix of educational formats to maximise your learning experience. All eLearning is intensively supported by one-on-one eCoaching.

## Structure

This management development programme 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 programme includes a transfer project with individual coaching to train the application of the content.

### Course content

- Financial Management
- Strategic Management
- Leadership
- Individual transfer project

The students will have the opportunity to use the electronic journals & databases of the University of St.Gallen during their programmes.

### Next entry opportunities

It's possible to start the St.Gallen Management Certificate with one of the 3 modules.

For actual information please have a look on our website.

## Admission

Bachelor degree or similar recognised 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.»

Tobias Wolf, Seminarleiter

KMU-HSG.CH

## Für Unternehmer und Führungskräfte in KMU

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

**Daten:** 13.11.2014–26.06.2015

**Gesamtdauer:** 20 Tage

Coaching

**Anmeldeschluss:** 13.11.2014

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Horn / Warth / Diessenhofen / Brunnen, Schweiz

**Preis:** CHF 12'900.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

### Kontakt:

Tobias Wolf

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 37

E | tobias.wolf@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:

- 69. Durchführung:  
November 2014 bis Juni 2015
- 70. Durchführung:  
April bis November 2015

Die detaillierten Termine können unter [www.kmu.unisg.ch/ms](http://www.kmu.unisg.ch/ms) abgerufen werden.

## Voraussetzungen

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

## Teilnehmende

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:** 20.05.2015–11.07.2015

**Gesamtdauer:** 9 Tage

E-Learning, Coaching, Praxis-/ Transferprojekt

**Anmeldeschluss:** 15.04.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'500.–

**Einzelmodul:** CHF 3'800–6'300.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Kontakt:**

Andrea Wirz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

E | andrea.wirz@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
- Transferarbeit auf den eigenen Verantwortungsbereich

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

Bachelor-Abschluss oder ähnlich anerkannte Qualifikationen, mit mindestens 3 Jahren leitender Position.

## Teilnehmende

- High Potentials
- Mittleres Management
- Fachspezialisten ohne betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Unternehmer

# St.Galler Seminar für systemisch-integratives Management im Gesundheitswesen



## HealthCare-Organisationen führen und entwickeln 9. Durchführung

**Anbieter:** IMP-HSG – Institut für Systemisches Management und Public Governance

**Daten:** 26.08.2015–25.06.2016

**Gesamtdauer:** 22 Tage

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

**Preis:** CHF 19'600.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 12

### **Kontakt:**

Sandra Brocca

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 76

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, führen 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: 26.–29.08.2015 Scuol

Modul 2: 21.–24.10.2015 Heiden

Modul 3: 13.–16.01.2016 St.Gallen

Modul 4: 10.–13.02.2016 Disentis

Modul 5: 18.–21.05.2016 Wildhaus

Modul 6: 22.–25.06.2016 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

## Teilnehmende

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

# St.Galler Strategie-Zertifikat



## Strategiekompetenz für Führungskräfte

**Anbieter:** IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

**Daten:** 26.05.2015–21.11.2015

**Gesamtdauer:** 15 Tage

Konferenzteilnahme

**Anmeldeschluss:** 01.05.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

### **Kontakt:**

Jasmina Imamovic  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 23 68  
E | jasmina.imamovic@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 das erste Modul. Im Anschluss an das Seminar besuchen die Teilnehmenden die SMS-Konferenz und haben so die Möglichkeit, sich mit Strategen aus der ganzen Welt zu vernetzen. Über den State-of-the-Art-Erkentnisstand 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 auf

den globalen Konferenzen unterstützt 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: einen Monat vor der ersten Präsenzveranstaltung.

**Modul 1:** 26.–28.05.2015,  
im Anschluss SMS-Konferenz bis 30.05.2015

**Modul 2:** 26.–29.08.2015

**Modul 3:** 16.–19.09.2015

**Modul 4:** 18.–21.11.2015

### **Faculty des Management-Instituts**

siehe [www.strategie-zertifikat.ch](http://www.strategie-zertifikat.ch)

## Voraussetzungen

Grundkenntnisse in der Strategiearbeit werden vorausgesetzt.

## Teilnehmende

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

# Women Back to Business (WBB-HSG)



## Management-Weiterbildung für Wiedereinsteigerinnen oder Umsteigerinnen

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

**Daten:** 12.03.2015–30.06.2016

**Gesamtdauer:** 21 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Praktikum

**Bewerbungsschluss:** 30.01.2015

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

**Preis:** CHF 24'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 21

### **Kontakt:**

Anneliese Fehr

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 16

E | anneliese.fehr@unisg.ch

www.es.unisg.ch/wbb

## Kundennutzen

- Sie lernen die neuesten 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 Einzel- und Gruppencoachings 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 und 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 oder einem Praktikum, 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):

- Auftaktveranstaltung (allgemeines Managementverständnis)
- Strategieentwicklung und -umsetzung
- Gruppencoaching
- Marketing
- Organisation und Prozessmanagement
- Umgang mit Bewährungssituationen
- Leadership und Personalmanagement
- Bewerbungstag
- Gruppencoaching
- Projektmanagement
- Finanzielle Führung (3 Tage)
- Integrativer Abschlusstag
- Projekteinsatz oder Praktikum (mind. 5 Tage)
- Abschlussarbeit: Erstellung eines Businessplans

Detailliertere Informationen zu Inhalten und Lernzielen finden Sie in der Modulübersicht.

## Teilnehmende

Sie haben einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss und waren zum Beispiel 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 2014/15

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

**Daten:** 13.10.2014–28.01.2015

**Gesamtdauer:** 14 Tage

**Anmeldeschluss:** 25.09.2014

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 8'400.–

**Einzelmodul:** CHF 2'500.– (1+2), CHF 3'800.– (3)

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Esther Bannwart

Tigerbergstrasse 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 76 30

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

Internal Audit Knowledge Elements

- Corporate Governance
- Rechnungslegung und betriebliches Rechnungswesen
- Finance
- Rechtliche Themen
- Aktuelle Themen zum Internen Audit
- Themen der Betriebswirtschaftslehre wie Strategisches Management, Organisation, Leadership und Human Resources Management
- Informationstechnologien (IT) und IT-Control

### Kursleitung

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

## Seminarinformationen Lehrgang Internal Auditing 2014/15

- Modul 1 : 13.–16.10.2014
- Modul 2 : 08.–11.12.2014
- Modul 3 : 19.–21.01. sowie 26.–28.01.2015

## Seminarinformationen Lehrgang Internal Auditing 2015/16

- Modul 1 : 02.–05.11.2015
- Modul 2 : 07.–10.12.2015
- Modul 3 : 18.–20.01. sowie 25.–27.01.2016

## Teilnehmende

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:** 27.04.2015–26.09.2015

**Gesamtdauer:** 15 Tage

Simulation/ Planspiel

**Anmeldeschluss:** 31.03.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 16'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

### Kontakt:

Jasmina Imamovic

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

E | jasmina.imamovic@unisg.ch

www.finanz-zertifikat.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.

## 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:

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

## Seminardaten

Start der eVorbereitung: einen Monat vor der ersten Präsenzveranstaltung.

Modul 1: 27.–29.04.2015

Modul 2: 08.–11.07.2015

Modul 3: 19.–22.08.2015

Modul 4: 23.–26.09.2015

## Voraussetzungen

Es werden keine Fachkenntnisse vorausgesetzt.

## Teilnehmende

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

# Intensivstudium «Digital Marketing and Communication»



## Zertifikatslehrgang für den strategischen Einsatz von digitalen Medien

**Anbieter:** IfM-HSG – Institut für Marketing

**Daten:** 21.10.2014–30.04.2015

**Gesamtdauer:** 18 Tage  
Abschlussarbeit

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Kontakt:**

Maleen Knaak

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 76

E | maleen.knaak@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/weiterbildung

## Kundennutzen

Digitale Medien gehören in Marketing und Kommunikation längst zum Standard. Dennoch fühlen sich viele Manager im Umgang mit ihnen noch unsicher und Unternehmen nutzen das Potenzial nicht vollständig aus. Das Intensivstudium «Digital Marketing and Communication» richtet sich an Führungskräfte aus Marketing und Kommunikation, die ihr Wissen updaten und fundieren möchten. In 18 Seminartagen zeigen wir Ihnen die Grundregeln ebenso wie aktuelle Trends im digitalen Bereich, damit Sie das Potenzial für Marketing und Kommunikation einschätzen und die digitalen Kanäle künftig zielsicher in strategische Entscheidungen mit einbeziehen können.

## Kursziel

Im Certificate of Advanced Studies (CAS) «Digital Marketing and Communication» lernen Sie, wie Sie das Potenzial digitaler Medien für Ihr Unternehmen ausbauen können. Sie entwickeln Ihre Fähigkeit, das digitale Marketing strategisch einzusetzen, mit der bestehenden Marketingstrategie zu verknüpfen und Herausforderungen zu meistern. Die gezielte Steuerung des digitalen Marketing- und Kommunikationsmanagements erlaubt es Ihnen, Synergien zu generieren und neuen Kundennutzen zu schaffen.

## Studienaufbau

### Modul 1: Think Digital

Digitales Marketing auf die Unternehmensrealität anpassen: Trends erkennen und Handlungen zum Generieren von Kundennutzen ableiten

### Modul 2: Act Digital

Möglichkeiten und Methoden des digitalen Marketings strategisch einsetzen: Customer Integration, Community Management und andere Formen des digitalen Marketings

### Modul 3: Integrate Digital

Kunden gezielt ansprechen und Marktpotenziale nutzen: Online-Marktforschung und Data Mining für die Strategieentwicklung nutzen

### Modul 4: Leverage Digital

Alternative Marketingkanäle kombinieren und koordinieren, Stärken der Kanäle einsetzen und Synergien schaffen: u.a. E-Commerce, Social Commerce, Digital Commerce und Mobile Commerce

### Modul 5: Manage Digital

Die digitale Strategie in das Geschäftsmodell einbinden und Herausforderungen meistern: New Media Literacy, der digitale Workplace und firmeninterne Kommunikation

### Modul 6: Control Digital

Effektivität und Effizienz der digitalen Strategie sicherstellen: angewandtes Performance Management, Web Analytics und Process Checks

21.–23. Oktober 2014

Modul 1 – Think Digital

25.–27. November 2014

Modul 2 – Act Digital

20.–22. Januar 2015

Modul 3 – Integrate Digital

24.–26. Februar 2015

Modul 4 – Leverage Digital

24.–26. März 2015

Modul 5 – Manage Digital

28.–30. April 2015

Modul 6 – Control Digital

## Teilnehmende

Das CAS Digital Marketing and Communication richtet sich an Führungskräfte, die ihr Wissen und ihre Fähigkeiten im Bereich des digitalen Marketing- und Kommunikationsmanagements systematisch und zielgerichtet weiterentwickeln möchten. Unsere Teilnehmer besitzen Praxiserfahrung im Management digitaler Strategien und stammen aus verschiedenen Branchen, wie u.a. Dienstleistungen, Konsumgüter und Handel. Sie verfügen über die Möglichkeit und Kompetenz, die gewonnenen Ideen und Erkenntnisse auf ihren Unternehmensbereich zu übertragen und dort umzusetzen.



# Global Account Manager Certification Program (GCP)



## Maximise Your Global Customer Business

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

**Dates:** 23.02.2015–25.09.2015

**Duration:** 20 days

**Application deadline:** 12.12.2014

**Locations:** St.Gallen, Switzerland; Singapore

**Price:** CHF 26'500.–

**Language:** English

**ECTS:** 15

### Contact:

Dr. Christoph Senn

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 71

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 seven 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 customers' own business, and how the suppliers' products and services could change the economics of the customers' business model.

As participants expand their knowledge, their learnings are put to use immediately to contribute to both their global customers' and their firms' profitable growth and market competitiveness. The most tangible evidence of this is the students' 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 realised within six to twelve months after the completion of the programme.

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 organisation 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 programme where the three on-campus and the two virtual modules create a highly interactive and blended learning approach. Participants receive 15 ECTS.

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 recognised 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, University of St.Gallen (FIM-HSG)

## Admission

Early application is encouraged and must be received at least eight weeks prior to programme 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 programme, 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 programme 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:** 02.09.2014–30.04.2015

**Gesamtdauer:** 18 Tage

**Veranstaltungsort:** Ostschweiz

**Preis:** CHF 14'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Kontakt:**

Prof. Emil Annen

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 53

E | Emil.Annen@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/weiterbildung

## Kundennutzen

- Aktuelle neue Kenntnisse als Ergänzung und Vertiefung zu Ihrem 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: Seminaerausweis und Certificate of Advanced Studies (CAS), Universität St.Gallen, als Abschluss

## Kursziel

Die Anforderungen der Umwelt an die integrierte Kommunikation einer Organisation steigen und führen zu einem verstärkten Zusammenwirken von PR- und Marketing-Fachpersonen. Die Anforderungen von E-Communication und Social Media potenzieren diese Anforderungen. Es gibt neben dem Intensivstudium für Kommunikation und Management kaum Weiterbildungen, die aktuelle Themen der PR, der Marketingkommunikation und des Managements 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. Zudem werden die neuesten Erkenntnisse des eigenen Fachgebietes vermittelt.

## Studienaufbau

- Public-Relations-Themen wie Kommunikation in Krisen, Investor- Relations, Lobbying, Interne Kommunikation, Issue Management, Media Relations
- Marketingkommunikations-Themen wie Markenführung/Brandmanagement, Vorgehen zur Markenpositionierung, Werbung, Dialogmarketing/Marketing
- Themen an der Schnittstelle zwischen PR und Marketing wie Sponsoring, Positionierung und Kommunikation, B2B-Kommunikation, Reputation Management, Wert der Unternehmenskommunikation
- 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, 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

## Teilnehmende

- Kommunikationsfachpersonen aus PR Marketing mit mehrjähriger Management- und Führungserfahrung
- Geschäftsleitungsebene Obere Führungskräfte mit Kommunikationsfunktionen/ Top-Management

# Intensivstudium für Einkaufsleiter



## Weiterbildung für ein strategisches und kundenorientiertes Supply Management

**Anbieter:** IfM-HSG – Institut für Marketing

**Daten:** 08.09.2015–18.08.2016

**Gesamtdauer:** 18 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 14'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

### Kontakt:

Cansu Oral

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 70

E | cansu.oral@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/Praxis/Weiterbildung

## Kundennutzen

- Einflüsse interner und externer Umweltentwicklungen auf strategische und operative Beschaffungsentscheidungen erkennen und daraus Massnahmen ableiten
- Stärken und Schwächen in der Beschaffung erfassen und mögliche Lösungen aufzeigen
- Umgang mit innovativen Methoden des Sourcing sowie neuen Beschaffungstools und -techniken erlernen
- Lieferanten als Partner in langfristigen Geschäftsbeziehungen einbeziehen
- Beschaffung im Rahmen übergreifender Organisationsstrukturen und -prozesse verstehen sowie Supply Chain Management erfolgreich umsetzen
- Komplexe Beschaffungsprojekte ganzheitlich, systematisch und zielorientiert angehen
- Als Einkäufer auch verkäuferische Fähigkeiten entwickeln

## Kursziel

Der Einkauf leistet einen überdurchschnittlichen Beitrag zum Gesamterfolg eines Unternehmens. Doch oft als alleiniges Cost-Center betrachtet, sind seine Reserven noch lange nicht ausgeschöpft. Unsere Teilnehmer erhalten aktuelle Impulse und erarbeiten neue Konzepte für ein strategisches, integriertes und kundenorientiertes Supply Management.

## Studienaufbau

- Strategisches Supply Management, Supply Chain Management
- Insourcing/Outsourcing, zentrale/dezentrale Beschaffungsführung, Einkaufskooperationen
- E-Procurement, Einkauf über elektronische Marktplätze, Global Sourcing
- Key Supplier Management, Supplier Relationship Management
- Qualitätsmanagement, prozessorientierte Beschaffung, Beschaffungscontrolling
- Lieferantenauswahl und -bewertung, Lieferantenintegration
- Verhandlungstechniken, Beschaffungstools und -techniken
- Integriertes Projektmanagement
- Managementmethoden und Persönlichkeitsentwicklung

Der Lehrgang wird alle zwei Jahre durchgeführt.

### Die 18. Durchführung findet an folgenden Terminen statt:

08.–10.09.2015

10.–12.11.2015

09.–11.02.2016

05.–07.04.2016

07.–09.06.2016

16.–18.08.2016

## Teilnehmende

Führungskräfte in Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft und Logistik sowie Unternehmensleiter und Supply Chain Manager, die die Beschaffungsprozesse in ihrer Firma optimieren wollen.

# Marketing- und Kunden- Management im B2B-Geschäft



**Anbieter:** IfM-HSG – Institut für Marketing

**Gesamtdauer:** 19 Tage

Abschlussarbeit

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 16'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Julius Schröder

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 7172

E | julius.schroeder@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch

## Kundennutzen

Während 19 Lehrgangstagen eignen Sie sich eine vertiefte Expertise im B2B-Bereich an, welche Ihnen hilft, die veränderten Anforderungen der Praxis erfolgreich zu meistern. Durch den engen Praxisbezug werden Sie immer wieder aufgefordert, das Gelernte direkt in Ihr Unternehmen zu transferieren.

## Kursziel

Die Besonderheiten des Business-to-Business-Geschäfts stellen hohe Anforderungen an Marketing und Vertrieb. Kunden verlangen heute weit mehr als innovative und technisch einwandfreie Leistungen.

Das Certificate of Advanced Studies (CAS)-Intensivstudium «Marketing- und Kundenmanagement im Business-to-Business-Geschäft» bietet einen inhaltlich einzigartigen Einblick in die «Business-to-Business-Welt». Die Dreiteilung in die Bereiche Marketing und Verkauf, Key Account Management sowie internationaler Vertrieb im Business-to-Business-Geschäft garantiert Ihnen einen umfassenden und zugleich zielgerichteten Blick auf das Thema, der das ganzheitliche Verständnis fördert.

## Studienaufbau

Das Intensivstudium vereint unsere beiden erfolgreichen Kurzseminare «Business-to-Business Marketing und Verkauf» und «Excellence im Key Account Management» – die weiterhin auch einzeln gebucht werden können – sowie die Thematik der «Professionalität im internationalen Vertrieb». Diese thematische Dreiteilung sichert Ihnen einen umfassenden und zugleich zielgerichteten Blick auf das Thema, der das ganzheitliche Verständnis fördert. Es verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, fördert eine integrierte Sichtweise auf verschiedene Bereiche im Business-to-Business-Geschäft und möchte die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in ihrer praktischen Arbeit unterstützen. Die einzelnen Module finden deshalb nicht am Stück, sondern verteilt auf das ganze Jahr statt, damit die gelernten Inhalte jeweils direkt auf die Unternehmenspraxis angewandt werden können. Der modulartige Aufbau ermöglicht zudem eine problemlose Verbindung der beruflichen Verpflichtungen mit dem Certificate of Advanced Studies der Universität St.Gallen. Die Reihenfolge der Module kann dabei frei gewählt werden.

### Modul 1

B2B Marketing und Verkauf

Dauer: 5 Tage

21. Durchführung: 27. April–01. Mai 2015

22. Durchführung: 09.–13. November 2015

### Modul 2

Excellence in Key Account Management

Dauer: 9 Tage

1. Seminarblock: 20.–22. Januar 2015

2. Seminarblock: 03.–05. März 2015

3. Seminarblock: 21.–23. April 2015

oder

1. Seminarblock: 08.–10. September 2015

2. Seminarblock: 27.–29. November 2015

3. Seminarblock: 08.–10. Dezember 2015

### Modul 3

Internationaler Vertrieb im B2B-Geschäft

Dauer: 5 Tage

## Teilnehmende

Der CAS-Zertifikatslehrgang richtet sich an engagierte Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter aus verschiedenen Branchen, die Verantwortung für Geschäftskunden in national und international tätigen Unternehmen tragen und für relevante Entscheidungen und deren Umsetzung verantwortlich sind.

# St.Galler Cross-Channel Management-Seminar

## Erfolgreiche Integration der Kommunikations- und Vertriebs- kanäle

**Anbieter:** IRM-HSG – Forschungszentrum für  
Handelsmanagement

**Daten:** 01.05.2015–31.05.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

E-Learning, Abschlussarbeit, Coaching, Praxis-/  
Transferprojekt, Beratungsprojekt, Studienreise

**Anmeldeschluss:** 28.02.2015

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen, Schweiz;  
Amsterdam, Niederlande; Paris, Frankreich; Berlin,  
Deutschland; London, England

**Preis:** CHF 17'200.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch, Englisch

**ECTS:** 10

### **Kontakt:**

Thomas Metzler  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 28 56

E | thomas.metzler@unisg.ch

www.irm.unisg.ch/ccm

## 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 einzelnen Module finden in St.Gallen sowie an ausgewählten, weiteren europäischen Standorten statt. Unter der Programmleitung von Prof. Dr. Thomas Rudolph und Ass.-Prof. Dr. Oliver Emrich präsentieren Praxisvertreter und Forscher neue Konzepte und Praxiswerkzeuge zum Cross-Channel Management.

### **Modul 1:**

#### **Cross-Channel Strategie (St.Gallen)**

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

### **Modul 2:**

#### **Cross-Channel Konfiguration (Amsterdam)**

- Strategische und operative Entscheidungsmodelle für das Cross-Channel Management
- Case Studies von Cross-Channel-Initiativen aus den Benelux-Ländern

### **Modul 3:**

#### **Cross-Channel Marketing (Paris)**

- Kernaspekte einer kanalübergreifenden Marketingstrategie
- Datengestütztes Marketing: Personalisierung und Content Marketing
- Mobiles Marketing und virtuelle Trends

### **Modul 4:**

#### **Cross-Channel Controlling & Big Data in Practice (Berlin)**

- Relevanz und Anwendungspraxis von Big Data
- Consumer Analytics und Cross-Channel Controlling für kanalübergreifende Marketingmassnahmen und Erfolgskontrollen

- Erfolgsfaktoren, Stolperfallen und bewährte Abläufe

### **Modul 5:**

#### **Cross-Channel Leadership & Organisation (London)**

- Organisationale Energie als Führungskonzept im Transformationsprozess
- Cross-Channel-Aktivitäten in Grossbritannien

### **Modul 6:**

#### **Cross-Channel Implementierung (St.Gallen)**

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

Die jeweiligen Module enthalten Gastvorträge von erfahrenen Praxisvertretern. Änderungen im Programm bleiben vorbehalten. Bei Fragen freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

## Teilnehmende

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:** 10.03.2015–26.11.2015

**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

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.

### Seminardaten

Einführungsseminar: 10.03.–12.03.2015

1. Seminarblock: 14.04.–16.04.2015
2. Seminarblock: 26.05.–28.05.2015
3. Seminarblock: 23.06.–25.06.2015
4. Seminarblock: 15.09.–17.09.2015
5. Seminarblock: 20.10.–22.10.2015
6. Seminarblock: 24.11.–26.11.2015

## Teilnehmende

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

# CAS in Compliance Management



## Kundennutzen

Unternehmen stehen heute nicht nur vor der Herausforderung, in einer globalisierten Wirtschaft bestehen zu müssen. Sie sind namentlich gefordert, sich rechtskonform und ethisch korrekt zu verhalten. Davon hängen die Reputation sowie das Image eines Unternehmens und damit dessen dauerhafter Geschäftserfolg wesentlich ab.

Compliance beschäftigt längst nicht mehr nur die Finanzdienstleister. Das Thema hat auch in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen ausserhalb des Finanzsektors an Bedeutung gewonnen. Geldwäscherei, Korruption, kartellistische Absprachen oder Datenschutz sind Phänomene, die für jedes Unternehmen ein Risiko darstellen. Das korrekte Verhalten der Unternehmensangehörigen muss daher im Rahmen des Compliance Management überwacht und gefördert werden.

Das kompakte, insgesamt 15 Tage dauernde Seminar befasst sich mit den für das Thema Compliance bedeutsamen Rechtsgebieten sowie mit allen Aspekten des Compliance Management. Dazu gehören namentlich auch Fragen rund um die Schaffung einer die Compliance fördernde Unternehmenskultur. Der Lehrgang bietet eine vertiefte Einführung ins Thema anhand einer optimalen Mischung aus Theorie und Praxisbeispielen.

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

**Daten:** 02.02.2015–04.09.2015

**Gesamtdauer:** 15 Tage

**Anmeldeschluss:** 23.01.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 12'000.–

**Einzelmodul:** CHF 4'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 15

### Kontakt:

Rahel Germann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

E | rahel.germann@unisg.ch

www.lam.unisg.ch

## Kursziel

Das erste Kursmodul will für Compliance-spezifische Risiken sensibilisieren. Es werden die in der Unternehmenspraxis relevanten rechtlichen Fragestellungen rund um Compliance behandelt.

Im zweiten Modul beschäftigen sich die Teilnehmenden mit den Bausteinen des Compliance Management-Prozesses. Sie werden befähigt, im Unternehmen einen wirksamen Compliance-Prozess und eine effiziente Compliance-Organisation aufzubauen.

Das dritte Modul steht ganz im Zeichen von Leadership und Business Ethics. Hier geht es um die Frage, wie Führungskräfte vorgehen müssen, um eine nachhaltige Compliance-Kultur im Unternehmen zu schaffen.

## Studienaufbau

**Der Zertifikatskurs umfasst 3 Module à 5 Tage:**

### Modul 1

#### Compliance-orientiertes Wirtschaftsrecht

Vertragsrecht, Datenschutz, Steuerrecht, Personalrecht, Business Judgement Rule, Strafrecht, Corporate Governance, Wettbewerbsrecht, Submissionsrecht

### Modul 2

#### Compliance-Prozesse

Policy, Prozess und Organisation, Controlling und Enforcement

### Modul 3

#### Compliance-Kultur

Unternehmensethik, Interkulturelle Aspekte von Compliance, Compliance-Kultur, Compliance-Konflikte, Leadership und Compliance, Kommunikation und Coaching

## Referenten

Die Referentinnen und Referenten sind Professoren verschiedener Universitäten, qualifizierte Praktiker aus Anwaltskanzleien und Unternehmen sowie Behördenmitglieder.

## Flexibilität

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

## Einzelmodule

Die Einzelmodule können bei freien Plätzen auch einzeln gebucht werden.

## Teilnehmende

Angesprochen werden Verwaltungsräte, Geschäftsleitungsmitglieder, Finanzverantwortliche, Compliance Officers, Risk Officers, Crime Risk Controllers, Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte, Interne Revisoren und Wirtschaftsprüfer.

# Fachausbildung Haftpflicht- und Versicherungsrecht (CAS)



## 10. Durchführung

**Anbieter:** IRP-HSG – Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

**Daten:** 09.09.2015–25.06.2016

**Gesamtdauer:** 16 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.08.2014

**Veranstaltungsorte:** Warth / St.Gallen / Nottwil / Flüeli-Ranft, Schweiz

**Preis:** CHF 14'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Doris Baumgartner  
Bodanstrasse 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

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  
09.–11.09.2015, Kartause Ittingen, Warth  
Grundlagen der vertraglichen und ausservertraglichen Haftung; System der Sozialversicherungen; Beiträge und Leistungen; Einführung in die Privatversicherung

**Modul 2** | Invalidität  
11.–13.11.2015, Hotel Säntispark, St.Gallen  
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  
24.–26.02.2016, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil  
Zurechnung und Berechnung des Schadens infolge Körperverletzung; Schadenersatzbemessung und Genugtuung; einzelne Zweige der Privatversicherung; Unfallanalyse

**Modul 4** | Tod und Koordination  
13.–15.04.2016, Kartause Ittingen, Warth  
Versicherungsleistungen und Haftpflichtansprüche im Todesfall; Koordination zwischen Versicherungs- und Haftpflichtleistungen; Haftpflicht mehrerer und Verjährungsfragen; steuerliche Aspekte

**Modul 5** | Verfahren – Leistungsänderung  
22.–25.06.2016 bis Samstagmittag, Jugendstilhotel Paxmontana, Flüeli-Ranft  
Koordination in der Sozialversicherung; Verfahren in der Sozialversicherung, Sozialversicherungsprozess; prozessuale Taktik; Revision und Wiedererwägung

## Faculty

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

cas-irp@unisg.ch

## Teilnehmende

- 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 (CAS)



## 4. Durchführung

**Anbieter:** IRP-HSG – Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

**Daten:** 14.01.2015–28.10.2015

**Gesamtdauer:** 15 Tage  
Simulation/ Planspiel

**Anmeldeschluss:** 30.11.2014

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Warth TG /  
Unterägeri, Schweiz

**Preis:** CHF 12'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Daniela De Marco

Bodanstrasse 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

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 an der Schnittstelle vielfältiger rechtlicher Rahmenbedingungen und deren konkreter Umsetzung in kommunikativ anspruchsvollen Situationen. Um diese Herausforderung im Personalwesen kompetent zu bewältigen, ist ein fundiertes rechtliches Wissen ebenso unabdingbar wie eine ausgewiesene Kommunikationskompetenz mit vertiefter Kenntnis in Gesprächsführung.

## Kursziel

Ziel dieses Lehrganges ist es, die Teilnehmenden zu befähigen, auch komplexe Situationen sowohl rechtlich als auch kommunikativ kompetent zu lösen.

## Studienaufbau

**Modul I** | 14.–16.01.2015, Kartause Ittingen, Warth TG  
Überblicksmodul  
Einführung in arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte des Personalwesens sowie in die Grundlagen der Gesprächsführung.

**Modul 2** | 01.–03.03.2015, Kurhaus Oberwaid, St.Gallen

Arbeitsrecht

Arbeitsrechtliche Schwerpunktthemen aus der HR-Praxis wie Arbeitszeit, Lohnfortzahlung, Datenschutz, Freistellung, Kündigungsschutz, Massenentlassung, Arbeitszeugnis, öffentliches Personalrecht etc.

**Modul 3** | 17.–19.06.2015, SeminarHotel am Ägerisee, Unterägeri

Versicherungen in Unternehmen

Sozialversicherungsrecht, Privatversicherungsrecht und Haftungsfragen in Unternehmen.

**Modul 4** | 02.–04.09.2015, Kartause Ittingen, Warth TG

Kommunikation und schwierige Gespräche  
Schwierige Inhalte vermitteln, Stolpersteine in Gesprächen, Betroffenheit/Emotion, Rolle/Verantwortung, Kommunikation effizient und hilfreich gestalten, Konflikte deeskalieren.

**Modul 5** | 26.–28.10.2015, WBZ-HSG, St.Gallen

Case Studies

Anhand eingebrachter Praxisfälle und ergänzender Case Studies werden rechtliche Fragestellungen analysiert und die sich daraus ergebenden Gesprächssituationen geübt.

## Faculty

Prof. Dr. iur. Ueli Kieser, Universität St.Gallen

Dr. iur. Adrian von Kaenel, Lehrbeauftragter

für Arbeitsrecht, Universität Zürich

lic. phil. I Francesca Tommasi, Universität

St.Gallen

## Voraussetzungen

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

## Bestellung Broschüre

cas-irp@unisg.ch

## Teilnehmende

- 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

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

# Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung (CAS)



## 3. Durchführung

**Anbieter:** IRP-HSG – Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

**Daten:** 09.02.2015–20.11.2015

**Gesamtdauer:** 17 Tage

Simulation/ Planspiel

**Bewerbungsschluss:** 23.12.2014

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Nottwil / Warth, Schweiz

**Preis:** CHF 12'900.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Daniela De Marco

Bodanstrasse 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

E | cas-irp@unisg.ch

www.irp.unisg.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** | 09.–12.02.2015, Kartause Ittingen, Warth TG  
Einführung in das systemische und mediative Konfliktverständnis  
Theorie und Praxis der Entstehung, Funktion und Lösung von Konflikten; Analyse von Konflikten; Entwicklung von Lösungsstrategien im Führungsalltag.

**Modul 2** | 27.–29.04.2015, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil  
Von der Konfrontation zur Kooperation  
Einführung in unterschiedliche Konfliktlösungsformen; Rolle der schwierigen Gefühle in Konflikten; Einführung in ein strukturiertes Moderationsmodell zur konstruktiven Klärung in der Rolle als Führungskraft.

**Modul 3** | 08.–10.06.2015, Hotel Säntispark, Abtwil  
Mediation und mediatives Handeln  
Grundlagen der Mediation; Unterschiede zwischen Mediation und mediativem Handeln; Anwendungsmöglichkeiten, Chancen und Grenzen.

**Modul 4** | 16.–18.09.2015, Kartause Ittingen, Warth TG  
Praxis und Reflexion des mediativen Führungshandelns  
Verknüpfung von systemischen Denkmodellen mit praktischem mediativem Handeln; Konfliktlösung mit einzelnen Mitarbeitenden, in Teams oder grösseren Organisationseinheiten; Körpersprache.

**Modul 5** | 17.–20.11.2015, WBZ-HSG, St.Gallen  
Management, Konfliktlösung und Führung von Organisationen  
Unternehmen und Organisationen mit ihren Subsystemen; Rolle, Funktion und eigene Wirkung von Führungskräften; Lehren aus der Konfliktlösung für die Organisation.

## Faculty

Thomas Flucher, Organisationsberater und Mediator ÖBM/SDM

Torsten Groth, Universität Witten/Herdecke

Dr. iur. Othmar Schneider; Universität St.Gallen

Ljubjana Wüsthube; Organisationsberaterin, Coach

## 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@unisg.ch

## Teilnehmende

- 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

# Prozessführung – Civil Litigation (CAS)



## 3. Durchführung

**Anbieter:** IRP-HSG und CCR Luzern

**Daten:** 07.05.2015–13.02.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.03.2015

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Flüeli-Ranft /  
Nottwil / Warth TG, Schweiz

**Preis:** CHF 13'200.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Daniela De Marco

Bodanstrasse 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

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** | 07.–09.05.2015, Kurhaus Oberwaid, St.Gallen  
Überblicksmodul  
Überblick über die Problemkreise, Anwalt und ZPO, Prozessanbahnung und Rechtsbegehren, Unabhängigkeit des Gerichts, unentgeltliche Rechtspflege, Umgang mit Fristenproblemen, Prozessmaximen.

**Modul 2** | 18.–20.06.2015, Hotel Paxmontana, Flüeli-Ranft OW

Prozesseinleitung  
Eventualmaxime, Nebenparteien, Klagebegründung und Substanziierung, aussergerichtliche Vergleichsbemühungen, Interessenkonflikte/Pflichten gegenüber der Klientschaft, Akquisition und Umgang mit Klientschaft.

**Modul 3** | 17.–19.09.2015, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil LU

Beweisverfahren  
Beweismittel und ihre Besonderheiten, Recht auf Beweis, vorsorgliche Beweisführung, Edition, Beweislast, Beweismass/Beweiswürdigung, Beweisverfügung, Mitwirkungspflichten, Aussagepsychologie/Aussageanalyse.

**Modul 4** | 26.–28.11.2015, Kartause Ittingen, Warth TG

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

**Modul 5** | 11.–13.02.2016, WBZ-HSG, St.Gallen

IZVR und Vollstreckbarkeitserklärung  
Direkte Zuständigkeit nach IPRG und LugÜ, Anerkennung und Vollstreckbarkeitserklärung nach IPRG und LugÜ, Betreibungsverfahren, Rechtsöffnung und Pfändung.

## Faculty

Prof. Dr. iur. Tanja Domej, Universität Zürich  
Ass.-Prof. Dr. iur. Lorenz Droese, Universität Luzern

Dr. iur. Richard Gassmann, Universität St.Gallen

Dr. iur. Daniel Schwander, Obergericht Zürich

## 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

## Teilnehmende

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%.



## 9. Durchführung

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

**Daten:** 09.03.2015–08.04.2016

**Gesamtdauer:** 23 Tage

**Anmeldeschluss:** 31.01.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 17'000.–

**Einzelmodul:** CHF 2'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Rahel Germann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

E | rahel.germann@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 Führungspersönlichkeiten 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

Der Zertifikatskurs umfasst 7 Module (6 Module à 3 Tage, 1 Modul à 5 Tage):

- Unternehmen und Struktur (Gesellschaftsrecht)
- Unternehmensführung (Corporate Governance)
- Unternehmen und Marktpartner (Vertragsrecht)
- Unternehmen und Mitarbeitende (Arbeits-/Sozialversicherungsrecht)
- Unternehmen und Kriminalität (Wirtschaftsstrafrecht)
- Unternehmen und Wettbewerb (Wettbewerbs-/Vergaberecht)
- Einführung ins Compliance Management (5 Tage)

### HSG-Diplom

Im Zweijahres-Rhythmus wird ein auf dem Zertifikat aufbauender Diplomabschluss angeboten. Dazu sind weitere 7 Kursmodule à 3 Tage zu absolvieren:

- Unternehmen und Kapitalmarkt (Kapitalmarktrecht)
- Unternehmen in der Krise (Konkurs-/Sanierungsrecht)
- Unternehmen und Verwaltung (Öffentliches Wirtschaftsrecht und seine internationalen Bezüge)
- Unternehmen im Streit (Verfahrensrecht)
- Unternehmen und Fiskus/Staat (Steuerrecht)
- Nachfolge im Unternehmen (Recht der Unternehmensnachfolge)
- Unternehmen und Innovation (Immaterialgüterrecht)

### Flexibilität

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

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

### Einzelmodule

Die Einzelmodule können bei freien Plätzen auch einzeln gebucht werden.

## Teilnehmende

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)



## 5. Durchführung 2015/2016

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

**Daten:** 18.05.2015–28.10.2016

**Gesamtdauer:** 20 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 19'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 12

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Nadja Barthel

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 01

E | [unternehmerschule@unisg.ch](mailto:unternehmerschule@unisg.ch)

[www.unternehmerschule.unisg.ch](http://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 12 ECTS.

## Teilnehmende

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

Coaching

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 9'500.–

**Einzelmodul:** CHF 1'590.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 15

**Kontakt:**

Dr. Tanja Fandel-Meyer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 31 55

E | [scil-info@unisg.ch](mailto:scil-info@unisg.ch)

[www.scil.ch](http://www.scil.ch)

## Kundennutzen

Neben den didaktischen Kernaufgaben der Planung, Konzeption und Durchführung von Bildungsmaßnahmen und Lernformaten fokussieren wir auch den Umgang mit Veränderungsprozessen, Bildungscontrolling sowie weitere wichtige 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-Fokuseminaren sowie die Umsetzung eines begleitenden Action Learning-Projekts. 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](mailto:scil-info@unisg.ch).

### Struktur und Aufbau

- 7 scil-Fokuseminare mit je 1½ Präsenztagen
- Besuch des Projektmanagementtages
- studienbegleitendes Action Learning-Projekt
- Präsentation der Action Learning-Ergebnisse vor Trainern, Peers und Alumni
- 15 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.

## Teilnehmende

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.

# Certified Global Negotiator (CGN-HSG)



## Verhandeln für Führungskräfte 3. Durchführung

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

**Daten:** 03.11.2014–02.10.2015

**Gesamtdauer:** 23 Tage

**Anmeldeschluss:** 30.08.2014

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch, Englisch

**Kontakt:**

Tanja Widemann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 04

E | tanja.widemann@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/cgn

## Kundennutzen

Bereits versierte 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

Teilnehmer des Lehrgangs lernen:

- verschiedene Verhandlungstechniken und deren Anwendung in unterschiedlichen Situationen,
- sich in besonders 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

- Vertrauensbildung und Wahrnehmung
- Grundlagen der Kommunikation
- Interkulturelle Differenzen
- Verhandeln nach dem Harvard-Konzept
- Mediation

### Modul 2

#### Verhandeln im Grenzbereich und Gruppendynamik

- Verhandeln im Grenzbereich
- Verhandlungskonzepte und Einsatzmöglichkeiten im Vergleich
- 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. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden nach Eingangsdatum berücksichtigt.

## Voraussetzungen

Führungsposition und Verhandlungspraxis sowie mind. zehn Jahre Berufserfahrung.

## Teilnehmende

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

Coaching

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 9'500.–

**Einzelmodul:** CHF 1'590.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 15

**Kontakt:**

Dr. Tanja Fandel-Meyer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 31 55

E | [scil-info@unisg.ch](mailto:scil-info@unisg.ch)

[www.scil.ch](http://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, Transfercoachs, 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 Kompetenzportfolio im Sinne einer portfolio-basierten Kompetenzentwicklung vorweisen – begleitet durch individuelles Coaching.

## Studienaufbau

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und umfasst die Teilnahme an verschiedenen scil-Fokusseminaren sowie die Arbeit im persönlichen Kompetenzportfolio. 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](mailto:scil-info@unisg.ch).

### Struktur und Aufbau

- 7 scil-Fokusseminare mit je 1½ Präsenztagen
- Teilnahme am Refresher «Programme mit didaktischer Kompetenz planen und entwickeln»
- studienbegleitendes Kompetenzportfolio, inkl. individuelle Coachings

## 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.
- Grundkenntnisse in Didaktik und Methodik bzw. in der Planung und Durchführung von Seminaren und Weiterbildungsprogrammen.

## Teilnehmende

- 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:** 16.02.2015–30.10.2015

**Gesamtdauer:** 13 Tage

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Weissbad AI, Schweiz

**Preis:** CHF 19'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

### Kontakt:

Nicole Stambach  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 70

E | Nicole.Stambach@unig.ch

www.leadership-zertifikat.ch

## Kundennutzen

Stärken Sie Ihre Führungskompetenz ganzheitlich und basiert auf wissenschaftlich soliden Forschungserkenntnissen. Lernen Sie innovative Konzepte kennen, um Ihre Führungsverantwortung effektiver wahrnehmen zu können, und arbeiten Sie unter Begleitung versierter Coaches aktiv an der Verbesserung Ihrer Leistungsfähigkeit in der Selbst-, Team- und Organisationsführung.

Sie erhalten vorab ein Bild der führungs-mässigen Performance in Ihrem Verantwortungsbereich, kalibrieren die Massnahmen entsprechend und reflektieren deren Wirkung aufgrund von «After Action Reviews», die über den Schluss der Präsenzmodule hinausreichen.

## Kursziel

Führen Sie Ihr Unternehmen zu Hochleistung! Nur wenige Unternehmen schöpfen ihr volles Potenzial aus und schaffen es, Hochleistung jedes einzelnen Mitarbeiters und der gesamten Organisation zu erreichen. Essenzielle Bestandteile erfolgreicher Führung sind die richtige Führung der Gesamtorganisation und effektives Selbstmanagement. In diesem Programm werden daher praktische Strategien und Instrumente auf verschiedenen Ebenen vermittelt:

- Erstens wird gezeigt, mit welchen Leadership-Techniken man im Unternehmen die Energie der Mitarbeiter für die zentralen Herausforderungen mobilisieren kann.
- Zweitens werden Strategien vorgestellt, mit denen man hohe Kraftanstrengungen im Unternehmen bewältigt und erneut zu Höchstleistung führen kann.
- Drittens werden Ansätze gezeigt, wie Führungskräfte sich selbst führen können,

um mit Energie und Fokus ihre Vorhaben umzusetzen, Busyness zu überwinden und damit erst die Voraussetzung zu schaffen, andere wirksam zu führen.

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

## 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:

### Modul 1: Führung mit Energie und Fokus:

- Erkenntnisse der IFPM-Forschung zur Rolle von Energie und Fokus
- Anwendung auf das Selbstmanagement von Führungskräften, die Führung von Mitarbeitenden und Teams sowie die Entwicklung und den Erhalt produktiver organisationaler Energie

### Modul 2: Leadership-Persönlichkeit und -skills:

- Persönlichkeitstypen
- Selbstmanagement und Werte
- Emotionale Intelligenz
- Ausschöpfung persönlicher Möglichkeiten

### Modul 3: High Performance Teams und Team Diversity:

- Leading und Decision Making in High-Performance Teams
- High Performance Teams: Konzepte und Aktionslernen
- Selbsterfahrung in Outdoor-Übungen und Projektarbeit

### Modul 4: Strategic Leadership:

- Zukunftsfähig und innovativ führen
- Orthodoxien und die Herausforderung zum Change
- Leading Change
- Kulturmanagement und Identität

Seminar-daten: 4 Module zwischen Februar und Oktober; genaue Termine und Orte vgl. Website zum Programm:  
[www.leadership-zertifikat.com](http://www.leadership-zertifikat.com)

Zusätzlich geboten werden verschiedene Messungen zur Leadership-Performance vor, während und nach der Präsenzzeit sowie begleitendes, individuelles Leadership-Coaching.

Mit Beiträgen der Experten des Instituts für Führung und Personalmanagement der Universität St.Gallen (I.FPM-HSG):

Prof. Dr. Heike Bruch,  
Dr. Jens Maier  
sowie weitere Dozierende

## Voraussetzungen

Aktive Führungsverantwortung und mindestens 3-jährige Führungserfahrung

## Teilnehmende

- Mittleres Management
- Oberes Management
- Selbstständige Unternehmer

# Weiterbildung für Politik (WfP-HSG)



## 7. Durchführung

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

**Daten:** 19.02.2015–27.11.2015

**Gesamtdauer:** 15 Tage

**Anmeldeschluss:** 05.02.2015

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Zürich / Bern, Schweiz

**Preis:** CHF 9'000.–

**Einzelmodul:** CHF 3'300.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 11

**Kontakt:**

Tobias Trütsch  
Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 14

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 (Mitarbeiter-)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, 19.–21.02.15 und 16.–18.04.15**

Politökonomische Grundlagen und gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge

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

### Leadership

**Zürich, 18.–20.06.15 und 20.–22.08.15**

Führung und Management, politisch-strategische Führung

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

### Communication

**Bern, 22.–24.10.15 und 26.–27.11.15**

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.

## Teilnehmende

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	78
CSR kompakt	79
Familienunternehmen	79
Fit for Insurance	80
St.Galler AssekuranzForum	80
HSG Highlights	81
Leistungsverträge zwischen Non-Profit-Organisationen und Verwaltung	82
management11plus	83

## Verwaltungsrat (Aufsichtsrat) / Board of Directors

Neue Konzepte des VR-Managements	84
VR-Präsident/in	85
VR-Sekretär/in	86
VR-Seminar für erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen	87
Wirksame Führung und Aufsicht von Banken	88
Wirksame Führung und Aufsicht von KMU und Familiengesellschaften	89
Wirksame Führung und Aufsicht von Genossenschaften	90
Wirksame Führung und Aufsicht von Non-Profit-Organisationen	91
Wirksame Führung und Aufsicht von öffentlichen Unternehmen	92
Wirksame Führung und Aufsicht von Pensionskassen	93
Wirksame Führung und Aufsicht von Schulen	94
Wirksame Führung und Aufsicht von Spitälern	95
Wirksame Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen	96
Supply Chain Management für Verwaltungsräte	97

## Strategie und Organisation / Strategy and Organisation

Building Sustainable Strategies / Strategien nachhaltig verwirklichen	98
Business Engineering Accelerated	99
Integriertes Bestandsmanagement	100
Integriertes Transportmanagement	100
Operational Excellence durch strategisches Prozessmanagement	101
Public Corporate Governance in der Praxis	102
Strategisches Supply Chain Management	102

## Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling

Controlling für Manager	103
Driving Financial Performance / Finanzbewusst managen	104

## Marketing und Verkauf / Marketing and Sales

Business-to-Business Marketing und Verkauf	105
Excellence im Key Account Management	106
Global Account Management Executive Program	107

## Leadership und Kompetenzen / Leadership and Competencies

Führung mit Energie und Fokus / Leading with Energy and Focus	108
Hochleistung durch gesunde Führung	109
KMU Führungskompetenz	110
KMU Leadership	110
Persönlichkeitsentwicklungskompetenz	111
St.Galler MBO/MBI-Seminar	112
St.Galler Nachfolgeseminar für Service Provider	112
Systemische Gruppendynamik	113

## Tagungen / Conferences

Compliance Management Day	114
Corporate Counsel's Day	114
Management von Anwaltskanzleien	115
Tagung zur Finanzmarktregulierung	115
Schweizer Bautagung	116
Schweizer KMU-Tag	116
St.Galler Leadership-Tag	117

# Fünftägiger Workshop zu Entrepreneurship und Unternehmertum



## «Fit for Business» (FBE-HSG)

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

**Daten:** 01.01.2015–31.12.2015

**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

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. 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.

## 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

## Teilnehmende

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 des Projekts 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 Führungseminaren 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 «Management von Technologieunternehmen» und «Advanced Management Program» oder des Workshops «Fit for Business» auf.



### Anwendungswissen zur Integration von Corporate Social Responsibility (CSR)

**Anbieter:** IWE-HSG – Institut für Wirtschaftsethik

**Daten:** 10.11.2014–14.11.2014

**Gesamtdauer:** 5 Tage

Abschlussarbeit

**Anmeldeschluss:** 11.10.2014

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 3

**Kontakt:**

Monika Wissing

Tannenstrasse 19, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 31 08

E | [csr-weiterbildung@unisg.ch](mailto:csr-weiterbildung@unisg.ch)

[www.iwe.unisg.ch/de/weiterbildung](http://www.iwe.unisg.ch/de/weiterbildung)

## Kundennutzen

Im CSR kompakt-Intensivseminar werden umfassende Perspektiven zum Thema Corporate Social Responsibility in theoretischer wie in praktischer Hinsicht vermittelt: von der Einbettung von Unternehmen in der Gesellschaft über Fragen der strategischen Verankerung bis hin zu Problemen und Lösungen organisatorischer Ausgestaltung in Unternehmen.

### Kursziel

- Anwendungswissen in den Bereichen Corporate Social Responsibility, Corporate Citizenship und Nachhaltigkeit
- Reflexions- und Orientierungswissen durch unternehmensnahe Fallstudien
- Fachwissen und intensiver Austausch mit Experten aus Wissenschaft und Praxis
- Lösungsorientierte Diskussion Ihrer Praxisprobleme anhand von betreuten Praxisprojekten der Teilnehmenden
- Erfahrungsaustausch mit anderen engagierten Vertretern aus Unternehmen und Organisationen

### Studienaufbau

Wichtige Bestandteile im fünftägigen CSR-kompakt-Intensivseminar sind projektorientierte Elemente. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, die vermittelten Inhalte einer zeitgemässen Corporate Social Responsibility in systematischer Weise auf das eigene Unternehmen anzuwenden.

### Teilnehmende

Führungspersonen und Nachwuchskräfte aus Wirtschaft (alle Unternehmensbereiche, alle Branchen und Unternehmensgrössen), Zivilgesellschaft, internationalen Organisationen und Politik.

## St.Galler Seminar für Familienunternehmen



«Der langfristige Erfolg von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien beruht auf einer aktiven Gestaltung beider Welten.»

Sonja Kissling, Seminarleiterin

CFB-HSG.CH

**Anbieter:** CFB-HSG – Center for Family Business

**Daten:** 23.06.2015–27.06.2015

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Anmeldeschluss:** 23.06.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

**Kontakt:**

Sonja Kissling

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 25

E | [sonja.kissling@unisg.ch](mailto:sonja.kissling@unisg.ch)

[www.cfb.unisg.ch/fbseminar](http://www.cfb.unisg.ch/fbseminar)

## Kundennutzen

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

### 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 Einzelseminar besucht werden. Ausführliche Informationen zum Intensivstudium KMU finden Sie unter: [www.kmu.unisg.ch/is](http://www.kmu.unisg.ch/is)

### Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an

- Unternehmerfamilien
- aktive und potenzielle Nachfolger
- Geschäftsleitungsmitglieder
- aktive und passive Inhaber
- Verwaltungs- resp. Aufsichtsräte

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



## Basisseminar Versicherungswirtschaft

**Anbieter:** I.VW-HSG – Institut für  
Versicherungswirtschaft  
**Daten:** 30.03.2015–01.04.2015  
**Gesamtdauer:** 3 Tage  
**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz  
**Preis:** CHF 2'300.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**  
Monika Lutz  
Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 79 44  
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 Konsequenzen der Deregulierung
- 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 14.–16.10.2015

### Teilnehmende

Fachspezialisten; Führungskräfte; Führungsnachwuchskräfte und Linienverantwortliche

## St.Galler AssekuranzForum



## Ein internationales Fachseminar des CIM-HSG

**Anbieter:** I.VW-HSG – Institut für  
Versicherungswirtschaft  
**Daten:** 03.05.2015–04.09.2015  
**Gesamtdauer:** 10 Tage  
**Anmeldeschluss:** 06.04.2015  
**Veranstaltungsorte:** Bezau, Österreich; St.Gallen,  
Schweiz  
**Preis:** CHF 9'200.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**  
Monika Lutz  
Kirchlistrasse 2, CH-9010 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 79 44  
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.

### Teilnehmende

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:** 21.10.2014–23.10.2014

**Gesamtdauer:** 3 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Abendessen

**Kontakt:**

Caroline Meister

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 22

E | caroline.meister-roeoesli@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. Um den wirtschaftlichen Erfolg zu garantieren, wird erwartet, dass das Management für alle weltwirtschaftlichen Entwicklungen gerüstet ist und diese für sich nutzt, eine starke Marke aufbaut sowie Trends setzt. Dabei müssen die Führungsinstrumente den Zeichen der Zeit angepasst werden, um innovativ zu bleiben.

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

### Das Programm für 2014

*Dienstag, 21. Oktober 2014*

- Erfolg im Wettbewerb (Prof. Dr. Oliver Gassmann)
- Wirtschaftliche Herausforderungen Europas und der Schweiz (Prof. Simon Evenett, PhD)
- Kamingsgespräch: Hyperaktiv und ultrapassiv (Prof. Dr. Dieter Thomä)

*Mittwoch, 22. Oktober 2014*

- Dem Entscheidungsverhalten auf der Spur (Prof. Dr. Andreas Herrmann)
- Entrepreneurship – Die unternehmerische Methode (Prof. Dr. Dietmar Grichnik)

*Donnerstag, 23. Oktober 2014*

- 2050: Megatrends – Alltagswelten – Zukunftsmärkte (Prof. Dr. Peter Maas)
- KMU Führungskompetenz (Prof. Dr. Urs Füglistaller)
- Die Stimme der Praxis (Stefan Borgas)
- Integration und Fazit (Prof. Dr. Oliver Gassmann)

Rahmenprogramm mit Nachtessen am 21. und 22. 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.

## Teilnehmende

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. Bitte kontaktieren Sie uns.*

# Leistungsverträge zwischen Non-Profit-Organisationen und Verwaltung 2015



## Ausgestaltung, Verhandlung und Umsetzung von Leistungsverträgen

**Anbieter:** IMP-HSG und socialdesign AG

**Daten:** 18.06.2015–20.06.2015

**Gesamtdauer:** 3 Tage

**Anmeldeschluss:** 01.04.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 1'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Abendveranstaltung

### Kontakt:

Frau Monika Steiger

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 73 45

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(inne)n exemplarisch zu erkennen. Damit verfügen Sie am Schluss des Seminars über ein **Handlungsrüstzeug** (Instrumente, Checklisten, Verhaltensweisen) für Ihre Alltagspraxis.

## Kursziel

Die Teilnehmenden dieses Seminars erweitern und vertiefen ihr Wissen zu Grundlagen, Instrumenten und Praxis des Kontraktmanagements und zu Leistungsverträgen. Im Verlauf der 2½ Tage werden die systemischen Zusammenhänge, die Zusammenarbeitswirkungen und die erforderlichen Verbindlichkeiten von Leistungsverträgen erarbeitet. Dabei wird den Teilnehmenden 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 gestattet es, die verschiedenen Facetten des Leistungsvertragsprozesses zu reflektieren und in Ihrem Alltag aktiv zu gestalten.

Mit diesem Seminar erreichen Sie die folgenden **Ziele:**

- Sie erachten sich in Ihrer Leistungsvertragspraxis unterstützt und gestärkt und haben Ihre diesbezügliche Wissens- und Handlungskompetenz vertieft.

- Sie kennen die wichtigsten theoretischen, methodischen, rechtlichen 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.

## Teilnehmende

- 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:** 01.01.2015–31.12.2015

**Veranstaltungsort:** Fernstudium

**Preis:** EUR 5'999.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Wirz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

E | andrea.wirz@unisg.ch

www.management11plus.com

## 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 sind als Gesamtpaket oder einzeln buchbar.

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: [www.management11plus.com](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.

## Teilnehmende

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)



## Für VR-Präsidenten und -Mitglieder mit Abschluss-Zertifikat

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School  
**Daten:** 30.01.2015–26.06.2015  
**Gesamtdauer:** 6 Tage  
**Anmeldeschluss:** 31.12.2014  
**Veranstaltungsort:** Zürich-Airport, Schweiz  
**Preis:** CHF 7'750.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**  
Andrea Schmid  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 23 72  
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

Jedes Jahr finden zwei Durchführungen statt. Die zweite Durchführung startet am 18.8.2015 und läuft bis zum 15.01.2016. Anmeldeschluss für die zweite Durchführung ist der 20.7.2015.

Jeweils monatlich ein Freitag von 16.30 bis 22.00 Uhr.

**1. Teil:** 30.1.2015 oder 14.8.2015

### Die normative Board-Funktion

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

Prof. Dr. Martin Hilb  
David Frick  
Prof. Dr. Roland Müller

**2. Teil:** 27.2.2015 oder 4.9.2015

### 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:** 27.3.2015 oder 2.10.2015

### Die finanzwirtschaftliche Board-Funktion

«Der VR als Controllingrat»  
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs  
Prof. Dr. Peter Leibfried  
Dr. Mark Macus  
Prof. Dr. Michèle Sutter-Rüdisser

**4. Teil:** 24.4.2015 oder 6.11.2015

### Die personelle Board-Funktion

«Gezielte Gewinnung, Zusammensetzung, Beurteilung, Honorierung und Förderung von VR und GL»  
Prof. Dr. Martin Hilb  
Michael Hilti  
Prof. Dr. Winfried Ruigrok

**5. Teil:** 29.5.2015 oder 4.12.2015

### Die führungsmässige Board-Funktion

«Chancen-, Risiko- und Krisen-Management auf VR-Ebene»  
Prof. Dr. Simon Grand  
Dr. Reto Müller  
Prof. Dr. Roland Müller

**6. Teil:** 26.6.2015 oder 15.1.2016

### Die kommunikative Board-Funktion

«Information, Kooperation zwischen und Erfolgsevaluation von VR und GL»  
Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs  
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 23. bzw. 24. Durchführung zu besuchen. Der Start des Programms ist somit in jedem Teil möglich.

### Daten der nächsten Durchführungen:

22. Durchführung 2015:  
30.1. / 27.2. / 27.3. / 24.4. / 29.5. / 26.6.

23. Durchführung 2015:  
14.8. / 4.9. / 2.10. / 6.11. / 4.12. / 15.1.

24. Durchführung 2016:  
29.1. / 26.2. / 18.3. / 22.4. / 27.5. / 24.6.

## Teilnehmende

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

# VR-Präsident/in: Aufgaben-, Kompetenz- und Verantwortungsbereiche



## ERFA-Tagung für VR-Präsidenten und -Präsidentinnen

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 20.03.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 950.-

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

## Kundennutzen

ERFA-Austausch und Diskussion neuer Konzepte zur Führung des Verwaltungsrates und des GL-Vorsitzenden

## Kursziel

Erfahrene und angehende VR-Präsidentinnen und -präsidenten lernen neue Konzepte und Arbeitsinstrumente zur effizienten Führung des Verwaltungsrates und des GL-Vorsitzenden kennen.

## Studienaufbau

- Hauptprobleme der VR-Präsidenten-Funktion in der Schweiz  
*aus Sicht der Teilnehmenden*
- VR-Präsident/in als Vorbild und Haupt-Verantwortliche/r zur Umsetzung der integrierten Corporate Governance (Board Direction)  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Wirksame Führung des VR und des GL-Vorsitzenden (Board Leadership)  
*Prof. Dr. Thomas Gutzwiller*
- Strategische Rückschau und Risiko-Management auf VR-Ebene (Strategic Control)  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Beziehungen zu den Anspruchsgruppen des VR (Board Relations Management)  
*Prof. Dr. Thomas Bieger*

## Referenten

Prof. Dr. Thomas Bieger,  
Rektor der Universität St.Gallen, Präsident von CEMS und VR-Präsident von namhaften Unternehmen

Prof. Dr. Thomas Gutzwiller,  
VR-Präsident der EGS-Beteiligungen AG und der St.Galler Kantonalbank

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Prof. Dr. Roland Müller,  
Titularprofessor an der Universität St.Gallen und Dozent an der Universität in Bern, VR-Präsident verschiedener Unternehmen und VR-Sekretär der Ricola Holding AG

## Teilnehmende

VR-Präsidentinnen und VR-Präsidenten von börsenkotierten und nicht börsenkotierten Unternehmen in der Schweiz

# Führung des VR-Sekretariats und Integrierte Compliance



## Tagung über Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung von VR-Sekretär(inn)en

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 11.09.2015

**Anmeldeschluss:** 04.09.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 850.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

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

## Kundennutzen

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

## Kursziel

Erfahrene und angehende VR-Sekretärinnen und VR-Sekretäre lernen neue Konzepte und Arbeitsinstrumente zur effizienten Führung des VR-Sekretariats kennen. Gleichzeitig erhalten sie Gelegenheit, ihre eigene Arbeitsweise zu optimieren und Compliance auf VR-Ebene zu integrieren.

## Studienaufbau

- Hauptprobleme der VR-Sekretariats-Funktion in der Schweiz  
*aus Sicht der Teilnehmenden*
- VR-Sekretär/in als interne/r Corporate Governance Experte/in  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung der VR-Sekretärin bzw. des VR-Sekretärs  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- VR-Sekretär/in als Verantwortliche/r für Legal & Ethical Compliance  
*Dr. Roland Maurhofer*
- VR-Sekretär/in als Corporate Secretary  
*Dr. Christian Wind*
- VR-Sekretär/in als Protokoll-Verantwortliche/r  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Führung des VR-Sekretariats und Integrierte Compliance (am Beispiel von Nestlé)  
*David Frick*
- Folgerungen für die VR-Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

David Frick,  
Mitglied der Konzernleitung von Nestlé SA  
(verantwortlich für Corporate Governance,  
Compliance und Corporate Services)

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-  
Präsident des Universitätsrates der Universität  
Luzern

Dr. Roland Mauerhofer,  
Corporate Secretary der Barry Callebaut AG

Prof. Dr. Roland Müller,  
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Univer-  
sität St.Gallen und Dozent an der Universität  
in Bern, VR-Präsident verschiedener Unterneh-  
men und VR-Sekretär der Ricola Holding AG

Dr. Christian Wind,  
vormals VR-Sekretär der Holcim Ltd und Cor-  
porate Secretary der Hilti Aktiengesellschaft,  
Partner der Anwaltskanzlei Bratschi, Wieder-  
kehr & Buob

## Teilnehmende

Erfahrene und angehende VR-Sekretärinnen und VR-Sekretäre von börsenkotierten und nicht börsenkotierten Unternehmen der Schweiz sowie VR-Mitglieder und VR-Berater, welche die Funktion eines VR-Sekretariats optimieren möchten

# VR-Seminar für erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen



## Der VR als Gestaltungs- und Controllingteam

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 18.02.2015

**Anmeldeschluss:** 11.02.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 480.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

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

T | +41 (0)71 224 23 72

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

## Kundennutzen

Vermittlung von rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen und Konzepten 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 Controllingteam 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 Controllingteam  
*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*  
*Marie-Theres Hofmann und*  
*Alice Scherrer*
- Präsentation und Diskussion der Ergebnisse im Plenum
- Folgerungen für die VR-Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Dr. Doris Aebi,  
Vize-Präsidentin des Verwaltungsrats des Migros-Genossenschafts-Bundes

Doris Albisser,  
Vize-Präsidentin des Verwaltungsrates der CLS Communication AG, Mitglied im Aufsichtsrat einer Exportförderungsinstitution

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

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Marie-Theres Hofmann,  
Mitglied des Leitungsteams des Female Board Pool (Schweiz) und Verwaltungsrätin eines Spitalverbundes

Ruth Metzler-Arnold,  
ehem. Bundesrätin, VR-Präsidentin der Switzerland Global Enterprise, VR der Bühler AG und der AXA Winterthur, Universitätsrätin der HSG

Arianne Moser,  
Verwaltungsrätin bei Bernina International AG, Bucher AG, Rennercon AG, Dr. Bähler und Dropa AG

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

Alice Scherrer-Baumann,  
Präsidentin von Oncosuisse (bis 2010), VR-Vize-Präsidentin der Concordia Gruppe

## Teilnehmende

Erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen

# Wirksame Führung und Aufsicht von Banken



## Für Präsidenten und Mitglieder von VR und GL von Banken

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 25.09.2015

**Anmeldeschluss:** 18.09.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 950.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

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 deren Niederlassungen
- Governance in Grossbanken:  
Beispiel UBS
- Governance in Kantonalbanken:  
Beispiel St.Galler Kantonalbank
- Governance von Genossenschaftsbanken:  
Beispiel Raiffeisen
- Aufgaben, Verantwortung und Haftung von VR-Mitgliedern von Banken
- Folgerungen für die Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Teilnehmende

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



# Wirksame Führung und Aufsicht von KMU und Familiengesellschaften



## Für Präsidenten und Mitglieder des VR und der GL von KMU

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 21.08.2015

**Anmeldeschluss:** 14.08.2015

**Veranstaltungsort:** Luzern, Schweiz

**Preis:** CHF 780.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

## Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue VR-Instrumente für Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen von KMU und Familiengesellschaften.

## Kursziel

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

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieser 21. ERFA-Tagung für Verwaltungsräte erhalten Gelegenheit, Zukunftstrends und neue praxiserprobte VR-Instrumente für KMU und Familiengesellschaften kennenzulernen und zu diskutieren.

## Studienaufbau

- Der Verwaltungsrat von KMU und Familiengesellschaften als Gestaltungs- und Controllingteam  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Das Beispiel Trisa  
*Adrian Pfenniger*
- Rechtliche Anforderungen an den Verwaltungsrat von KMU und Familiengesellschaften  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Unternehmer-Nachfolge in Familiengesellschaften  
*Prof. Dr. Simon Grand*
- Governance-Strukturen in langfristig erfolgreichen Familienunternehmen  
*Prof. Dr. Thomas Zellweger*
- Folgerungen für die Verwaltungsratspraxis von KMU und 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. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-  
Präsident des Universitätsrates der Universität  
Luzern

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

## Teilnehmende

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

# Wirksame Führung und Aufsicht von Genossenschaften



## Für Vorsitzende und Mitglieder der Verwaltung und der Geschäftsleitung

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 11.12.2015

**Anmeldeschluss:** 04.12.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 480.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

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

T | +41 (0)71 224 23 72

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 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 dieser 12. ERRFA-Tagung erhalten Gelegenheit, die Zukunftstrends und neue Konzepte der Führung und Aufsicht von Genossenschaften kennenzulernen und zu diskutieren.

## Studienaufbau

- Heutige Anforderungen an den «Verwaltungsrat» einer Genossenschaft (Eröffnungsreferat mit Diskussion)  
*Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm*
- Hauptprobleme in der gegenwärtigen Führung 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  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Dr. Doris Aebi,  
Vize-Präsidentin des Verwaltungsrates des Migros-Genossenschafts-Bundes

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

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

Ursula Nold-Meier,  
Präsidentin der Delegiertenversammlung des Migros-Genossenschafts-Bundes

Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm,  
Präsident des Verwaltungsrates der Raiffeisen Schweiz

## Teilnehmende

Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungen und Geschäftsleitungen von Genossenschaften

# Wirksame Führung und Aufsicht von Non-Profit-Organisationen



## Für Präsidenten und Mitglieder von Aufsichtsgremien und GL von NPO

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 16.10.2015

**Anmeldeschluss:** 09.10.2015

**Veranstaltungsort:** Luzern, Schweiz

**Preis:** CHF 480.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

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 angeregt, 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  
*Prof. Dr. Kuno Schedler*
- Der NPO-Vorstand als Controllingrat  
*Kaspar Müller*
- Folgerungen für die Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation, Präsident des Instituts für Wirtschaftsethik an der HSG und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Kaspar Müller,  
VR-Präsident von ResponsAbility AG, vormals VR-Präsident von Ethos

Prof. Dr. Roland Müller,  
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Universität St.Gallen und Verwaltungsratspräsident und -mitglied verschiedener namhafter Organisationen

Prof. Dr. Kuno Schedler,  
Dean der School of Management und Direktor des IMP der Universität St.Gallen, VR-Präsident der Schweizer Paraplegiker-Forschung Nottwil

## Teilnehmende

Vorsitzende und Mitglieder von Aufsichtsgremien und Geschäftsleitungen von Non-Profit-Organisationen

# Wirksame Führung und Aufsicht von öffentlichen Unternehmen



## Für Präsidenten und Mitglieder des VR und der GL von öffentlichen Unternehmen

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 20.04.2015

**Anmeldeschluss:** 10.03.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 650.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

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

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieser 11. ERFA-Tagung für Verwaltungsräte öffentlicher Unternehmen erhalten Gelegenheit, die Zukunftstrends und neue Konzepte des Verwaltungsrats-Managements in öffentlichen Unternehmen kennenzulernen und zu diskutieren.

## Studienaufbau

- Hauptprobleme in der gegenwärtigen Verwaltungsratspraxis von öffentlichen Unternehmen in der Schweiz sowie Anforderungen 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 Verwaltungsrat in öffentlichen Unternehmen  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Der Verwaltungsrat als Gestaltungsrat  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Der Verwaltungsrat als Controllingrat  
*Prof. Dr. Kuno Schedler*
- Folgerungen für die Verwaltungsratspraxis öffentlicher Unternehmen *aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

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

Prof. Dr. Kuno Schedler,  
Dean der School of Management der Universität St.Gallen, Direktor des IMP-HSG, VR-Präsident der Schweizer Paraplegiker-Forschung Nottwil

## Teilnehmende

Präsidenten und Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung von öffentlichen Unternehmen

# Wirksame Führung und Aufsicht von Pensionskassen



## Für Vorsitzende und Mitglieder von PK-Stiftungsräten

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 05.06.2015

**Anmeldeschluss:** 29.05.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 950.-

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

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 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 11. 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*
- Anpassung der Stiftungsreglemente an neue Gegebenheiten und Vermeidung von Interessenkonflikten von Stiftungsräten  
*Prof. Dr. Thomas Geiser*
- Der Stiftungsrat als Gestaltungsrat  
*Joachim Schoss*
- Risiko-Management auf PK-Aufsichtsratsgremien-Ebene  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Der Stiftungsrat als Controllingrat  
*Jeannette Leuch*
- Folgerungen für die Stiftungsratspraxis von Pensionskassen  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Prof. Dr. Thomas Geiser,  
Direktor des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht der Universität St.Gallen

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Jeanette Leuch,  
Verwaltungsratspräsidentin der Invalue AG

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

Joachim Schoss,  
Gründer von Scout24, MyHandicap und anderen Unternehmen, u.a. Verwaltungsrat der NZZ

## Teilnehmende

Präsidenten und Mitglieder von Stiftungsräten und Geschäftsführer von Pensionskassen sowie Finanzchefs (CFOs) und Personalverantwortliche

# Wirksame Führung und Aufsicht von Schulen



## Für Vorsitzende und Mitglieder von Schulräten und -leitungen

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 06.05.2015

**Anmeldeschluss:** 29.04.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 480.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

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 wirksame Führung und Aufsicht von Schulen gehört zu den wichtigsten und schwierigsten Funktionen im Bildungswesen.

In dieser ERFA-Veranstaltung werden neue integrierte Konzepte der Führung und Aufsicht von Schulen vorgestellt und die teilnehmenden Vorsitzenden und Mitglieder von Schulräten und Schulleitungen angeregt, ihre Konzepte der Educational Governance weiterzuentwickeln.

## Studienaufbau

- Eröffnung  
Vorstellung der Teilnehmenden und des Programms
- Hauptprobleme der Führung und Aufsicht von Schulen in der Schweiz  
*aus Sicht der Teilnehmenden*
- Integrierte Führung und Aufsicht von Schulen  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Funktion und Haftung von Schulräten  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Der Schulrat als Gestaltungsrat  
*Prof. Dr. Rolf Dubs*
- Schulleiter/in – leitend oder leidend?  
Diskussion an runden Tischen
- Der Schulrat als Controllingrat  
*Prof. Dr. Kuno Schedler*
- Lernerkenntnisse für die Führung und Aufsicht von Schulen  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Prof. Dr. Dres. h.c. Rolf Dubs,  
vormals Rektor der Universität St.Gallen,  
Präsident des Verwaltungsrates verschiedener namhafter Organisationen

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Prof. Dr. Roland Müller,  
Rechtsanwalt, Titularprofessor an der Universität St.Gallen, Präsident und Mitglied des VR verschiedener namhafter Organisationen

Prof. Dr. Kuno Schedler,  
Dean der School of Management der Universität St.Gallen, Direktor des IMP-HSG sowie Präsident der Schweizer Paraplegiker-Forschung

## Teilnehmende

Vorsitzende und Mitglieder von Schulräten und Schulleitungen

# Wirksame Führung und Aufsicht von Spitälern



Für Präsidenten und Mitglieder  
des VR und der GL von Spitälern  
sowie für Chefärzte

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 26.01.2015

**Anmeldeschluss:** 19.01.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 950.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

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  
*Ruth Metzler-Arnold*
- Folgerungen für die Spital-VR-Praxis (Referat mit Diskussion)  
*Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm*

## Referenten

Prof. Dr. Andreas Binder,  
Rechtsanwalt, Verwaltungsrat in verschiedenen Organisationen

Prof. em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board-Foundation und Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Dr. Thomas Kehl, Dr. med., MBA,  
Verwaltungsratspräsident 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

Ruth Metzler-Arnold,  
ehem. Bundesrätin, VR-Präsidentin der Switzerland Global Enterprise, Vize-Präsidentin des Spitalverbundes AR, u.a. VR der Bühler AG und der AXA Winterthur, Universitätsrätin der HSG

Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm,  
Direktor des IMP-HSG, Verantwortlicher für Systemisches Management im Gesundheitswesen, Präsident des Verwaltungsrates der Raiffeisen Schweiz

Prof. Dr. med. Thomas Szucs,  
Verwaltungsratspräsident der Helsana-Gruppe, Spitalrat Uri und Verwaltungsratspräsident der BB Biotec AG

## Teilnehmende

Präsidenten und Mitglieder von Spital-Verwaltungsräten sowie Vorsitzende und Mitglieder von Spital-Leitungen und Chefärzte

# Wirksame Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen



## ERFA-Tagung für Präsidenten und Mitglieder des VR von Sport-Organisationen

**Anbieter:** IMP-HSG / Swiss Board School

**Datum:** 01.06.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 750.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

## Kundennutzen

ERFA-Austausch und neue Konzepte zur Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen.

## Kursziel

Sport-Organisationen benötigen professionell zusammengesetzte Führungs- und Aufsichtsgremien. In dieser aktuellen ERFA-Tagung werden neue praxiserprobte Konzepte der Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen vorgestellt und diskutiert und die Teilnehmenden angeregt, ihre VR-Konzepte weiterzuentwickeln.

## Studienaufbau

- Hauptprobleme der Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen  
*aus Sicht der Teilnehmenden*
- Neues Konzept der wirksamen Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Der VR einer Sport-Organisation als Gestaltungs- und Controllingrat  
*Kaspar Müller*
- Aufgaben, Verantwortung und Haftung von VR-Mitgliedern von Sport-Organisationen  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Folgerungen für die Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Prof.em. Dr. Martin Hilb,  
Präsident des Aufsichtsgremiums verschiedener Organisationen

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

Kaspar Müller,  
VR-Präsident von ResponsAbility, vormals VR-Präsident von Ethos

## Teilnehmende

Vorsitzende und Mitglieder von Aufsichtsgremien und Geschäftsleitungen von Sport-Organisationen



# Supply Chain Management für Verwaltungsräte



## Kundennutzen

Längst übernehmen Mitglieder von Aufsichtsorganen nicht mehr nur eine Aufsichts- und Kontrollfunktion, sondern sind auch gestaltend aktiv und leisten damit einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Die Erfüllung dieser Aufgaben hat sich aufgrund zahlreicher Trends, wie z.B. der Globalisierung, der zunehmenden Arbeitsteilung oder des Abbaus von Wertschöpfungstiefen, grundlegend gewandelt. Das Supply Chain Management liefert wertvolle Impulse, um diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern und langfristig den Unternehmenswert zu steigern.

## Kursziel

Ziel der Veranstaltung ist es, Mitgliedern von Aufsichtsorganen erste Impulse aus dem Supply Chain Management entsprechend ihrer strategischen Steuerungs-, Kontroll- und Aufsichtsfunktion aufzuzeigen.

## Studienaufbau

Neben Referaten von Praktikern und Universitätsprofessoren bietet sich den Teilnehmern die Möglichkeit, im Forum Herausforderungen des eigenen Unternehmens anzusprechen, um zielgerichtete Impulse zu erhalten.

## Teilnehmende

Die Veranstaltung richtet sich an Verwaltungs-, Aufsichts- und Beiräte von Industrie- und Handelsunternehmen, insbesondere aus kleinen und mittleren Unternehmen.

**Anbieter:** LOG-HSG – Lehrstuhl für Logistikmanagement

**Datum:** 28.10.2014

**Anmeldeschluss:** 19.10.2014

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen oder Umgebung, Schweiz

**Preis:** CHF 990.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Nachtessen

**Kontakt:**

Judith Martin  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 90

E | [judith.martin@unisg.ch](mailto:judith.martin@unisg.ch)

[www.logistik.unisg.ch](http://www.logistik.unisg.ch)

# Building Sustainable Strategies (E)



## From Strategic Initiatives to Change Management

**Provider:** IfB-HSG – Institute of Management

**Dates:** 10.09.2015–12.09.2015

**Duration:** 3 days

E-learning

**Application deadline:** 01.08.2015

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 6'300.–

**Language:** English

**ECTS:** 3

**Contact:**

Andrea Wirz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

E | andrea.wirz@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 instruments to manage a company or a unit with regards to strategic success.

## Objective

How do I design my strategy process? How do I implement it? How do I recognise whether I am on the right track? These are questions which are thoroughly analysed using the St.Galler General Management Navigator in this seminar.

## 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 and for diving deeper into special 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

**Anbieter:** IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

**Daten:** 08.07.2015–10.07.2015

**Gesamtdauer:** 3 Tage

E-Learning

**Anmeldeschluss:** 01.06.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 6'300.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 3

**Kontakt:**

Jasmina Imamovic

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

E | jasmina.imamovic@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 richtigen 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 angelegenen 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

Prof. Dr. Günter Müller-Stewens

## Teilnehmende

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»



## 8 in-depth days on transforming IT organisations

**Provider:** IWI-HSG – Institute of Information Management

**Dates:** 02.11.2015–09.11.2015

**Duration:** 8 days

Simulation-/business game

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 9'700.–

**Language:** English

**ECTS:** 5

**Inclusive:** Lunch, Social Events, Welcome/  
Graduation Dinner

**Contact:**

Dr. Jochen Müller

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

T | +41 (0)71 224 21 90

E | jochen.mueller@unisg.ch

www.bea.iwi.unisg.ch

## Programme benefits

*«In recent years Emirates has regularly sent IT leaders to this seminar. They came back with a solid method kit that helps us to leverage our IT even more sustainably to the success of our company. Therefore, yet another group of Emirates executives will attend this year's seminar.»*

Patrick Naef

Divisional Senior Vice President / CIO,  
Emirates Group

With our Executive Programme on Business Engineering, we provide you with a condensed seminar introducing the relevant Business Engineering concepts and giving you a broad understanding of the different components of Business Transformation Management. In eight intensive days, you will acquire an understanding of the concepts, discuss them with fellow executives and apply them to your own business.

IT organisations are exposed to fundamental change by various drivers. More extensive requirements from the business side and newly available commodity services, for example, force IT organisations to reinvent themselves. At the same time, information technology is always a major driver for change concerning the whole organisation. It enables new business models, requires adopted strategies, changes operations and is a facilitator as well as a 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 business transformation initiatives there is a holistic approach available. It combines the relevant management fields and leadership aspects to guide you through successful transformation projects.

## Objective

In order to develop your transformational skills for your IT organisation, you should be able to share insights and findings about business transformation management. This condensed programme focuses on:

- Providing you with Business Engineering skills as well as important tools and methods for dealing systematically with change
- Expanding your leadership skills and gaining valuable insights on how to communicate and work solution-oriented
- Receiving valuable knowledge on how to leverage the creative potential of your project team and on how to manage critical incidents
- Sharing ideas, strategies, and best practices about how to enable successful business transformations within your IT organisation

## Structure

Our programme starts annually in fall and will equip you with Business Engineering skills as well as important tools and methods for systematically dealing with change. This top-class seminar involves active class discussions, real-life case studies as well as extensive group work in order to further develop your skills necessary to realise successful transformations. A company visit and various networking events round off the programme, that covers the following topics:

- Fundamentals of Business Engineering
- Strategy Alignment
- Business/IT-Alignment
- Process Management
- IT Transformation
- Change Leadership

The lectures are provided by leading experts and academics in the field of business transformation management.

## Admission

The programme is targeted at top talents in IT and other IT-related business functions from upper to senior management interested in developing their transformation management capabilities from an IT perspective.

Being selected as one of the participants, you should come with an open mind ready to learn from thought leaders and peers, to build networks and successfully lead transformations after the programme.

To be considered for the programme, we kindly ask you to fill out the application form (download: [www.bea.iwi.unisg.ch](http://www.bea.iwi.unisg.ch)).

## Target group

- Executives with at least three years of leadership experience in any industry
- 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:** 09.03.2015–13.03.2015

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Anmeldeschluss:** 20.02.2015

**Veranstaltungsort:** Romanshorn, 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  
E | wolfgang.stoelzle@unisg.ch  
www.logistik.unisg.ch/Weiterbildung

## Kundennutzen

Bestände erfüllen diverse Funktionen in Unternehmen und Supply Chains. Entscheide im Bestandsmanagement werden häufig im Spannungsfeld unterschiedlicher Bereichsziele getroffen. Das Seminar zeigt auf, wie Interessenkonflikte durch ein integriertes Bestandsmanagement aufgelöst werden können.

## Kursziel

- Update aktueller Methoden und Techniken des Bestandsmanagements
- Interaktive Anwendung mit Transfer auf konkrete Bestandsentscheidungen
- Erfahrungsaustausch mit anderen Branchen /Blick über den eigenen Tellerrand

## Studienaufbau

Blockveranstaltung 09.–13. März 2015:

**Mo:** Bestandsstrategien & Bestandskosten

**Di:** Bestandsplanung & Bestandscontrolling

**Mi:** Working Capital Management & IT im Bestandsmanagement

**Do:** Bestände in Produktionsunternehmen

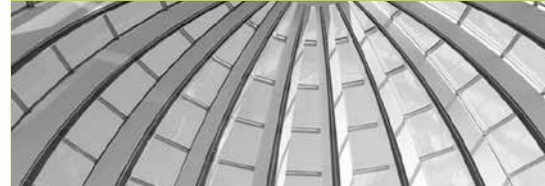
**Fr:** Bestandssenkung / Lean Inventory Management

Details: [www.logistik.unisg.ch/weiterbildung](http://www.logistik.unisg.ch/weiterbildung)

## Teilnehmende

Zielgruppe sind Führungskräfte aus den Bereichen Produktion, Vertrieb, Einkauf, IT, Logistik, Disposition und Supply Chain Management, die Entscheidungen zum Bestandsmanagement mitprägen oder selbst verantworten.

# Seminar «Integriertes Transportmanagement» 2014



## Wege zur Steigerung der (Öko-) Effizienz im Strassengüterverkehr

**Anbieter:** LOG-HSG – Lehrstuhl für Logistikmanagement

**Daten:** 10.11.2014–12.11.2014

**Gesamtdauer:** 3 Tage

**Anmeldeschluss:** 04.11.2014

**Veranstaltungsort:** Romanshorn, Schweiz

**Preis:** CHF 2'700.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

### **Kontakt:**

Markus Gogolin  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 72 85  
E | markus.gogolin@unisg.ch  
www.logistik.unisg.ch/Weiterbildung

## Kundennutzen

Das Seminar greift die zentralen ökonomischen ebenso wie ausgewählte ökologische Themenfelder des Strassengüterverkehrs auf und vermittelt in einem integrativen Ansatz fundierte methodische sowie instrumentelle Kenntnisse.

## Kursziel

- Update aktueller Methoden und Techniken im Bereich des Transportmanagements
- Fundierter Überblick über die Eckpfeiler des CO<sub>2</sub>-Managements
- Erfahrungsaustausch mit hochkarätigen Entscheidungsträgern

## Studienaufbau

**Mo:** Entwicklungstrends, Kostenstrukturen und Preisbildung auf dem Transportmarkt

**Di:** Management der Transportkosten

**Mi:** Grundlagen des CO<sub>2</sub>-Managements aus Logistikdienstleistersicht und Gestaltung nachhaltiger logistischer Geschäftsbeziehungen

Programmdetails im Internet

## Teilnehmende

Zur Zielgruppe des Seminars gehören Führungskräfte aus Industrie, Handel und Logistikdienstleistung (speziell: Transport) in den Bereichen Logistik, Distribution, Beschaffung, Supply Chain Management, Frachtein- und Vertrieb von Transportleistungen.

# Operational Excellence durch strategisches Prozessmanagement



## Das Kompaktseminar für exzellente Prozessqualität bei minimalen Kosten

**Anbieter:** IMP-HSG – Institut für Systemisches Management und Public Governance

**Daten:** 22.04.2015–25.04.2015

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**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

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 schlummernde 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

## Teilnehmende

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

**Datum:** 08.09.2015

**Anmeldeschluss:** 01.09.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich-Flughafen, Schweiz

**Preis:** CHF 680.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Monika Steiger  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 73 45

E | monika.steiger@unisg.ch

www.imp.unisg.ch

## Kundennutzen

Der Fokus der Tagung richtet sich auf die Führung, Steuerung und Aufsicht von öffentlichen Unternehmen im Eigentum des Staates auf den Ebenen Bund, Kantone und Städte/Gemeinden. Alle relevanten Themen werden aus Sicht der öffentlichen Hand dargestellt und mit konkreten Hinweisen für die praktische Umsetzung unterlegt. In Workshops werden mehrere Themen vertieft.

Die Teilnehmenden erhalten

- eine Übersicht über die relevanten Themenfelder für die Public Corporate Governance
- zahlreiche Praxistipps für die eigene Umsetzung.

## Kursziel

Übersicht geben über die Problembereiche und Lösungsansätze für öffentliche Unternehmen.

## Studienaufbau

Einführung in die relevanten Themen und Workshops zur zielgerichteten Vertiefung von in der Praxis herausfordernden Aspekten.

## Teilnehmende

Die Tagung richtet sich an Mitglieder von Parlamenten, Exekutivmitglieder, Mitarbeitende der Verwaltung und Mitglieder der strategischen Führungsebene von öffentlichen Unternehmen.

# Intensivseminar «Strategisches Supply Chain Management»



**Anbieter:** LOG-HSG – Lehrstuhl für Logistikmanagement

**Daten:** 23.02.2015–26.02.2015

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'200.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Ingrid Brányik  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 71 224 72 77

E | ingrid.branyik@unisg.ch

www.logistik.unisg.ch

## Kundennutzen

Immer mehr Unternehmen aus Industrie, Handel und Logistikdienstleistung etablieren Organisationseinheiten, die als «Supply Chain Management» bezeichnet werden. Oftmals sind aber weder der Aufgabenbereich noch die Entscheidungshoheit oder die Spannweite der Verantwortung von Supply Chain Managern und ihren Bereichen klar. Ist das Management von Supply Chains der moderne Begriff für Logistikmanagement? Welcher spezifische Anspruch geht mit der recht neuen Bezeichnung einher? Inwieweit werden klassische Felder wie Beschaffungs-, Produktions- und Distributionsmanagement davon berührt? Und wie steht es um den Umsetzungsgrad des Konzepts in der Unternehmenspraxis? Es ranken sich offenbar sehr viele offene Fragen um das, was man landläufig als Supply Chain Management bezeichnet. Im Seminar werden systematisch praxiserorientierte Antworten auf diese Fragen hergeleitet.

## Kursziel

Die Themenschwerpunkte folgen einer inneren Logik: Die Hauptlinie der Argumentation erstreckt sich auf Basis einer Konzeptintroduction, ausgehend von der Demand Side über die Produktion bis hin zur Supply Side. Jedes Modul ist zugleich Ankerpunkt für ein weiteres, übergreifendes Modul. Demnach hängen am Demand Management die «Sustainability in Supply Chains», am Produktionsmanagement die «Logistikdienstleistungen» und an der Beschaffung das «Working Capital Management».

# Controlling für Manager



## Das Kompaktseminar zu den Stellhebeln finanziellen Erfolgs

**Anbieter:** IMP-HSG – Institut für Systemisches

Management und Public Governance

**Daten:** 09.03.2015–12.03.2015

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**Anmeldeschluss:** 09.02.2015

**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

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

**24. Durchführung:** 09.–12.03.2015

**25. Durchführung:** 07.–10.09.2015

## Teilnehmende

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 (E)



## Programme benefits

This compact seminar helps you to understand financial information more thoroughly, and enables you to communicate with the financial experts in your organisation 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

Non-Financials

# Finanzbewusst managen



## Was Nicht-Finanzler über Finanzen wissen müssen

**Anbieter:** IfB-HSG – Institut für Betriebswirtschaft

**Daten:** 20.05.2015–22.05.2015

**Gesamtdauer:** 3 Tage

E-Learning

**Anmeldeschluss:** 30.04.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 6'300.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 3

**Kontakt:**

Jasmina Imamovic

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

E | jasmina.imamovic@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 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.

**Experte:** Dr. Thorsten Truijens

## Teilnehmende

Non-Financials

**Provider:** IfB-HSG – Institute of Management

**Dates:** 26.05.2015–28.05.2015

**Duration:** 3 days

E-learning

**Application deadline:** 30.04.2015

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 6'300.–

**Language:** English

**ECTS:** 3

**Contact:**

Andrea Wirz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

E | andrea.wirz@unisg.ch

www.driving-financial-performance.com



# Intensivseminar «Business-to-Business Marketing und Verkauf»



21. und 22. Durchführung

**Anbieter:** IfM-HSG – Institut für Marketing

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 5'950.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Julius Schröder

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 72

E | julius.schroeder@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

**21. Durchführung: 27. April–01. Mai 2015**

**22. Durchführung: 09.–13. November 2015**

Dieses Seminar ist Bestandteil des CAS-Lehrgangs «Marketing- und Kundenmanagement im Business-to-Business-Geschäft».

## Teilnehmende

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»



## 27. und 28. Durchführung

**Anbieter:** IfM-HSG – Institut für Marketing

**Daten:** 20.01.2015–23.04.2015

**Gesamtdauer:** 9 Tage

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 8'995.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Julius Schröder

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 72

E | julius.schroeder@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 Accounts 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 Managements in die Unternehmensstruktur

## 27. Durchführung

1. Seminarblock: 20.–22. Januar 2015

2. Seminarblock: 03.–05. März 2015

3. Seminarblock: 21.–23. April 2015

## 28. Durchführung

1. Seminarblock: 08.–10. September 2015

2. Seminarblock: 27.–29. November 2015

3. Seminarblock: 08.–10. Dezember 2015

Dieses Seminar ist Bestandteil des CAS-Lehrgangs «Marketing- und Kundenmanagement im Business-to-Business-Geschäft».

## Teilnehmende

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-HSG – Executive School of Management, Technology and Law

**Dates:** 23.06.2015–25.06.2015

**Duration:** 3 days

**Application deadline:** 19.06.2015

**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

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 programme is taught by faculty from leading business schools who represent decades of expertise in their respective fields of study and are recognised 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 organisations, 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 2014:

- AMC Account Management Center
- BASF
- Schneider-Electric
- CTC Analytics
- DHL
- Henkel
- IBM
- Honeywell
- Philips Consumer Lifestyle
- Roche Diagnostics
- DSM
- 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 programme directors
- VP's of international sales and marketing
- Global account, strategic account and international key account managers
- Business development managers

To maximise the benefits of the program class size is limited!

**Testimonials**

*«To be successful in the 21<sup>st</sup> 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 neue St.Galler Leadership-Modell

**Anbieter:** I.FPM-HSG – Institut für Führung und Personalmanagement  
**Daten:** 27.05.2015–29.05.2015  
**Gesamtdauer:** 3 Tage  
**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz  
**Preis:** CHF 3'800.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch  
**ECTS:** 2

**Kontakt:**  
Nicole Stambach  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 23 70  
E | Nicole.Stambach@unisg.ch  
www.energie-und-fokus.ch

## Kundennutzen

Als Führungskraft bewegen Sie sich ständig in einem Spannungsfeld von anspruchsvollen Aufgaben, Veränderungsanforderungen und Handlungschancen. Können Sie die Energie Ihrer Mitarbeiter und des Unternehmens freisetzen und effektiv fokussieren?

## Kursziel

Das neue St.Galler Leadership-Modell zeigt Ihnen praxiserprobte Techniken zur Stärkung Ihrer persönlichen Führungswirkung. Hierzu haben wir Konzepte entwickelt, die Energie und Fokus im Unternehmen konsequent verstärken.

## Studienaufbau

**Selbstmanagement von Führungskräften:** Konzepte, Methoden und Werkzeuge, mit denen Sie zu mehr Willenskraft und Durchsetzungsvermögen gelangen und die Ihre persönliche Führungswirkung erhöhen.

**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 und Fitness der Organisation zu erzeugen.

**Experten**  
Heike Bruch, Professorin der Universität St.Gallen, und Justus Kunz, Lehrbeauftragter

## Teilnehmende

Führungskräfte, mehrjährige Berufserfahrung

# Leading with Energy and Focus (E)



## Lead yourself and others with more impact

**Provider:** IfB-HSG – Institute of Management  
**Dates:** 19.11.2015–21.11.2015  
**Duration:** 3 days  
Coaching  
**Application deadline:** 01.10.2015  
**Location:** St.Gallen, Switzerland  
**Price:** CHF 3'800.–  
**Language:** English  
**ECTS:** 2

**Contact:**  
Andrea Wirz  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 23 26  
E | andrea.wirz@unisg.ch  
www.energie-und-fokus.ch

## Programme benefits

As a leader you have to constantly think and act within a myriad of demanding tasks, challenges and opportunities. These ever-changing constellations pose the question, for what purpose and with what techniques you set free while also bundling together the force of your person, the energy of the organisational unit and the potential 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, methods and tools that help to become more resolute with a more decisive willpower, and thereby raise your personal leadership impact.

**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 organisation**  
Strategies to mobilise and channel the energy to generate high performance and fitness.

**Experts:** Prof. Dr. Heike Bruch and Dr. Jens Maier.

## Target group

Managers with minimum three years experience in leading personnel.

# Hochleistung durch gesunde Führung



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

**Daten:** 26.10.2015–28.10.2015

**Gesamtdauer:** 3 Tage

Coaching

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 3'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 2

## **Kontakt:**

Nicole Stambach

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 70

E | nicole.stambach@unisg.ch

[www.ifpm.unisg.ch/de/seminars/gesunde+fuehrung](http://www.ifpm.unisg.ch/de/seminars/gesunde+fuehrung)

## Kundennutzen

Sie arbeiten mit fundierten Modellen zu Hochleistung und Gesundheit und lernen in praktischen Übungen Tools und Techniken kennen, um die Seminarinhalte in Ihren Berufsalltag zu übertragen.

Sie erhalten einen Überblick zu aktuellen Forschungstrends zu Hochleistung und gesunder Führung und wenden die theoretischen Erkenntnisse direkt und unmittelbar auf Ihr Unternehmen an.

## Kursziel

Da Beschleunigung, Druck, Unsicherheit und Anforderungen in Unternehmen oft erhöht sind, ist eine zentrale Führungsaufgabe, Mitarbeiter und sich selbst gesund zu führen, um Hochleistung zu sichern.

Moderne Führung orientiert sich am Hochleistungssport: Um höchste Ziele zu erreichen und Anforderungen gut zu bewältigen, müssen Potentiale gezielt entwickelt, erhalten und fokussiert eingesetzt werden.

Gesunde Führung setzt dabei auf drei Ebenen an:

- Überwindung der Beschleunigungsfalle
- Förderung gesunder Mitarbeiterführung
- Wirkungsvolle gesunde Selbstführung

## Studienaufbau

3 Seminartage plus individuelles Coaching

## Teilnehmende

Führungskräfte auf allen Stufen im Unternehmen, Gesundheitsmanager sowie HR-Experten

# KMU Führungskompetenz



«Der ideale Einstieg für angehende Führungskräfte!»

Lisa Benz, Seminarleiterin

KMU-HSG.CH

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

**Daten:** 12.02.2015–14.03.2015

**Gesamtdauer:** 6 Tage

**Anmeldeschluss:** 12.02.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'200.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

## Kontakt:

Lisa Benz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 29

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:

- 30. Durchführung: Februar/März 2015
- 31. Durchführung: Juni/Juli 2015
- 32. Durchführung: Oktober/November 2015

## Teilnehmende

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:** 04.03.2015–18.04.2015

**Gesamtdauer:** 8 Tage

**Anmeldeschluss:** 04.03.2015

**Veranstaltungsort:** Wildhaus / Steckborn, Schweiz

**Preis:** CHF 7'900.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

## Kontakt:

Lisa Benz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 29

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:

- 8. Durchführung: März/April 2015
- 9. Durchführung: September/Oktober 2015

## Teilnehmende

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:** 01.12.2014–03.12.2014

**Gesamtdauer:** 3 Tage

**Anmeldeschluss:** 03.11.2014

**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

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 Autorenschaft, 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** **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

### **Intensiv-Workshop 2** **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

## Teilnehmende

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 Programs (AMP-HSG)

# St.Galler Nachfolgeseminar für MBO/MBI-Kandidaten



«Der Übernahmeprozess zwischen Rationalität und Emotionalität – an dieser Herausforderung werden wir gemeinsam arbeiten.»

Frank Halter, Mitglied der GL

CFB-HSG.CH

**Anbieter:** CFB-HSG – Center for Family Business

**Daten:** 19.09.2014–08.11.2014

**Gesamtdauer:** 4 Tage

Coaching

**Anmeldeschluss:** 19.09.2014

**Veranstaltungsort:** Pfäffikon SZ, Schweiz

**Preis:** CHF 1'850.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagverpflegung

## Kontakt:

Dr. Frank Halter

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 28

E | frank.halter@unisg.ch

www.cfb.unisg.ch/wb

## Kundennutzen

Die Teilnehmenden erlangen ein fundiertes Wissen darüber, wie Unternehmensverkäufer denken, und kennen die verschiedenen Finanzierungsformen. Daneben erhalten die Teilnehmenden Zugang zum Nachfolgepool der Investnet AG und haben dadurch die Chance, ein passendes Nachfolgeobjekt zu finden.

## Kursziel

Ziel des St.Galler Nachfolgeseminars für MBO/MBI-Kandidaten ist es, nicht nur Inhalte zu vermitteln, sondern auch den Austausch mit erfahrenen Persönlichkeiten zu suchen und an der eigenen Zukunftsplanung zu arbeiten.

## Studienaufbau

Das Seminar umfasst zwei Blöcke zu zwei Tagen; es wird jährlich in zwei Durchführungen angeboten.

## Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an Personen, die sich mit der Übernahme einer bestehenden Firma als Unternehmer resp. Unternehmerin selbstständig machen wollen.

# St.Galler Nachfolgeseminar 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 – Center for Family Business

**Daten:** 04.05.2015–09.09.2015

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**Veranstaltungsort:** Pfäffikon, Schweiz

**Preis:** CHF 2'500.–

**Einzelmodul:** CHF 700.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittags- und Abendverpflegung

## Kontakt:

Dr. Frank Halter

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 28

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 sowie Ehe-, Erb- und Gesellschaftsrecht

**Modul 2:** Steuerliche Belastung und Unternehmensbewertung

## Teilnehmende

Das St.Galler Nachfolgeseminar für Service Provider richtet sich an Kundenberater von Banken, Treuhänder sowie an weitere Berater für KMU und Familienunternehmen.



# Systemische Gruppendynamik



## Königswieser & Network

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

**Daten:** 13.04.2015–17.04.2015

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Anmeldeschluss:** 15.12.2014

**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

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.

## Teilnehmende

Mitglieder der Geschäftsleitung, oberes Kader, Projektgruppenleiter/innen sowie interne und externe Berater/innen auf den Gebieten Organisation, Personalwesen, Management-schulung und betriebliches Bildungswesen.

# 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

**Date:** 22.10.2015

**Application deadline:** 02.10.2015

**Location:** Zurich, Switzerland

**Price:** CHF 890.–

**Language:** English

**Contact:**

Rahel Germann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

E | rahel.germann@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 minimise the risks but, in particular, has also a lot to do with the realisation 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

**Date:** 07.05.2015

**Application deadline:** 17.04.2015

**Location:** Zurich, Switzerland

**Price:** CHF 890.–

**Language:** English

**Contact:**

Rahel Germann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

E | rahel.germann@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

# Tagung Management von Anwaltskanzleien



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

**Datum:** 01.10.2015

**Anmeldeschluss:** 11.09.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 890.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

## Kontakt:

Rahel Germann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

E | rahel.germann@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

## 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.

## Teilnehmende

Die Tagung richtet sich an Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte mit Interesse an Fragen des Kanzlei-Managements.

# Tagung zur Finanzmarktregulierung



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

**Datum:** 17.11.2015

**Anmeldeschluss:** 30.10.2015

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 890.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

## Kontakt:

Rahel Germann

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 18

E | rahel.germann@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

## Kundennutzen

Die Tagung bietet Teilnehmenden ein zuverlässiges 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

## Teilnehmende

Die Tagung richtet sich an Rechtsanwältinnen und -anwälte, Richter/innen, Unternehmensjurist(inn)en, Mitglieder von Verwaltungsräten, Geschäftsleitungen sowie Fachkräfte von Treuhandgesellschaften, Banken und Versicherungen.

# Schweizer Bautagung



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

**Datum:** 26.11.2015

**Anmeldeschluss:** 26.11.2015

**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

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 2014:

Donnerstag, 27. November 2014

### Bautagung 2015:

Donnerstag, 26. November 2015

## Teilnehmende

Die Tagung richtet sich an Unternehmer und Führungskräfte aus Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes.

# Schweizer KMU-Tag



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

**Datum:** 23.10.2015

**Anmeldeschluss:** 23.10.2015

**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

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:

### 12. KMU-Tag:

Freitag, 24. Oktober 2014

### 13. KMU-Tag:

Freitag, 23. Oktober 2015

### 14. KMU-Tag:

Freitag, 21. Oktober 2016

## Teilnehmende

Unternehmer und Führungskräfte aus der «KMU-Welt»

# St.Galler Leadership-Tag



## Praktiken – Forscherkennt- nisse – Trends

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

**Datum:** 19.02.2015

**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

E | nicole.stambach@unisg.ch

[www.leadership-tag.ch](http://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 «Leadership und neue Arbeitsformen» 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. So wurde in den letzten Jahren zu den Themen «Leadership 2.0», «Soft Facts» und «Energie und Fokus» referiert.

## Studienaufbau

Die fünfte Durchführung des St.Galler Leadership-Tags wird die aktuellen Trends der Führungsforschung auf dem Programm haben – wie auch schon das begeisterte 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.

Der St.Galler Leadership-Tag wird mit der Vergabe des St.Galler Excellence in Leadership Awards abgerundet. Der Award prämiiert jährlich Unternehmen für Projekte zur Förderung erfolgreicher Führung – leistungsrelevant, innovativ, inspirierend und nachhaltig.

Dabei wird das Ziel verfolgt, die Sichtbarkeit von Vorbildhandeln und erfolgreichen Führungstechniken, -instrumenten und -strategien zu verstärken. Der Award trägt so zur Verbreitung progressiver Führung in der Praxis bei.

Weitere Informationen zum St.Galler Leadership-Tag und zum St.Galler Excellence in Leadership Award finden Sie unter:

**[www.leadership-tag.ch](http://www.leadership-tag.ch)**

## Teilnehmende

Zielgruppe sind Fachspezialisten, Führungskräfte und das Top-Management.



# Institute / Institutes Dozierende / Faculty

## Kurzporträts der Institute / Brief Portraits of the Institutes

ACA-HSG	Institut für Accounting, Controlling und Auditing	120
CFB-HSG	Center for Family Business	
FCI-HSG	Forschungsstelle für Customer Insight	
FIM-HSG	Forschungsstelle für Internationales Management	121
HDZ-HSG	Hochschuldidaktisches Zentrum	
IfB-HSG	Institut für Betriebswirtschaft	
IfM-HSG	Institut für Marketing	122
I.FPM-HSG	Institut für Führung und Personalmanagement	
IMP-HSG	Institut für Systemisches Management und Public Governance	
IRP-HSG	Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis	123
ITEM-HSG	Institut für Technologiemanagement	
I.VW-HSG	Institut für Versicherungswirtschaft (CIM-HSG)	
IWI-HSG	Institut für Wirtschaftsinformatik	124
IWP-HSG	Institut für Wirtschaftspädagogik	
KMU-HSG	Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen	
LOG-HSG	Lehrstuhl für Logistikmanagement	125
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. Andreas Blumer	Prof. T. Flemming Ruud, PhD
Prof. Dr. Tami Dinh	Prof. 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](mailto:esther.bannwart@unisg.ch) | [www.aca.unisg.ch](http://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 (Lehrstuhlinhaber), Dr. Frank Halter und 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 ein Programm für Familienunternehmerinnen und -unternehmer, ein Seminar für familienexterne Nachfolger sowie ein Programm für Serviceprovider (Firmenkundenberater) an. Weiterführende Informationen zum Weiterbildungsangebot erhalten Sie unter: [www.cfb.unisg.ch/wb](http://www.cfb.unisg.ch/wb).

#### Kontakt

T | +41 (0)71 224 71 00  
 E | [cfb-hsg@unisg.ch](mailto:cfb-hsg@unisg.ch)  
[www.cfb.unisg.ch/wb](http://www.cfb.unisg.ch/wb)

### 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
- Customer Insight & Customer Experience
- 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](mailto:arlette.niedermann@unisg.ch)  
[www.fci.unisg.ch](http://www.fci.unisg.ch)





## FIM-HSG: Forschungsstelle für Internationales Management

We advance the understanding of global business developments, foreign business structures and other cultures as well as its implications on organisations. 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.

### Competence Centers

- *Asia Connect Center*: supporting Swiss companies expanding to Asia and Asian companies seeking to set up business activities in Switzerland
- *India Competence Center*: teaching and conducting research on «Doing Business in India»
- *China Competence Center*: the HSG knowledge partner for China research, teaching and practice
- *Competence Center for Global Account Management*: supporting industry professionals to implement high-functioning global customer-supplier relationships
- *Competence Center for Diversity and Inclusion*: developing tailor-made solutions to meet Swiss organisations' diversity challenges
- *Corporate Governance Competence Center*: contributing to good Corporate Governance through research, teaching and advice

### Contact

Prof. Dr. Winfried Ruigrok (Director)  
T | +41 (0)71 224 24 48  
E | [fimhsg@unisg.ch](mailto:fimhsg@unisg.ch)  
[www.fim.unisg.ch](http://www.fim.unisg.ch)

## 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 Hauptfunktionen der Lehre (Planung, Durchführung, Prüfung) entwickelt und implementiert. Als Zielgruppe sind sämtliche mit der Lehre betrauten Personen angesprochen.

Es werden vielfältige Weiterbildungsveranstaltungen zu Themen wie Prüfungen gestalten, Moderation und Gesprächsführung und Motivation von Studierenden angeboten. Dabei handelt es sich um halb- und ganztägige Workshops mit theoretischem Input, Fallbearbeitungen und Diskussionen. Darüber hinaus bietet das HDZ einen CAS-Hochschuldidaktik an, der während der Dauer von drei Semestern alle relevanten Aspekte des Lehrens und Lernens an Hochschulen thematisiert. In diesem Rahmen wird auch ein Lehrprojekt bearbeitet, die Teilnehmenden werden durch Hospitationen und Mentoring begleitet. Für Lehrende der Universität St.Gallen werden ein individuelles und fallbezogenes Coaching sowie eine Beratung zu hochschuldidaktischen Fragestellungen angeboten.

### Kontakt

Prof. Dr. Taiga Brahm / Marion Lehner  
T | +41 (0)71 224 26 30  
E | [hdzhsg@unisg.ch](mailto:hdzhsg@unisg.ch)  
[www.hdz.unisg.ch](http://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. 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 runden das grösstenteils auch in Englisch verfügbare 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](mailto:management-seminare@unisg.ch)  
[www.ifb.unisg.ch](http://www.ifb.unisg.ch)



## Kurzporträts der Institute

### 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 vom Geschäftsführer Prof. Dr. Sven Reinecke sowie den Direktoren Prof. Dr. Christian Belz 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, die Praxisprojekte und Unternehmensprojekte sowie die Führungskräfteweiterbildung.

Das Institut bietet seit Beginn Weiterbildung zu relevanten und aktuellen Marketingthemen für Führungskräfte und Fachmitarbeiter 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](mailto:doris.maurer@unisg.ch)  
[www.ifm.unisg.ch/weiterbildung](http://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](mailto:nicole.stammbach@unisg.ch)  
[www.ifpm.unisg.ch](http://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   <a href="mailto:sandra.brocca@unisg.ch">sandra.brocca@unisg.ch</a> <a href="http://www.imp.unisg.ch">www.imp.unisg.ch</a>	Frau Monika Steiger T   +41 (0)71 224 73 45 E   <a href="mailto:monika.steiger@unisg.ch">monika.steiger@unisg.ch</a>
---	--



## 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 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 92 Bände.

Das aktuelle Weiterbildungsprogramm finden Sie unter:  
[www.irp.unisg.ch](http://www.irp.unisg.ch).

### Kontakt

T | +41 (0)71 224 24 24  
E | [irp@unisg.ch](mailto:irp@unisg.ch)  
[www.irp.unisg.ch](http://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.

Unsere Kompetenzzentren beschäftigen sich unter anderem 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), Technology Ventures, New Ventures und Gründer-Lab, Bosch IoT Lab, Health-IS, Innovation im Energiesektor (Energy Innovation Lab), globalem Produktionsmanagement sowie operativer Exzellenz.

### Kontakt

T | +41 (0)71 224 73 00  
E | [contactitem@unisg.ch](mailto:contactitem@unisg.ch)  
[www.item.unisg.ch](http://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](mailto:cim@unisg.ch)  
[www.cim-hsg.ch](http://www.cim-hsg.ch)



## Kurzporträts der Institute

### 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. 99) 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](mailto:info@iwi.unisg.ch)  
[www.iwi.unisg.ch](http://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](mailto:iwphsg@unisg.ch)  
[www.iwp.unisg.ch](http://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, Dienstleistungskompetenz 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](mailto:kmu-hsg@unisg.ch)  
[www.kmu.unisg.ch/wb](http://www.kmu.unisg.ch/wb)



## 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 fördert 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, 97 sowie 100.

### Kontakt

T | +41 (0)71 224 72 80  
E | [logistik@unisg.ch](mailto:logistik@unisg.ch)  
[www.logistik.unisg.ch](http://www.logistik.unisg.ch)

Diplomstudium Logistikmanagement:  
[www.diplom-logistik.unisg.ch](http://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](http://www.sbf.unisg.ch)  
[www.sbf.unisg.ch/weiterbildung](http://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 Rütli 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-Fokusseminare, eintägige scil Learning Days, zwei Zertifikatsprogramme (CAS) im Bildungsmanagement und in Management von Lern- und Entwicklungsprozessen (S. 70 und S. 72) sowie ein Diplomweiterbildungsprogramm (DAS) (S. 34) an, um Lösungen für zentrale Fragestellungen aus der Praxis zu vertiefen.

scil positioniert sich als Kompetenzpartner für Learning Professionals. 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](mailto:scil-info@unisg.ch)  
[www.scil.ch](http://www.scil.ch)  
[www.scil-blog.ch](http://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 resultat-orientierten, 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. 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 Award 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](http://www.lets-focus.com) und der [www.collabcards.com](http://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. Er 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. Oliver Gassmann

Professor für Technologie- und Innovationsmanagement an der Universität St.Gallen und Vorsitzender der Direktion des Instituts für Technologiemanagement. Hauptreferent in mehreren Executive-MBA-Programmen, Mitglied in mehreren wirtschaftlichen und akademischen Boards. 2014 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 Betriebswirtschaft (IfB). Vorher Professor für Strategisches Management und Direktor am Strategie-Institut der Aalto University, Finnland. 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. 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 Bundesgericht 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. Dietmar Grichnik

Ordinarius für Entrepreneurship und Direktor des Instituts für Technologiemanagement. Gründer und Co-Direktor des Center for Entrepreneurship, der Start-ups auf dem HSG Campus fördert. Lehrbeauftragter an der ETH Zürich. Vorher Professuren an der WHU – Otto Beisheim School of Management und der Universität Witten/Herdecke. Gastprofessor an der Harvard Business School, der Universität Melbourne und der ESADE. Als Unternehmer und Coach arbeitet er mit Start-ups und etablierten Unternehmen zur unternehmerischen Methode. Mit Leidenschaft widmet er sich dem unternehmerischen Denken und Handeln.



### Prof. Dr. Miriam Meckel

Dr. phil., Professorin für Corporate Communication sowie Geschäftsführende Direktorin am Institut für Medien- und Kommunikationsmanagement der Universität 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. Wolfgang Jenewein

Prof. Dr. Wolfgang Jenewein ist Ordinarius für Betriebswirtschaftslehre; Direktor der Forschungsstelle für Customer Insight sowie Akademischer Direktor des Executive MBA der Universität St.Gallen. Sein Forschungsschwerpunkt ist die Führung von Hochleistungsteams, Change-Management sowie die transformationale Führung. Wolfgang Jenewein ist Trainer und Berater verschiedener deutscher und Schweizer Grosskonzerne auf Vorstandsebene sowie Coach eines deutschen Fussball-Bundesliga-Clubs.



### 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. Winfried Ruigrok, PhD

Professur für Internationales Management an der Universität St.Gallen und seit 2011 Dean der Executive School (ES-HSG) der Universität St.Gallen, vorher Akademischer Direktor des englischsprachigen Master of Business Administration Programms. 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, und der University of Toronto, Kanada. Er wurde mit dem «Leon R. Radde Educator of the Year Award» des Institute of Internal Auditors (IIA), USA, ausgezeichnet. Zudem leitet er in der Schweiz die Ausbildung zum Certified Internal Auditor, wofür er den «Academic Outreach Award» gewann. 2008 und 2010 erhielt er den «Best Teacher Award» der Full-time MBA der Universität St.Gallen.



### Prof. Dr. Leo Staub

Rechtsanwalt und Titularprofessor für Privat- und Wirtschaftsrecht sowie für Legal Management an der Universität St.Gallen. Seit 2006 akademischer Direktor der ES-HSG, wo er den Geschäftsbereich Law & Management verantwortet. 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 Geschäftsführender Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft. Zuvor Ordinarius für Versicherungsmanagement an der Universität Münster. Seine wissenschaftlichen Arbeiten sind mit dem Best Paper Award der American Risk and Insurance Association ARIA (2005 und 2008), der Casualty Actuarial Society CAS (2009) und dem Emerald Literati Network (2013) ausgezeichnet worden.



### Prof. Dr. Torsten Tomczak

Prof. Dr. Torsten Tomczak ist Professor für Betriebswirtschaftslehre und Marketing sowie 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.



### Prof. Dr. Marcus Schögel

Direktor des Instituts für Marketing an der Universität St.Gallen (IfM-HSG). Marcus Schögel beschäftigt sich in seiner Forschung mit den Herausforderungen im Umgang mit kundenzentrierten Strategien, innovativen Marketingansätzen, dem Distributionsmanagement und den interaktiven Medien im Marketing. In Fachkreisen gilt er als der Experte für Customer Centricity, Digitales Marketing sowie Distributions- und Vertriebsfragen.



### Prof. Dr. Antoinette Weibel

Ordinaria und Direktorin für Personalmanagement am Institut für Führung und Personalmanagement. Vertrauen, Motivation und strategisches HR-Management sind ihre Forschungsschwerpunkte. Sie ist Präsidentin des «First International Network of Trust Researchers» (FINT) und Vorstandsmitglied der Standard Working Group «Organisational Trust». Zudem ist sie Gastprofessorin an der University of Coventry.

# Impressum

## Weiterbildung an der Universität St.Gallen Gesamtprogramm 2015

### Executive Education at the University of St.Gallen Course catalogue 2015

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](http://www.ritterdruck.ch)  
Cover-Design: Rembrand AG | [www.rembrand.ch](http://www.rembrand.ch)  
Satz/Prepress: A Vista Studios, Köln | Stefan Lung | [www.a-vista-studios.de](http://www.a-vista-studios.de)  
Koordination/Graphics: Executive School | Rubén Rodriguez Startz / Caroline Meister

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

Telefon +41 (0)71 224 75 00  
Email [executive.school@unisg.ch](mailto:executive.school@unisg.ch)

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

September 2014  
Auflage/Edition: 5'000  
Herausgeber/Publisher:  
Executive School (ES-HSG)



**Universität St.Gallen  
Executive School of Management,  
Technology and Law (ES-HSG)**

Executive Campus HSG  
Holzstrasse 15  
CH-9010 St.Gallen  
+41 (0)71 224 75 00  
executive.school@unisg.ch

[www.es.unisg.ch](http://www.es.unisg.ch)

