



Universität St.Gallen

*“From insight  
to impact”* 

Gesamtprogramm

**WEITERBILDUNG  
2016**



# *“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	85
Weiterbildung an der Universität St.Gallen / Executive Education at the University of St.Gallen	7	General Management	86
Firmenspezifische Programme / Custom Programmes	9	Verwaltungsrat (Aufsichtsrat) / Board of Directors	92
MBA	13	Strategie und Organisation / Strategy and Organisation	105
Executive MBA	17	Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling	110
Diplome / Diplomas	25	Marketing und Verkauf / Marketing and Sales	113
Zertifikate / Certificates	41	Leadership und Kompetenzen / Leadership and Competencies	117
General Management	42	Tagungen / Conferences	122
Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling	54	Institute / Institutes	129
Marketing und Vertrieb / Marketing and Sales	58	Dozierende / Faculty	136
Recht / Law	64		
Kompetenzen und Fähigkeiten / Competencies and Skills	71		
Innovationsmanagement und IT / Innovation Management and IT	79		

*«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 der heutigen Zeit geht vieles Schlag auf Schlag: Neue Geschäftsmodelle und Innovationen sind gefordert, Entwicklungs- und Produktzyklen werden kürzer, das Umfeld wird unberechenbarer. Für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden stellen diese Facetten hohe Anforderungen. Bleiben Sie am Puls der Zeit und bilden Sie sich weiter!

Aktuelles, forschungsbasiertes Wissen, praxisrelevant, anwendbar und in flexiblen Formaten übermittelt. Dies zeichnet die Weiterbildungsprogramme der Universität St.Gallen (HSG) aus. Dabei tauschen Sie sich mit anderen Teilnehmenden und Dozierenden aus und entwickeln Kompetenzen, die Sie wirklich weiterbringen. So gestalten Sie Ihre Zukunft entscheidend mit.

«Wissen schafft Wirkung» – dafür stehen wir. Unsere Weiterbildungsangebote werden von der renommierten Faculty getragen und stehen ganz in der praxisbezogenen Tradition der HSG. Der konkrete Nutzen für Sie steht für uns dabei immer im Mittelpunkt.

Mit unserer Executive School of Management, Technology and Law haben wir unsere gute Position auch international weiter ausgebaut. Als kompetenter Lernpartner stehen wir sowohl nationalen wie auch internationalen Unternehmen mit unseren massgeschneiderten Programmen zur Seite. Das heisst: Vom Kurzprogramm bis zum Executive MBA stehen Ihnen über 100 Programme zur Auswahl.

Wir laden Sie herzlich ein, sich im vorliegenden Gesamtprogramm über die neuesten Entwicklungen und Weiterbildungsangebote der Universität St.Gallen zu informieren. Selbstverständlich geben Ihnen die Ansprechpersonen in den einzelnen Weiterbildungsprogrammen und Instituten gerne Auskunft. Wir freuen uns, Sie auch im Jahr 2016 für unser Weiterbildungsangebot zu begeistern.

We live in fast-paced times. New business models and innovations are required, development and product cycles are getting shorter, and the economy is becoming increasingly unpredictable. This is presenting companies and their employees with major challenges. Keep in pace with the times and continue your education!

The latest, research-based knowledge conveyed in a practical, relevant and flexible way is what distinguishes the executive education programmes of the University of St.Gallen (HSG). At the same time, you can exchange views with other participants and lecturers and develop skills that really matter, thus enabling you to decisively shape your future.

Our motto is «from insight to impact». Our further education offers are supported by the renowned faculty and are entirely in keeping with HSG's practice-orientated tradition. The concrete benefits for you are at the heart of everything we do.

Thanks to our Executive School of Management, Technology and Law, we have been able to further enhance our excellent reputation even on an international level. As an expert partner in the field of learning, we provide support for both national and international companies with our tailor-made programmes. In other words, you can choose from more than 100 programmes ranging from the short programme to the Executive MBA.

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. Our staff are of course happy to inform you about the individual programmes and institutes. We look forward to inspiring you yet again with our executive education offers in 2016.



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 Rodriguez 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 Programmes

## Firmenspezifische Programme



## Massgeschneiderte Lerninitiativen sowie Organisations- und Führungskräfte-Entwicklungsprogramme

### Firmenspezifische Programme

Executive Education muss rasche und nachhaltige Wirkung auf die Geschäftsergebnisse erzeugen – diese Vorgabe stellen immer mehr Unternehmen ganz an den Anfang ihrer Überlegungen, in Führungskräfteentwicklung zu investieren. Das Custom Program Team der Executive School arbeitet eng und kundenorientiert mit Unternehmen zusammen, um deren Bedarfe zu analysieren und darauf aufbauend die wissenschaftliche wie praxisorientierte HSG-Expertise in Form von massgeschneiderten und wirksamen Entwicklungsprogrammen bereitzustellen. Dies gilt sowohl für die Entwicklung organisationaler Fähigkeiten des gesamten Unternehmens als auch für die individuelle Kompetenzentwicklung der Führungskräfte. Das Custom Team der Executive School steht mit seinen firmenspezifischen Programmen als Partner für Unternehmen für passgenaues, innovatives, wirksames und mutiges Gestalten von Lern- und Entwicklungsinitiativen.

Spezifisch auf die Ausgangslage der Firmenkunden ausgerichtet, umfassen die Programme das gesamte Spektrum der massgeschneiderten Weiterbildung, und dies zunehmend gestützt auch auf digitale Lernmedien und -formen wie eine 24/7 online-Lernplattform und virtuelle Lerneinheiten. Dabei werden neueste Erkenntnisse zu innovativen Lernmethoden und didaktischen Ansätzen angewendet und im «Drei-Ebenen-Ansatz» widerspiegelt. Über das Vorgehen rückt das Individuum während des Lernprozesses dauerhaft in den Mittelpunkt, d.h. persönliche Lernbedürfnisse werden mit jenen der Organisation wirksam verknüpft. Ziel ist, die Lernerfahrung der Teilnehmer zu jedem Zeitpunkt des Programms zu vertiefen und ihn in Umsetzung und Transfer in der täglichen Arbeit zu begleiten, um die

Erfolgswirksamkeit zu erhöhen. Auf der Ebene der eigentlichen *Programmdurchführung* geschieht dies als Auseinandersetzung mit den Erwartungen oder Vorkenntnissen der 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 persönliche Begleitung derjenigen Teilnehmer auf, die bei der Implementierung gewisser Aspekte des Programms auf individuelle Herausforderungen stossen, die sich aus der eigenen Persönlichkeit und dem Kontext ihres Arbeitsumfeldes ergeben.

### Zahlreiche globale Programme

Beispielhaft führt die Executive School mit einem Premium-Sportwagenhersteller eine über drei Semester dauernde internationale Händlerausildung durch. Darin werden Themen wie Leadership und Change, Strategie und Management von KPIs sowie Marketing, Sales und Human Resource Management behandelt. Die sogenannte «Dealer Academy», die stark auf die individuelle Verankerung und Umsetzung vor Ort im Autohaus abzielt, wird im Anschluss und nach Abgabe einer Projektarbeit mit einem *Certificate of Advanced Studies (CAS)* der HSG abgeschlossen. Mit den nachweisbaren Erfolgen des ersten Durchlaufs geht das Programm nun in seine zweite 3-jährige Durchführung, um die notwendige Transformation der Dealer-Organisation weiter voranzutreiben.

In einer anderen Projektstruktur wählte ein weltweit führender Anbieter von Logistikdienstleistungen ein globales Placement-Programm für seine Führungsmannschaft mit dem Ziel, persön-

lichkeitsorientierte Leadership-Themen mit geschäftsbezogenen Herausforderungen der Logistikbranche im Lernprozess zu verknüpfen.

Das Programm unterstreicht seine Internationalität vor allem durch die Verzahnung der Ashridge Business School und der Executive School sowie den globalen Unterrichtsstandorten auf verschiedenen Kontinenten. Die Weiterentwicklung individueller Kompetenzen und organisationaler Fähigkeiten werden auch in diesem Beispiel stark von der Wirkung der Lernerfolge der einzelnen Teilnehmer beeinflusst.

Bei allen Firmenprogrammen kommen der praktische Erfahrungshintergrund der Programmdirektoren und deren Designkompetenz, die für die relevanten Inhalte ausgewählten Professorinnen und Professoren sowie die für den Transfer verantwortlichen Coaches zum Tragen. Als Teil einer der führenden Business Schools in Europa ist der Custom-Bereich der Executive School mit seiner Professionalität im Massschneidern von Weiterbildungsprogrammen für die einzelnen Führungskräfte wie für die gesamte Organisation ein innovativer und business-orientierter Partner.

### 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 Programmes



### Tailored learning initiatives and management and organisational development programmes for corporate clients

#### Impact-generating Custom Programmes

Executive education needs to generate both immediate and sustainable business impact – this is what companies demand as they consider investing in learning and development initiatives. The Custom Programme Unit of the Executive School works in close collaboration and customer-focused to jointly analyse companies needs to build tailor-made programmes which are based on both latest scientific research and practically proven concepts.

This applies to both the transformation and evolution of organisational capabilities as well as to the development of individual competencies. The Custom Team with its tailor-made programmes stands for close and long-term partnerships with multi-national companies to provide them with tailor-made, innovative, effective and courageous design of learning and development initiatives developed specifically to their needs. Taking the initial situation and context of the company in careful consideration, the programmes contain the entire range of customised executive education approaches and using innovative digital learning methods such as a 24/7 online learning platform or virtual teaching sessions. We apply the latest findings regarding learning methods and teaching approaches through our modular «three-level approach». Firstly, during the actual *programme implementation*, we place the individual at the heart of the entire learning process, meaning that personal learning requirements can be effectively 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 with the objective of deepening the individual learning and facilitating the transfer into the participant's working context.

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 programme level of *executive sparring*, which provides additional support for those participants who come across particular personal challenges during the process, or who simply want to seize the opportunity for personal and professional growth in their working context in order to realise their full potential.

#### Increasing number of global programmes

As an example of an ongoing programme, the Custom Team is currently carrying out an international dealer training for a premium sports car manufacturer over the course of three semesters. 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 emphasizes strongly individual responsibility and leadership within the individual local dealership, results in a *Certificate of Advanced Studies (CAS)* issued by the University of St.Gallen, following the submission of a project assignment. With evident impact generated this programme will continue over a second 3-year period keeping, even expanding the global scope. In a different project structure, one of the world's leading providers of logistics services selected a global placement programme for its management team, with the goal of combining personality-based leadership development topics with business-related subjects and challenges from the logistics sector.

This programme underlines the international nature of the Custom Programmes area as it involves the collaboration between Ashridge Business School in the UK and the University of St.Gallen's Executive School as well as the global delivery in different locations on several continents. In this example individuals have considerable opportunity to influence both the further development of their individual skills and organisational capabilities more generally.

All programmes benefit from the wealth of corporate and learning design experience of the Programme Directors and the research and teaching abilities of our faculties «hand-selected» for their relevant area of expertise and from the skills of our coaches responsible for the knowledge transfer. As part of one of Europe's leading business schools, the Custom Team of the Executive School of the University of St.Gallen has consistently demonstrated its professionalism and innovation drive in customising education programmes for clients. As a result, it is a trustful and competent partner for individual managers and organisations aiming to invest into learning and development to generate impact.

#### 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

Full-time MBA	14
Part-time MBA	15



## 12 month full-time programme for future leaders

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

**Dates:** 01.09.2016–25.08.2017

**Duration:** 150 days

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

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 56'500.–

**Language:** English

**ECTS:** 95

**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 MBA-HSG programme was created in 2005 and offers participants a theoretical academic base supported by tailor-made cases, critical discussions, guest speakers and practical exercises. Students benefit from the University's close ties to international companies, business leaders and the alumni network. It is accredited by AACSB and EQUIS.

### Key Skill Development

Hard skill development forms much of our core course work in areas such as finance, marketing and strategy. Soft skill development is critical to employers, so we work on skills such as delivering presentations, giving speeches and negotiating. Our teaching trains MBAs to use and adapt a variety of models, frameworks and best practices.

### Career Path Development

We want to help our MBAs make their desired career adjustments and enhancements. Our career services includes one-on-one coaching, guidance on CV writing, interview preparation and more. Take Off Day hosts companies to interview all our MBAs. This is in addition to companies presenting on campus weekly, including our numerous Corporate Partners.

### Personal Development

We know that for many, an MBA is about challenging oneself, gaining access to new ideas and a being immersed in a group of talented peers. The culture of our programme is collaborative, and it thrives because of the small and personal class we have, capped at 50 students maximum.

## Objective

Our 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. The programme blends Swiss best practices with international ones.

## Structure

### Core Courses

Core courses cover a range of general management subjects, including Corporate Finance, Global Business Environment, Leadership, Marketing & Communications, Supply Chain Management and Strategy.

### Integration Courses

These courses identify and build linkages between the core material. Highlights include the Learning Assessment Week (LAW), where students are challenged to transfer theoretical business concepts learned in the core courses into applied, integrative general management solutions. They are examined by a panel made up of professors and experts from business. LAW utilises the Financial Times, a global business newspaper, to create oral and written exam case problems based on current events.

### Elective Courses

Five elective courses are selected from a range of topics. These include Business Model Innovation, Design Thinking and Mergers & Acquisitions. Courses are taken alongside Part-time MBAs, allowing for increased networking amongst the MBA-HSG community. We have partnerships with other business schools in Europe and Asia where MBAs can take one elective, adding to the breadth of available options.

## Career Development

In parallel to the academic curriculum, our MBAs have ongoing career development assistance to help them identify opportunities for post-MBA employment. Often our MBAs shift industry, company, country or a combination of these.

### MBA Project

To complete the MBA, participants are required to undertake a 10–12 week Corporate 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. MBA projects are executed individually.

## 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 including one essay
- video responses using an online question tool
- two references

## Target group

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

# Part-time MBA-HSG



## 24 month modular programme for future leaders

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

**Dates:** 04.08.2016–17.08.2018

**Duration:** 81 days

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

**Locations:** Barcelona, Spain; Copenhagen, Denmark; Oxford, England; Salzburg, Austria; St.Gallen, Switzerland; Munich, Germany

**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 Part-time MBA requires only 3½ days per month, enabling students to maintain full-time employment. Students benefit from the University's close ties to international companies, business leaders and the alumni network. It is accredited by AACSB and EQUIS.

### Key Skill Development

Hard skill development forms much of our core course work in areas such as finance, marketing and strategy. Soft skill development is critical to employers, so we work on skills such as speech techniques and body language. Our teaching trains MBAs to use and adapt a variety of models, frameworks and best practices.

### Career Path Development

We want to help our MBAs make their desired career adjustments and enhancements. Our career services includes one-on-one coaching with a dedicated career advisor who can help you build a progression plan based on your existing strengths and weaknesses. You will also have the opportunity to meet subject and industry experts from your fields of interest and development. Building connections to business leaders and alumni is an integral benefit of our MBA experience.

### Personal Development

We know that for many, an MBA is about challenging oneself, gaining access to new ideas and a being immersed in a group of talented peers. The culture of our programme is collaborative, and it thrives because of the small and personal class we have, capped at 50 students maximum.

## Objective

Our 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. The programme blends Swiss best practices with international ones.

## Structure

### Core Courses

Core courses cover a range of general management subjects, including Corporate Finance, Global Business Environment, Leadership, Marketing & Communications, Supply Chain Management and Strategy. Courses take place in a variety of locations, including Barcelona, Copenhagen, Oxford, Salzburg and St.Gallen.

### Integration Courses

These courses identify and build linkages between the core material. Highlights include the Learning Assessment Week (LAW), where students are challenged to transfer theoretical business concepts learned in the core courses into applied, integrative general management solutions. They are examined by a panel made up of professors and experts from business. LAW utilises the Financial Times, a global business newspaper, to create oral and written exam case problems based on current events.

### Elective Courses

Five elective courses are selected from a range of topics. These include Business Model Innovation, Design Thinking and Mergers & Acquisitions. Courses are taken alongside Full-time MBAs, allowing for increased networking amongst the MBA-HSG community. We have partnerships with other business schools in Europe and Asia where MBAs can take one elective, adding to the breadth of available options.

### MBA Project

This is a unique opportunity to work with your current employer on a mutually-agreed man-

agement project alongside your regular role. This is an opportunity to build your abilities in a new or more senior area of the organisation.

### Alternative 2<sup>nd</sup> Year: Diploma in Sustainable Business

As an alternative to our second year of the part-time MBA programme, MBAs can choose to enrol in a 1 year Diploma in Sustainable Business (further information on the programme is available in this catalogue). Students will still be required to undertake a Research Project 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 including one essay
- video responses using an online question tool
- two references

## Target group

The MBA programme is ideal for high-potential junior to mid-management candidates or for candidates with technical or specialist experience, who want to remain working while they study. The Part-time MBA programme enables you to grow your network of peers and contacts in the German-speaking region of Europe and beyond. You are also able to apply what you learn directly back at work after each module, assisting with career growth in parallel to the programme.





# Executive MBA

Executive MBA in General Management	18
Global Executive MBA in General Management	19
International Executive MBA in General Management	20
Executive MBA in Business Engineering	21
Executive Master of European and International Business Law	22
Executive MBA in Financial Services and Insurance	23

# Executive MBA HSG in General Management



## In 20 Monaten zum Executive MBA HSG

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

**Daten:** 22.02.2016–20.10.2017 / 19.09.2016–04.05.2018

**Gesamtdauer:** 90 Tage

E-Learning, Abschlussarbeit, Coaching, Studienreise

**Bewerbungsschluss:** 22.01.2016 / 19.08.2016

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

**Preis:** CHF 67'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 75

**Kontakt:**

Sarah Banzer Mehling  
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 Universität St. Gallen 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, um Sie auf dem Weg zum wirkungsvollen Manager zu unterstützen.

## Studienaufbau

Der Executive MBA HSG startet zweimal jährlich, im Frühjahr und Herbst. Das konsequent berufsbegleitende Studium erstreckt sich über 20 Monate und umfasst 90 Präsenztage, bestehend aus Haupt-, Wahl- und Auslandsmodulen sowie einem begleitenden Personal Development Programme. 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 Resources Management
- Management finanzieller Investitionen
- Finanzielle Führung: Vertiefung
- Corporate Social Responsibility

### Personal Development Programme

- Career Development
- Vitality Management
- Coaching Programme

## Vereinbarkeit mit Familie und Beruf

Das berufsbegleitende 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 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.

# Global Executive MBA HSG in General Management



## Programme benefits

The Global Executive MBA HSG (GEMBA HSG) is a truly global part-time 18 months programme in general management that comprises 7 Modules in fascinating destinations around the globe: Rio de Janeiro, Cape Town, Shanghai, Istanbul, Los Angeles and St.Gallen. In each destination the Modules are provided by well-known and highly established business universities including local professors, lecturers and guest-speakers – hence, it is a truly global programme, providing you with truly local insights! GEMBA HSG, a world of opportunities!

## Objective

The Global Executive MBA combines the strengths of a traditional MBA in General Management with the added advantage of a global approach. GEMBA HSG 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.

## Structure

The GEMBA HSG is designed to be completed part-time while participants continue their work as managers. There are no geographical limits to participation. Students can live anywhere in the world and can move bases without hindrance.

Module 1\*  
Leadership & Social Competence  
Economics for Executives  
St.Gallen, Switzerland

Module 2  
Corporate Accounting  
Change Management  
Rio de Janeiro, Brazil

Module 3\*  
Strategic Management  
International Marketing  
Cape Town, South Africa

Module 4  
Corporate Finance  
B2B-Marketing and Sales  
Shanghai, China

Module 5  
Innovations Management  
Entrepreneurship  
Los Angeles, USA

Module 6\*  
Management Accounting  
Operations Management  
Istanbul, Turkey

Module 7\*  
The St.Gallen Management Model  
Sustainability Management  
St.Gallen, Switzerland

\*Joint modules with International Executive MBA HSG.

Each of the 7 Modules consists of 2 Courses – each course providing participants with a solid foundation in general management subjects. Each Course of five days is including a so called Business on Site session of approx. one day, that gives you insights into the local business world.

During the 18 months programme participants are provided with the Career Development Programme, where they are coached and supported individually to achieve their career goals.

## 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, could be admitted to the programme.

Scholarships of various categories, an early booker incentive are available.

## Target group

Global 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. With at least 5 years of work experience and three years of leadership experience.

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

**Dates:** 08.08.2016–02.02.2017

**Duration:** 70 days

E-learning, Final paper, Coaching, Study trip

**Application deadline:** 31.07.2016

**Locations:** St.Gallen, Switzerland; Rio de Janeiro, Brazil; Cape Town, South Africa; Shanghai, China; Los Angeles, USA; Istanbul, Turkey.

**Price:** CHF 89'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 75

### Contact:

Edna Bacouplos

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 10

E | emba@unisg.ch

www.emba.unisg.ch

# International Executive MBA HSG in General Management



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

**Dates:** 08.08.2016–02.02.2017

**Duration:** 70 days

E-learning, Final paper, Coaching, Study trip

**Locations:** St.Gallen, Switzerland; Cape Town, South Africa; Istanbul, Turkey.

**Price:** CHF 76'000.–

**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 participants 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, two modules take students to the international destinations of Cape Town and Istanbul.

The core courses, electives and PDPs are spread over seven modules which take place over a period of one and a half years.

A typical module includes two core courses of five days each, as well as social events, speaker series and sport activities. During off-campus sessions, participants study remotely by means of e-learning tools, group assignments, business projects, and essays that complement the on-campus sessions.

## Core Courses

Leadership & Social Competence  
Economics for Executives  
Corporate Accounting  
Strategic Management  
International Marketing  
Corporate Finance  
Innovation Management  
Management Accounting  
Operations Management  
The St.Gallen Management Model  
Sustainability Management

## Electives

There are a wide variety of electives to choose from, all designed specifically to complement the IEMBA core curriculum and reflect participants' goals. Participants are required to complete three electives during the programme.

## Personal Development Programme

Participants on the IEMBA HSG programme are offered a structured career development programme with access to career experts and specialists who provide individual assessment and training to support participants in defining and achieving their career goals.

## Leadership Development Programme

This programme focuses on improving leadership, soft and social skills by offering access to individual leadership and social competence coaches.

The ultimate goal is to ensure participants to have the necessary foundations to develop a successful leadership personality.

## 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 could be admitted to the programme.

Scholarships of various categories, an early booker incentive are available.

## Target group

International Executive MBA participants 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.

# Executive MBA in Business Engineering



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

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

**Daten:** 25.04.2016–10.11.2017

**Gesamtdauer:** 90 Tage

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

**Bewerbungsschluss:** 31.03.2016

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

**Preis:** CHF 65'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch, Englisch

**ECTS:** 75

**Inklusive:** Mittagessen, Social Events

### Kontakt:

Dr. Christian Grape

Unterer Graben 21, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 90

E | info@embe.unisg.ch

www.embe.unisg.ch

## Kundennutzen

Durch die zunehmende Globalisierung und den rasanten technologischen Fortschritt sind Sie als Führungskraft permanenten Veränderungen in einem dynamischen Unternehmensumfeld ausgesetzt. Um das Management des Wandels erfolgreich zu meistern, müssen Sie die Problematik der Transformation ganzheitlich betrachten und mit ihr umgehen können. Dafür sind Fähigkeiten gefragt, die wir Ihnen im Rahmen dieses berufsbegleitenden, **einzigen Weiterbildungsprogramms mit drei Auslandsmodulen** (USA, China und Deutschland) vermitteln.

Das ganzheitliche Managementmodell, das an der Universität St.Gallen seit Jahrzehnten gepflegt wird, bietet eine ideale Grundlage für die praxisnahe Ausbildung zum Business Engineer. Mit dem international anerkannten Executive MBA-Abschluss der Universität St.Gallen dokumentieren wir Ihre Kompetenzen für die beruflichen Herausforderungen, in der Digitalen Transformation wie auch in anderen Veränderungsthemen. Zudem treten Sie nach erfolgreichem Abschluss Ihrer Weiterbildung der Alumni-Vereinigung der HSG bei.

## Kursziel

Das ganzheitliche Programm umfasst Themen rund um Innovation und Business Transformation sowie einen intensiven Leadership- und Change Management-Teil. Abgerundet wird es durch ausgewählte General-Management-Themen. Sie profitieren von ...

- der Erweiterung Ihrer Kompetenz im zielgerichteten Führen von Veränderungssituationen,
- dem ganzheitlichen Denken und Einbeziehen relevanter Anspruchsgruppen in Ihrem Führungs- und Gestaltungsverhalten,

- der Internationalität durch Studienmodule auf drei Kontinenten,
- dem ganzheitlichen Management-Know-how, und
- der Weiterentwicklung der eigenen Führungspersönlichkeit.

## Studienaufbau

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

Freuen Sie sich auf intensive Studienmodule in St.Gallen, Shanghai, Berlin und im Silicon Valley. Unsere Referentinnen und Referenten verbinden akademische Kompetenz mit umfassendem Praxisbezug. Profitieren Sie in Diskussionen und Fallstudien auch von den Erfahrungen in Ihrer Studienklasse und bringen Sie sich selber ein!

### Studienmodule:

- Einführung in das Business Engineering
- Change Management
- Business Innovation
- Digitale Transformation
- Silicon Valley Advanced Management Program@Santa Clara
- Ganzheitliches Management
- Strategisches Management
- Methodik des Business Engineering
- Führen mit Persönlichkeit
- Service Engineering
- Finanzielle Führung und Unternehmenstransaktionen
- Prozessmanagement

- Design Management
- Unternehmenskommunikation in der Transformation@Berlin
- Leadership & Organisational Design
- Shanghai Management Explorer@Jiao Tong University

## Voraussetzungen

- Abgeschlossenes Studium an einer Universität, Hochschule 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 ca. zweistündigen Gesprächstermin nach St.Gallen ein. Frühbucherrabatte und ein Darlehensprogramm sind vorhanden.

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

## Teilnehmende

Durchschnittsalter: 40 Jahre

Berufserfahrung: 17 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



## Executive M.B.L.-HSG

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

**Dates:** 13.06.2016–02.12.2017

**Duration:** 70 days

E-learning, Final paper, Simulation-/ business game

**Application deadline:** 15.05.2016

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

**Price:** CHF 38'500.–

**Single module:** CHF 4'500.–

**Language:** English

**ECTS:** 60

**Contact:**

Tirza Amacker

Tigerbergstrasse 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 28 66

E | mblhsg@unisg.ch

www.mbl.unisg.ch

## 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
- Maximum flexibility
- For lawyers and non-lawyers
- Truly international
- In English
- Unique networks
- Academic title «Executive Master of European and International Business Law E.M.B.L.-HSG»

## Objective

The Executive M.B.L.-HSG – recently listed among the most innovative law 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 programme does far more. As a competent generalist you will be in a position to transfer your new skills to other fields and to move confidently into new areas of activity.

## Structure

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

### Module 1 – St.Gallen

Introduction to European and International Business Law

### Module 2 – Zurich

Finance

### Module 3 – Frankfurt a.M.

Mergers & Acquisitions

### Module 4 – Luxembourg

Procedure

### Module 5 – Brussels

Competition Law

### Module 6 – Geneva\*

Law, Lobbying & Public Affairs

### Module 7 – New York\*

International Taxation

### Module 8 – Shanghai\*

Law and Business in China

### Module 9 – Tokyo\*

Law and Business in Japan

### 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 of postponing modules to the upcoming year of studies, of extending the programme to 36 months, of completing all modules within 12 months or of doing 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.

## Diploma thesis

For their diploma theses, 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
- 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.

Our candidates also have varied academic backgrounds and work in different sectors. They come from the practicing bar, industry, associations and public administration. Among them are lawyers, managers or engineers.

# Executive MBA in Financial Services and Insurance



Edition 10

**Provider:** EMBA-FSI – Executive MBA in Financial Services and Insurance

**Dates:** 06.11.2016–04.05.2018

**Duration:** 78 days

**Application deadline:** 31.10.2016

**Locations:** Ghent, Belgium; Zurich, Switzerland; London ON / Toronto, Canada; Hongkong, China; London, United Kingdom; Boston / New York, USA

**Price:** EUR 55'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 60

**Contact:**

Martin Hepenstrick  
Tannenstrasse 19, CH-9000 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) and Ivey Business School London (Canada) to emphasize on the international perspective of the academic and business world. The MBA degree is delivered by the three institutions.

## Objective

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

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

## Structure

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

### Edition 2016/18

Module 1:

Crafting the right strategy and creating value in the insurance industry

Developing yourself & your team

November 6–18, 2016

Module 2:

Creating & communicating customer value

Managing Financial Services in a digital world

February 19–March 3, 2017

Module 3:

Global financial system & financial instruments

Creating value with finance related decisions

May 14–26, 2017

Module 4:

Managing risk from a holistic perspective

Creating value with financial & risk management

Managing in a cross-cultural environment

September 10–22, 2017

Module 5:

Exploiting the full potential of IT

Achieving process excellence

Managing & assessing the performance of the organisation

January 14–26, 2018

Module 6:

Being an ethical & sustainable financial services institution

Building an agile organisation

Challenging the status quo

April 22–May 4, 2018

Graduation:

September 2018

## 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 banks and insurance groups, insurance intermediaries, pension funds, investment companies and other firms in or serving the financial services industry.





# Diplome / Diplomas

Corporate Learning / Bildungsmanagement	26
Diploma in General Management	27
Insurance Management	28
Intensivstudium KMU	29
IT Business Management	30
Management for the Legal Profession	31
Marketing Executive	32
Programme for Leadership Development	33
Renewable Energy Management	34
Supply-Chain- und Logistikmanagement	35
Sustainable Business	36
Unternehmensführung	37
Vertriebsmanagement	38
Wachstum in Technologie-Unternehmen	39



## Diploma of Advanced Studies (DAS): Certified Learning Professional – HSG

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

**Daten:** Flexibler Einstieg

**Gesamtdauer:** 26 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 21'000.–

**Einzelmodul:** CHF 390.– bis 1'890.–

**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 Corporate Learning in 13 Modulen (à 1–2 Tage) sowie 6 scil Learning Days (Tagesworkshops) aneignen. Die Module sind alle nach einem Blended-Learning-Design gestaltet.
- Die Modulinhalte stellen aktuelle Fragestellungen und Herausforderungen im Bereich Corporate Learning 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 erstellen Sie begleitend ein persönliches Entwicklungsportfolio, dass Ihre Weiterentwicklung im Programmverlauf deutlich macht.

## Kursziel

Das HSG-Diplomprogramm «Corporate Learning / Bildungsmanagement» 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 13 Module (gestaltet nach einem Blended-Learning-Design) mit jeweils 1–2 Präsenztagen und zusätzlichen virtuellen Lerneinheiten, die aktive Teilnahme an 6 scil Learning Days (1 Tag), die jeweils jährlich zu aktuellen Themen stattfinden, einem programmbegleitenden Entwicklungsportfolio, der Erstellung eines Action Learning-Projekts mit Präsentation, ein Innovationsworkshop sowie eines Abschlusscoaching (35 ECTS).

Innerhalb der einzelnen Module stehen u.a. 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 professionelle 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 unter [www.scil.ch](http://www.scil.ch) entnehmen.

## 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

Das HSG-Diplomprogramm «Corporate Learning / Bildungsmanagement» 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.

# Diploma in General Management



## The Focused and Effective Executive Programme

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

**Dates:** 14.03.2016–30.03.2018

**Duration:** 36 days

E-learning, Final paper, Coaching, Simulation/  
business game, Capstone project

**Application deadline:** 18.02.2016

**Locations:** St.Gallen, Switzerland; Berlin, Germany;  
Vienna, Austria

**Price:** CHF 40'400.–

**Language:** English

**ECTS:** 33

**Contact:**

Andrea Wirz

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 26

E | andrea.wirz@unisg.ch

www.management-diploma.ch

## Programme benefits

Web-based learning technology and interactive in-class sessions allow you to take advantage of efficient blended learning. You learn how to handle complex management issues through targeted application training. Individual coaching for transfer projects and your leadership skills ensures a link between the programme content and its application in practice.

The University of St.Gallen is one of the leading providers of executive education programmes in the area of general management in Europe and beyond. Our diploma (Diploma of Advanced Studies – DAS) is particularly coveted and is recognised in practice. Many aspiring specialists have successfully used the executive education programmes of the University of St.Gallen and in doing so attained the requisite qualifications for demanding management positions. By completing the University of St.Gallen's Diploma of Advanced Studies in General Management you can write an important chapter in your success story.

## Objective

Concentrated General Management Expertise

This diploma programme allows you to develop targeted skills in the areas of finance, strategy, and leadership. The content ranges from state-of-the-art aspects to in-depth insights into specialist topics. Graduates of this programme will be able to take on complex business challenges and master these successfully.

Apply your Acquired Knowledge in Practice.

The acquisition of new knowledge is an important aspect of the executive education programme.

Ultimately, however, it is how this knowledge is applied in practice that is decisive. As part of the diploma, you therefore complete a wide range of action learning activities, including a business simulation, capstone and transfer projects, and leadership coaching.

## Structure

This programme, which sees you develop your skills on a part-time basis over a period of 24 months, focuses on the topics of strategy, finance, and leadership. Take advantage of a modern and tried-and-tested mix of innovative e-learning and e-tutoring, highly efficient in-class sessions, transfer projects, a business simulation, and leadership coaching.

### Content Overview

Business & Corporate Development Certificate

- Industry Dynamics
- Competitive Advantage
- Business Model Innovation
- Corporate Strategy
- Internationalization
- Growth
- Strategy Implementation
- Change
- Performance Management

Finance and Controlling Certificate

- Financial Management I & II
- Accounting
- Value Management & Compensation
- Financing & Evaluation
- Auditing

Leadership Certificate

- Leading my Organisation
- Leading Teams
- Managing Oneself
- Leadership Personality and Skills
- High Performance Teams
- Strategic Leadership

## Admission

At least five years of professional and three years of management experience (e.g. at project level) and hold a degree or comparable specialist qualification in a non-business-administration field.

## Target group

- Middle Manager
- Entrepreneur
- Senior Manager
- Board Member



## II. Durchführung

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

**Daten:** 21.02.2016–23.06.2017

**Gesamtdauer:** 37 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.12.2015

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

**Preis:** CHF 33'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Dr. Marco Allenspach

Tannenstrasse 19, CH-9000 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

21.02.–04.03.2016 in St.Gallen und München

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

**Modul II:**

Schaffung von Kundenwert und Festigung der Kundenbeziehung

20.–24.06.2016 in Schloss Marbach bei Öhningen

Leitung: Prof. Dr. Peter Maas

**Modul III:**

Strategisches Prozessmanagement in der Assekuranz

03.–07.10.2016 in Zürich

Leitung: Dr. Mathias Müller

**Modul IV:**

Das Versicherungsunternehmen wertorientiert führen

23.–27.01.2017 in Bezau

Leitung: Prof. Dr. Hato Schmeiser

**Modul V:**

Fremde Versicherungsmärkte vor Ort erleben

24.–28.04.2017 Exkursion – Ort noch offen

Leitung: Prof. Dr. Martin Eling

**Modul VI:**

Funktion der Assekuranz in Wirtschaft und Gesellschaft

19.–23.06.2017 in St.Gallen

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:** 29.03.2016–16.06.2017

**Gesamtdauer:** 50 Tage

Praxis-/ Transferprojekt

**Bewerbungsschluss:** 31.01.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 29'700.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 43

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

### Kontakt:

Tamara Bosshard

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 12

E | tamara.bosshard@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. Urs Fueglistaller
2. **Ökonomische Rahmenbedingungen der Unternehmensführung**  
Dr. Ruedi Minsch
3. **Strategisches Management**  
Dr. Urs Frey
4. **Marketing**  
Prof. Dr. Sven Henkel
5. **Finanzielles Rechnungswesen**  
Prof. Dr. Stefan Sander
6. **Recht & Corporate Governance**  
Prof. Dr. Roland Müller
7. **Management der Human-Ressourcen**  
Prof. Dr. Antoinette Weibel
8. **Innovationsmanagement**  
Prof. Dr. Oliver Gassmann
9. **Management Accounting**  
Prof. Dr. Stefan Sander
10. **Leadership**  
Prof. Dr. Heike Bruch

### Spezialwoche

#### Family Business & Unternehmensnachfolge

Prof. Dr. Thomas Zellweger

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

## Daten

26. Durchführung:

März 2016–Juni 2017

(Bewerbungsschluss 31. Januar 2016)

27. Durchführung:

April 2017–August 2018

(Bewerbungsschluss 31. Januar 2017)

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. Christian Grape

Unterer Graben 21, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 90

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

[www.itbm.iwi.unisg.ch](http://www.itbm.iwi.unisg.ch)

## Kundennutzen

Als Führungskraft an der Schnittstelle zwischen «Business» und «IT» gestalten Sie Ihr Unternehmen wesentlich mit. Alignment-Fragen, Architektur-Themen und anderes rund um die Unternehmens-IT zählen zu Ihrem Alltag. Genauso ist Ihre Leadership-Kompetenz und Ihr betriebswirtschaftliches Wissen gefragt.

Mit unserem Weiterbildungsprogramm zum IT Business Manager HSG bieten wir Ihnen aktuelles Wissen zur Erweiterung und Auffrischung Ihrer Kompetenzen. Rüsten Sie sich damit für die nächsten Schritte. Das «Executive Diploma HSG in IT Business Management» dokumentiert Ihre darin erworbenen Fähigkeiten und Kenntnisse.

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

Das Programm umfasst sowohl IT-nahe Themen, wie z.B. IT-Management und Architektur, als auch praxisnahe betriebswirtschaftliche Module. Abgerundet wird es durch einen intensiven Leadership- und Change-Management-Teil.

## Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihre Kompetenzen an der Schnittstelle «Business» und «IT».
- Sie entwickeln sich als Führungspersönlichkeit weiter.
- Sie sichern sich zielgerichtetes Management-Know-how, ganzheitlich und aktuell.
- Sie werden Teil unseres Netzwerks aus Ihrer Studienklasse, den Referentinnen und Referenten und unseren Ehemaligen.

## Studienaufbau

Der Studiengang zum IT Business Manager HSG ist berufsbegleitend konzipiert und startet einmal jährlich im Oktober.

**Daten:**

- 9. Lehrgang (Oktober 2015–Dezember 2016)
- 10. Lehrgang (Oktober 2016–Dezember 2017)

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

In 14 meist dreitägigen Modulen, verteilt über die Dauer von 15 Monaten, 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.

Freuen Sie sich auf spannende Studienmodule am Weiterbildungszentrum der Universität St.Gallen. Unsere Referentinnen und Referenten verbinden die akademische Kompetenz der Universität St.Gallen mit einem umfassenden Praxisbezug. Profitieren Sie in Diskussionen und Fallstudien auch von den Erfahrungen in Ihrer Studienklasse und bringen Sie sich selber ein.

## Studienmodule:

- Herausforderungen der IT als Business im Business
- Leadership
- Managementgrundlagen
- Strategisches IT-Management
- Operatives IT-Management
- Prozessmanagement I und II
- Finanzielle Führung
- Architekturen/Architekturmanagement
- Kommunikationsmanagement
- Juristische Grundlagen für IT Business Manager
- Change Management
- Marketing
- Innovative Geschäftsmodelle

## 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. 42 Jahre  
Durchschnittliche Berufserfahrung: ca. 18 Jahre

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

# Management for the Legal Profession (MLP-HSG)



## Betriebswirtschaft für Juristinnen und Juristen, 9. Durchführung

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

**Daten:** 14.09.2015–28.04.2017

**Gesamtdauer:** 45 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 32'000.–

**Einzelmodul:** CHF 4'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Simone Eugster

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 12

E | simone.eugster@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 ausgerichtete 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 von 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 Professorinnen und Professoren der Universität St.Gallen sowie qualifizierte Referentinnen und Referenten mit Management-Praxis in Anwaltsfirmen oder in Rechtsabteilungen. Die Faculty wird ergänzt durch Professorinnen und Professoren weiterer in- und ausländischer Universitäten.

## Programmstart

Der Lehrgang startet jährlich im September.

## Voraussetzungen

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

## 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, General Counsel, Syndikus, Compliance Officer, Head Compliance, Head Legal & Compliance, Senior Associate, Partner/Inhaber, Managing Partner).



## Ganzheitliche Marketing-Kompetenz als Fundament für nachhaltigen Erfolg

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

**Daten:** 26.01.2016–18.05.2017

**Gesamtdauer:** 38 Tage  
Abschlussarbeit

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 28'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 30

**Kontakt:**

Kirsten Mrkwicka  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen  
T | +41 (0)71 224 28 20  
E | kirsten.mrkwicka@unisg.ch  
www.marketing-executive.ch

## Kundennutzen

Nur durch die Einnahme einer ganzheitlichen Sichtweise auf Märkte, Wettbewerber und Kunden schaffen es Führungskräfte, mit Weit-sicht Geschäftsmodelle anzupassen, innovative Konzepte zu entwickeln und sich im Markt erfolgreich von Wettbewerbern zu differenzieren. Beim Treffen der richtigen Marketingentscheidungen hilft Ihnen das Weiterbildungsdiplom HSG «Marketing Executive».

Anwendungsorientiert lernen Sie an 38 Präsenztage innovative Marketing-Konzepte und praxiserprobte Methoden kennen. Neben dem Aufbau eines fundierten Marketing-Wissens stehen dabei immer auch die konkreten Umsetzungsmöglichkeiten im Mittelpunkt. Sowohl in den Modulphasen als auch in der Diplomarbeit sind Sie aufgefordert, das Gelernte auf Ihr Unternehmen zu übertragen.

## Kursziel

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

- Enge Vertrautheit mit den Grundsätzen der marktorientierten Unternehmensführung.
- Förderung einer strategischen Sichtweise auf Marketing und Kommunikation.
- 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 Marketing.
- 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 das Weiterbildungsdiplom (Diploma of Advances Studies DAS) akkreditiert und international anerkannt.

## Studienaufbau

Bei Teilnahme am Weiterbildungsdiplom «Marketing Executive» kombinieren Sie das Intensivstudium »Marketingmanagement« mit dem «Intensivstudium Kommunikation und Management» und fertigen zusätzlich eine Diplomarbeit zu einer aktuellen Herausforderung in Ihrem Unternehmen an. Der modulare Aufbau ermöglicht eine individuell flexible Studiengestaltung dank klar abgegrenzter, aber inhaltlich abgestimmter Module. Reihenfolge, Starttermin und Tempo können Sie selbst definieren. Nach erfolgreicher Teilnahme am ersten Intensivstudium erhalten Sie als vorläufigen Abschluss bereits ein Certificate of Advanced Studies.

Inhaltlich decken die Module alle relevanten Aspekte des Marketing- und Kommunikationsmanagements ab:

## Intensivstudium «Marketingmanagement» (nächster Start am 28.01.2016):

- Modul 1: Marktorientierte Strategien für profitables Wachstum
- Modul 2: Marketing Intelligence
- Modul 3: Leistungs- und Kundenmanagement
- Modul 4: Brand Management und Digitales Marketing
- Modul 5: Distribution und Preis
- Modul 6: Marketing Performance Management

## Intensivstudium «Kommunikation und Management» (nächster Start am 30.08.2016):

- Modul 1: Wirkungsvolle Unternehmenskommunikation
- Modul 2: Führung von Marken
- Modul 3: Corporate Communication
- Modul 4: Kommunikation in Veränderungsprozessen
- Modul 5: Interaktives Marketing und digitale Medien
- Modul 6: Communication Performance

Das berufsbegleitende Weiterbildungsdiplom «Marketing Executive HSG» eignet sich als fundierte und praxisorientierte Weiterbildung für verschiedene Arbeitsprofile. Im Mittelpunkt stehen dabei Mitarbeitende aus Marketing, Verkauf oder Kommunikation, welche über eine gewisse Managementenerfahrung verfügen bzw. in Zukunft Führungsaufgaben im Unternehmen übernehmen wollen.

## Teilnehmende

(z.B. Produktmanagement, Marketing-Kommunikation, Zielgruppenmanagement, Key Account Management, Sponsoring, Marktforschung).

Ein Erststudium ist nicht erforderlich.



# Programme for Leadership Development (PLD)



## 10 month modular training for managers

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

**Dates:** 01.08.2016–14.07.2017

**Duration:** 35 days

E-learning, Coaching, Study trip

**Locations:** Copenhagen, Denmark; Oxford, England; St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 38'000.–

**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

Managing a business is more daunting and exhilarating than ever, with technological advancements providing us more data, communication and products and services than ever before. Global and local companies need strong leadership. 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.

This programme is about accelerating your capacity for leadership over the course of one year. The curriculum includes all fundamental areas of General Management while giving you elements of personal development and soft skills. Hard skill development forms much of our core course work in areas such as finance, marketing and strategy. Soft skill development is critical to employers, so we work on skills such as delivering presentations, giving speeches and negotiating.

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 to pursue the 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

### Core Courses

Core courses cover a range of general management subjects, including Corporate Finance, Global Business Environment, Leadership, Marketing & Communications, Supply Chain Management and Strategy. Courses take place in a variety of locations, including Copenhagen, Oxford and St.Gallen.

### 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.

# Renewable Energy Management



## Part-time Diploma of Advanced Studies

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

**Dates:** 25.01.2016–10.03.2017

**Duration:** 40 days

Final paper, Coaching, Conference participation

**Application deadline:** 15.11.2015

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

**Price:** CHF 28'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 30

**Contact:**

Sarah Salm

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

You will be given intensive training that will enable you to identify and exploit the outstanding growth opportunities in the field of renewable energies. 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 and 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

### Curriculum

REM-HSG 6.0: January 2016–March 2017

#### Module 1:

Markets and competitive environment for renewable energy  
25.01.–29.01.2016

#### Module 2:

Marketing for renewable energy  
14.03.–18.03.2016

#### Module 3:

Business models and commercialisation  
23.05.–27.05.2016

#### Module 4:

Bits to energy: digital innovation for a smarter energy future  
04.07.–08.07.2016

#### Module 5:

Energy economics, portfolio management and finance  
05.09.–09.09.2016

#### Module 6:

Strategic management skills for renewable energy  
07.11.–11.11.2016

#### Module 7:

Managing regulatory risk and opportunity (Berlin, Germany)  
23.01.–27.01.2017

#### Module 8:

International project management and future scenarios (Singapore)  
06.03.–10.03.2017

### Faculty

Faculty engaged in in REM-HSG are thought leaders in their field of expertise. Our academic faculty is selected from the University of St.Gallen and other leading universities. All professors have a strong track record in research as well as in executive education. High-level executives complement the faculty and provide rich insight into real life business. For more information, please refer to our programme brochure.

## Admission

In principle, a first academic university degree is required for admission to REM-HSG. Applicants should have at least three years of professional experience at a medium or higher management level.

## Target group

- Managers and entrepreneurs in the field of renewable energies
- Management in energy technology and engineering companies
- Energy portfolio managers in electric utilities, oil and gas companies
- Investors in the renewable energy market
- Business development managers in energy-related industries
- Representatives of energy agencies, governmental or non-governmental organisations

# Supply-Chain- und Logistikmanagement



## 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, in dem 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 der 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 sog. «Young High Potentials» oder sind als Senior Manager fachlich verantwortlich in der Linie.

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

**Daten:** 06.06.2016–19.05.2017

**Gesamtdauer:** 38 Tage

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

**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)



## One Year Executive Part-time Programme

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

**Dates:** 01.10.2015–18.06.2016

**Duration:** 26 days

Coaching, Consulting project

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

**Price:** CHF 18'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 30

**Contact:**

Aurea Amanso

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 programme. 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 & Intrapreneurship
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



## Das fokussierte General-Management-Diplom

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

**Daten:** 25.04.2016–30.11.2017

**Gesamtdauer:** 42 Tage

E-Learning, Capstone-Projekt, Diplomarbeit,  
Coaching, Simulation/ Planspiel

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 40'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 33

### Kontakt:

Jasmina Kuratli

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

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

[www.diplom-unternehmensfuehrung.ch](http://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.

Anrechnung bereits erbrachter Leistungen auf das Diplomprogramm: Wenn Sie innerhalb der letzten 5 Jahre bereits Zertifikatskurse in General Management (Management-Zertifikat) oder die Programme «Finanz- und Controlling-Zertifikat», «Strategie-Zertifikat» bzw. das «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.

Das 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.

## 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 eLearning & eTutoring und hocheffizienten Präsenzveranstaltungen. Doch integriertes Fachwissen ist nur der erste Schritt. Mehr als ¼ der Gesamtdauer widmen Sie fachlich gecoachten Umsetzungsprojekten, im extern gesponserten Goodwill-Projekt ebenso wie für Ihren eigenen Verantwortungsbereich. Unterlegt durch umfassendes Leadership-Coaching und ergänzt um eine fundierte internationale Management-Perspektive. Das Diplomprogramm umfasst zwei Dimensionen einer hochwertigen, fundierten und ergebnisorientierten Weiterbildung:

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

## Voraussetzungen

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

## Teilnehmende

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



## Spitzenleistungen im Vertrieb

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

**Daten:** 06.10.2015–07.07.2016

**Gesamtdauer:** 36 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 28'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 30

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Julius Schröder

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 72

E | julius.schroeder@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

Bei Teilnahme am Weiterbildungsdiplom «Vertriebsleiter» kombinieren Sie das Intensivstudium «Marketingmanagement» mit dem Intensivstudium «Verkaufsmanagement» und fertigen zusätzlich eine Diplomarbeit zu einer aktuellen Herausforderung in Ihrem Unternehmen an. Der modulare Aufbau ermöglicht eine individuell flexible Studiengestaltung dank klar abgegrenzter, aber inhaltlich abgestimmter Module. Reihenfolge, Starttermin und Tempo können Sie selbst definieren. Nach erfolgreicher Teilnahme am ersten Intensivstudium erhalten Sie als vorläufigen Abschluss bereits ein Certificate of Advanced Studies.

### Intensivstudium Verkaufsmanagement

(nächster Start: siehe Website)

Modul 1:  
Spitzenleistungen im Vertrieb

Modul 2:  
Kundengruppen differenziert bearbeiten

Modul 3:  
Verkaufsprozesse wirksam gestalten

Modul 4:  
Wachstum mit dem Verkauf

Modul 5:  
Führung von Verkaufsmitarbeitern und Verkaufsorganisation

Modul 6:  
Verkaufsperformance

### Intensivstudium Marketingmanagement

(nächster Start: 26.01.2016)

Modul 1:  
Marktorientierte Strategien für profitables Wachstum

Modul 2:  
Marketing Intelligence

Modul 3:  
Leistungs- und Kundenmanagement

Modul 4:  
Brand Management und Digitales Marketing

Modul 5:  
Distribution und Preis

Modul 6:  
Marketing Performance Management

## Teilnehmende

Zielgruppen des Studiums zum Diplom «Vertriebsleiter HSG»: Das Studium richtet sich an erfahrene Manager und High Potentials aus Vertrieb und Kundenmanagement in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Ein Erststudium ist nicht erforderlich.

# Wachstum in Technologie-Unternehmen (TU-HSG)



## 10. Durchführung 2016/17

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

**Daten:** 30.05.2016–28.10.2017

**Gesamtdauer:** 40 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 37'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 30

**Inklusive:** Mittagessen

### Kontakt:

Nadja Barthel M.A.

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 01

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

Asia Executive Certificate Program	42
Leading with Confidence	43
Management Certificate / Management-Zertifikat	44
Management von Energieversorgungsunternehmen	46
Management für Führungskräfte aus der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft	46
Senior Management-Programm	47
St.Galler Management-Seminar für KMU	48
St.Galler Seminar für systemisch-integratives Management im Gesundheitswesen	49
Strategie-Zertifikat / Business & Corporate Development Certificate	50
Women Back to Business (DE / EN)	52

## Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling

Finance and Controlling Certificate / Finanz- und Controlling-Zertifikat	54
Lehrgang Internal Auditing	56
Managing Infrastructure Assets	57

## Marketing und Vertrieb / Marketing and Sales

Global Account Manager Certification Program	58
Intensivstudium für Kommunikation und Management	59
Intensivstudium für Einkaufsleiter	60
Marketing- und Kunden-Management im B2B-Geschäft	61
St.Galler Intensivstudium für Marketingmanagement	62
St.Galler Intensivstudium für Verkaufsmanagement	63

## Recht / Law

Berufliche Vorsorge	64
Compliance Management	65
Fachausbildung Haftpflicht- und Versicherungsrecht	66
Human Resources: Recht und Gesprächsführung	67
Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung	68
Strafprozessrecht	69
Wirtschaftsrecht für Manager	70

## Kompetenzen und Fähigkeiten / Competencies and Skills

Advanced Management Program	71
Corporate Learning / Bildungsmanagement	72
Certified Global Negotiator	73
HR Value Creation	74
Sportmanagement-Programm	75
Leadership Certificate / St.Galler Leadership-Zertifikat	76
Weiterbildung für Politik	78

## Innovationsmanagement und IT / Innovation Management and IT

Business Model Innovation	79
Change & Innovation Management	80
Digital Innovation and Business Transformation	81
Sourcing Management	82

# Asia Executive Certificate Program



## Integrated Thinking and Acting in Asia

**Provider:** SGI-HSG – St.Gallen Institute of Management in Asia

**Dates:** 08.06.2016–26.11.2016

**Duration:** 17 days

Final paper, Coaching, Study trip

**Application deadline:** 06.05.2016

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

**Price:** CHF 17'888.–

**Language:** English

**ECTS:** 10

### Contact:

Lukas Studer

Tellstrasse 2, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 34 15

E | lukas.studer@unisg.ch

www.singapore.unisg.ch

## Programme benefits

### Brush-up on General Management in an Asian context

You will get a brush-up on inspiring general management subjects and learn from reputable professors about the latest developments within the most important disciplines of General Management.

### Take a step back!

Many companies have been active in Asia for some years; their executives regularly spend time there and have a certain understanding of the region. However, Asia is a very dynamic region. Everything tends to happen faster than in Europe. This programme will calibrate and update your skills in a systematic way, looking beyond the daily business and your immediate market. Stepping back and considering the «bigger picture» of the changes in Asia, it will help you to evaluate whether your way of operating in Asia is still adequate and can ensure success.

### Prepare for cultural challenges

This programme is ideal for senior managers with interfaces to and from Asian business partners or for people who are taking over or are currently holding a management position in Asia.

### Join the Alumni Network

You will build up a two-folded network. On one hand, you will gain important and useful contacts in Asia relevant for your business. On the other side, you will be able to stay in contact with your course-mates as most have their roots in Europe.

## Objective

### Calibrate your views on Asia!

Many of us have had regular contact with Asian business partners for years. However, in this dynamic and multi-layered region, it is important to systematically learn about the dynamic changes, the growing opportunities and the increasing risks presented by the rise of Asia. With this program, we will take a step back and look beyond the daily challenges by identifying the most important trends taking place in Far East.

### Deepen your knowledge on Asia!

When Asia comes to mind, many people often overlook the magnitude of the continent and the number of different cultures it embraces. For the Asia Executive Certificate Program (ACP), we emphasize the rich variety of Asia. Besides two modules in St.Gallen, two study missions will take you to China and South East Asia, including Singapore. We will not only talk about Asia – we will explore it!

## Structure

### Module 1: St.Gallen

Setting the foundation (08.–11.6.2016)

### Module 2: China (Shanghai / Taiyuan)

Chinese Culture and the «thrill of speed» (05.–10.9.2016)

### Module 3: Southeast Asia (Singapore / Malaysia)

Managing progress and discovering other opportunities (17.–22.10.2016)

### Module 4: Independent Studies

Digesting and adapting the learnings (October / November 2016)

### Module 5: St.Gallen

Coming home: what has changed, and why? (25.–26.11.2016)

## Target group

### The participant ...

- ... works for a company with (potential) customers and suppliers from Asia or has interfaces in his job to and from Asia; or
- ... wants to get a hands-on update on general management topics in an Asian context; or
- ... will either establish the company's presence in Asia or expand, review or change an existing business model; or
- ... intends to or is already working in Asia; or
- ... is interested in building up or expanding a practical network in Asia.

# Leading with Confidence



## Programme benefits

This summer programme is designed to enhance your value within a company and boost your long-term career opportunities by giving you the following:

- knowledge, tools and techniques in multiple core business functions
- ability to use different perspectives to solve complex business issues
- deeper understanding of how to develop and implement strategy
- improved communication and presentation skills
- strategies to manage diverse teams

The programme will make you evaluate and question your current management knowledge, skills and competencies: where do I have knowledge gaps, how can I better analyse business problems, how can I improve in leading and motivating people? By learning new qualitative and quantitative management tools, you will be able to think differently and more critically.

You will return to your company with a deeper understanding of how to apply both technical and people skills in leadership situations. This will enable your company to place you on an accelerated path towards bigger work challenges and higher level management positions.

You receive a Certificate of Programme Completion.

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

**Duration:** 10 days

**E-learning:** Final paper, Transfer project

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 6'900.–

**Language:** English

### Contact:

Jonas Revensburg

Blumenbergplatz 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 78

E | mba@unisg.ch

www.mba.unisg.ch

## Objective

Our 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. The programme blends Swiss best practices with international ones.

## Structure

### Module 1

Self-directed Online Learning

### Module 2

Making of a Strategist I

Making of a Strategist II

Team Dynamics

Financial Decision Making I

Financial Decision Making II

### Module 3

Virtual Project Assignment

### Module 4

Managing People

Presentation Skills

Managing Across Borders I

Managing Across Borders II

Driving Change

### Module 5

Final Assignment

## Admission

- Work experience
- Application including one essay response

## Target group

The programme is designed for employees who have already gained a few years of experience in a functional or specialist role, and now aspire to:

- move into a team management role
- gain international responsibility
- lead cross functional business

# Management Certificate



## The Innovative Executive Education Programme for Ambitious Professionals

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

**Dates:** 18.04.2016–17.09.2016

**Duration:** 9 days

E-learning, Coaching, Transfer project

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 18'500.–

**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.ch

## Programme benefits

We focus on strategy, finance, and leadership as the three key pillars of a general management qualification and have developed a highly innovative and integrated learning and transfer concept. The skills you acquire will both significantly increase and support your ability to assess and respond to complex management challenges. You will apply your new insights to your professional work already within the framework of the programme.

## Objective

You will obtain a sound qualification in the areas of strategy, finance, and leadership. Web-based learning technology, interactive in-class sessions, and transfer coaching will allow you to take advantage of the benefits of three-dimensional blended learning, an efficient means of capability development. You will work intensively with experienced lecturers from the University of St.Gallen and with participants from interesting companies and industries, enabling you to strengthen your professional network. You will apply your new skills to your company as part of a transfer project and thus enjoy a direct return on investment.

## Structure

The (CAS) Management Certificate contains 72 hours of e-learning including tutoring as well as 9 days of in-class sessions with corresponding preparatory and follow-up work.

### Content Overview

#### Strategic Management

- Taking the initiative
- Making my area of responsibility fit for the future
- Inducing Change

#### Finance and Controlling

- Analysing the past
- Assessing the current situation
- Planning for the future

#### Leadership

- Leading my area of responsibility
- Leading my team
- Leading myself

## Admission

At least three years of professional experience as a specialist in a non-business-administration field.

## Target group

- High Potentials
- Middle Management
- Specialist (without business-administration background)



## Das Blended Learning-Konzept

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

**Daten:** 18.05.2016–09.12.2016

**Gesamtdauer:** 9 Tage

E-Learning, Coaching, Praxis-/ Transferprojekt

**Bewerbungsschluss:** 16.04.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'500.–

**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.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 alltäglichen 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 drei bis vier Tage ausgerichtet.

**Kursinhalte:**

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

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

**Die nächsten Einstiegsmöglichkeiten:**

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

## Voraussetzungen

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

## Teilnehmende

- High Potentials
- Mittleres Management
- Fachspezialisten ohne betriebswirtschaftliche Kenntnisse

# Management von Energieversorgungsunternehmen



## Zertifikatskurs (CAS) für Führungskräfte

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

**Daten:** 07.09.2016–10.02.2017

**Gesamtdauer:** 15 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Praxis-/ Transferprojekt, Konferenzteilnahme

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 15'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

### Kontakt:

Anina Angehrn

Bodanstrasse 1, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 20 89

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

[www.evu-manager.ch](http://www.evu-manager.ch)

## Kundennutzen

- Kompaktes, intensives, auf die Bedürfnisse von EVUs massgeschneidertes Programm
- Projektarbeiten, die einen 1:1-Transfer in die Praxis erlauben, d.h. Gelerntes fliesst direkt in die operativen Tätigkeiten ein
- Aufbau und Intensivierung von Netzwerken zwischen den Teilnehmenden, d.h. Lernen von den Praxiserfahrungen anderer EVUs
- EVU-HSG Alumni-Netzwerk

## Studienaufbau

Der Zertifikatskurs für Führungskräfte («EVU-Manager») setzt sich mit **ökonomischen** und **regulatorischen Fragestellungen** aus dem Bereich der Energiewirtschaft auseinander. Eine Durchführung des berufsbegleitenden Programms umfasst 15 Seminartage und erstreckt sich jeweils von September bis Februar des kommenden Jahres. Bei Bedarf ist es möglich, den Kurs auf zwei Durchführungen zu verteilen.

Der Lehrgang setzt sich aus **sechs Modulen** zusammen (Daten 7. Durchführung | Daten 8. Durchführung):

- **A** Netze im Kontext der Energiewende und der Schweizer Energiepolitik (02.–04.09.2015 | 07.–09.09.2016)
- **B** Grundlagen General Management und Führung von EVUs (14.–16.10.2015 | 05.–07.10.2016)
- **C** Energierecht und Regulierung (04.–06.11.2015 | 02.–04.11.2016)
- **D** Finanzielle Führung von EVUs (10./11.12.2015 | 08./09.12.2016)
- **E** Handel und Bewirtschaftung von Energieportfolios (21./22.01.2016 | 19./20.01.2017)
- **F** Vertrieb (Risiko, Pricing und Kunden-segmentierung) (11./12.02.2016 | 09./10.02.2017)

# Management für Führungskräfte aus der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft



## Zertifikatskurs (CAS) für Führungskräfte

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

**Daten:** 21.09.2016–17.02.2017

**Gesamtdauer:** 15 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Praxis-/ Transferprojekt

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 15'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

### Kontakt:

Anina Angehrn

Bodanstrasse 1, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 20 89

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

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

## Kundennutzen

Das Zertifikatskurs beantwortet die wichtigsten **betriebswirtschaftlichen, volkswirtschaftlichen** und **rechtlichen Fragestellungen**. Der Lehrgang wurde in enger Zusammenarbeit mit Praktikern der Branche konzipiert.

## Studienaufbau

Der Zertifikatslehrgang ist berufsbegleitend und besteht aus **fünf Modulen** (Daten 2. Durchführung | Daten 3. Durchführung):

- General Management (23.–25.09.2015 | 21.–23.09.2016)
- Die Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft zwischen Staat und Markt – eine ökonomische Analyse (28.–30.10.2015 | 26.–28.10.2016)
- Recht und Nachhaltigkeit in der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft (18.–20.11.2015 | 09.–11.11.2016)
- Risikomanagement, Handel mit Rohstoffen und Sekundärrohstoffen, finanzielle Führung und institutionelle Investoren (13.–15.01.2016 | 11.–13.01.2017)
- Marketing und Innovation in der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft (24.–26.02.2016 | 15.–17.02.2017)

Die Dozierenden vertreten **Wissenschaft** und **Praxis** gleichermaßen und bringen ausgewiesenes Expertentum auf ihrem Spezialgebiet ein.

## Teilnehmende

Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte von Entsorgungs- und Recyclingunternehmen.

# Senior Management-Programm



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

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

**Daten:** 25.05.2016–18.11.2016

**Gesamtdauer:** 12 Tage

**Bewerbungsschluss:** 13.05.2016

**Veranstaltungsorte:** Öhningen, Deutschland;  
Lenzerheide / Luzern / 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 hochkarätige Gäste aus Wissenschaft und Wirtschaft erörtern den aktuellen Erkenntnisstand ihrer Tätigkeitsschwerpunkte im Kontext der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit.

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

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

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

Dominik Erath, Geschäftsführer, Genesis GmbH

## Kursziel

Dieses HSG-Programm bietet oberen Führungskräften und Unternehmern/-innen 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 und Change
- Finanzen und Controlling
- Markt und Technologie
- Leadership und Implementierung

**Seminar-daten:**

Modul 1: 25.–27.05.2016

Modul 2: 29.06.–01.07.2016

Modul 3: 07.–09.09.2016

Modul 4: 16.–18.11.2016

**Modulleitung:**

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

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

Gassmann Oliver, Prof. Dr., Professor für Innovationsmanagement an der Universität St.Gallen

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

Bruch Heike, 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.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:** 14.04.2016–11.11.2016

**Gesamtdauer:** 20 Tage

Coaching

**Bewerbungsschluss:** 13.04.2016

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Horn / Warth / Pfäffikon SZ / 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 Führungskräfte in Klein- und Mittelunternehmen. Dessen bietet es das Rüstzeug, die strategischen und alltäglichen Herausforderungen in KMU erfolgreich zu meistern:

- Die Teilnehmenden erlernen **fundiertes, aktuelles Managementwissen**, das auf die Bedürfnisse von KMU abgestimmt ist.
- Der Seminaraufbau 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.
- Die 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

Personalmanagement und Arbeitsrecht

### Block 6

Leadership

### Block 7

Finanzmanagement I

### Block 8

Finanzmanagement II

### Daten

2 Durchführungen pro Jahr:

- 71. Durchführung:  
November 2015 bis Mai 2016
- 72. Durchführung:  
April bis November 2016

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.



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



## HealthCare-Organisationen führen und entwickeln 10. Durchführung

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

**Daten:** 24.08.2016–01.07.2017

**Gesamtdauer:** 22 Tage

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Heiden / Nottwil / Disentis / Horn / 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 Resources 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: 24.08.–27.08.2016	St.Gallen
Modul 2: 09.–12.11.2016	Heiden
Modul 3: 11.–14.1.2017	Nottwil
Modul 4: 15.–18.02.2017	Disentis
Modul 5: 10.–13.05.2017	Horn
Modul 6: 28.06.–01.07.2017	Luzern

## 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 substanzielle Führungsverantwortung tragen oder zu übernehmen beabsichtigen.



## Strategiekompetenz für Führungskräfte

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

**Daten:** 23.05.2016–19.11.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

E-Learning, Capstone-Projekt, Konferenzteilnahme

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Kontakt:**

Jasmina Kuratli

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

E | jasmina.kuratli@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 dritte 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-Erkennnisstand hinaus werden Ergebnisse der intensiven Forschungsarbeit des Instituts zu besonders zukunftsrelevanten Aspekten des strategischen Managements erörtert. Die Einbettung der Experten in die internationale Scientific Community und deren Präsenz 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.

## Voraussetzungen

Grundkenntnisse in der Strategiearbeit werden vorausgesetzt.

## Teilnehmende

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

# Business & Corporate Development Certificate



## Strategies for Above Average Performance

**Provider:** IfB-HSG – Institute of Management  
**Dates:** 14.03.2016–20.09.2016  
**Duration:** 11 days  
E-learning, Coaching, Conference participation, Capstone project  
**Application deadline:** 08.02.2016  
**Locations:** St.Gallen, Switzerland; Berlin, Germany; Vienna, Austria  
**Price:** CHF 18'400.–  
**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.strategy-certificate.ch](http://www.strategy-certificate.ch)

## Programme benefits

The Business & Corporate Development Certificate allows you to benefit from a source of pooled expertise, efficient blended learning, capstone project, strategy simulation in the area of strategic management that is globally acknowledged. Further, you also gain access to a highly qualified alumni network.

## Objective

You will learn how to handle strategic issues in a professional and confident manner, be it as a supplier of ideas, an involved party, or somebody working on the implementation of strategic decisions. Under market and competitive conditions that are both dynamic and complex, this is a skill that is decisive for the long-term success of businesses and firms.

Within the framework of the certificate, you will also work on a real-case capstone strategy project.

## Structure

We offer an innovative mix comprising e-learning, in-class modules, and transfer coaching, allowing you to enjoy a qualification programme that is as efficient as it is effective.

### Content Overview

- Industry Dynamics
- Competitive Advantage
- Business Model Advantage
- Corporate Strategy
- Internationalization
- Growth
- Strategy Implementation
- Change
- Performance Management

## Admission

Involvement in business and/or corporate development decisions.

## Target group

- High Potentials
- Business Unit Heads
- Development Manager
- Entrepreneur

# Women Back to Business (WBB-HSG)



## Management-Weiterbildung für Wiedereinsteigerinnen oder Umsteigerinnen

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

**Daten:** 26.05.2016–30.06.2017

**Gesamtdauer:** 21 Tage

Abschlussarbeit, Coaching, Praktikum

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

**Preis:** CHF 24'000.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**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 sowie 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, von Ressourcenworkshops sowie einem Coaching-Programm flankiert.

### Kurskonzeption

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

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

Detailliertere Informationen zu Inhalten und Lernzielen finden Sie auf der Website:

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

## 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.**

# Women Back to Business (English Track)



## For Women on the Move

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

**Dates:** 16.03.2016–30.06.2017

**Duration:** 21 days

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 24'000.–

**Language:** English

**ECTS:** 21

### Contact:

Patricia Widmer

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 35

E | patricia.widmer@unisg.ch

www.es.unisg.ch/wbb-en

## Programme benefits

You will get a professional education and support during your personal change process:

- You will be updated on the latest concepts and models for the most relevant management topics and will develop a deep understanding for the current challenges.
- Your appeal for potential employers will increase.
- You will receive professional support for your career transition through individual and group coaching sessions, with the opportunity for conscious reflection on how to meet new challenges.
- You will widen your professional network with managers in leadership positions as well as with women who find themselves in a similar position as yours.
- The programme is structured in separate modules, enabling you to integrate it smoothly into your family's schedule.
- Our partner companies ensure that course content is closely related to practice and guarantee early contacts to potential employers.

## Objective

Our aim is to help women succeed professionally, in particular women who desire to return to the workforce, to reposition themselves on the job market, or to take on more sophisticated tasks with a higher workload.

## Structure

Participants are updated on the latest concepts and models, for the most relevant management topics. They develop a deep understanding for the current challenges faced when managing organisations as well as when managing individual projects.

In addition to the management modules mentioned above, there will also be an internship, group and individual coaching as well as a range of skills workshops. Each participant's individual change process is supported by a professional coach.

The course itself is structured in modules that total 21 class days spread out over a 12-month period:

- Kick-off Seminar and General Management
- Strategy and International Management
- Marketing
- Human Resources and Leadership
- Finance and Controlling
- Project Management
- Case Study
- Group Coaching
- Skills Workshop

## Admission

Participants must have a degree from a university or advanced technical college, or in some exceptional cases upon approval, an equivalent educational certificate.

## Target group

Women who:

- are motivated to start something new.
- have a university degree.
- took a career hiatus due to family duties.
- would like to return to the workforce in an international environment.
- would like to use their time in Switzerland to get a certificate from a well-known university.
- feel more comfortable participating in the English programme.

**Scholarships may be requested! There are partly sponsored study places available where the tuition fees are reduced up to half of the price.**

# Finance and Controlling Certificate



## The Intensive Executive Programme in Finance for Non-Financials

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

**Dates:** 18.04.2016–30.04.2016

**Duration:** 13 days

E-learning, Coaching, Simulation-/ business game

**Application deadline:** 26.02.2016

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 16'400.–

**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.finance-certificate.ch

## Programme benefits

The role of a manager has become increasingly complex in recent years. Sound knowledge of finance and controlling issues is also imperative for managers without a financial background. This programme will enable you to handle the financial challenges of your area of responsibility in an informed manner. You will be in a position to hold discussions and exchange ideas with your company's finance and controlling experts on an equal footing and exercise your responsibility for the financial success of your area even more competently.

## Objective

You will be able to better assess the financial impact of your management decisions and make a more effective contribution to the financial success of your company. In times of high capital market expectations and intense performance pressure, these skills are decisive at every level of a company.

We offer an innovative mix comprising e-learning, highly interactive in-class modules, and an internationally recognised business simulation, allowing you to benefit from an efficient qualification programme.

Through the application of your new skills in your day-to-day professional activities, you will generate a direct return on investment for your company even during the course of the executive education programme.

## Structure

### eLearning

During a preparatory phase, you will add to your knowledge of the basics of accounting and

financial management as part of comprehensive web-based training courses (WBTs). Here, you will receive support on all issues regarding content through individual e-tutoring and are already in contact with the other course participants via the discussion forum.

### MARGA Business Simulation

The implementation of your acquired knowledge in practice is a fundamental part of this executive education programme. As part of the business simulation, you will deal with complex issues, ranging from the development of a vision to the sustainable generation of returns, and manage all business processes within a company (start before the in-class session – online in groups).

### Content Overview

#### Financial Management I

- Analysis of Key Financial Ratios
- Financial Principles for Drawing up a Business Plan
- Investment Analysis Methods (Static and Dynamic)
- Business Valuation Methods (Substance, Multiples, Discounted Profits, Discounted Cash Flows)
- Evaluation of the Financial Implications of Decisions at Large Companies (Including Product Launch and Optimisation Measures)

#### Accounting

- Balance Sheet – Current and Non-Current Assets
- Balance Sheet – Liabilities and Equity
- Income Statement
- Cash Flow Statement
- Understanding Annual Reports
- Consolidation Issues
- Foreign Currency Translation

### Value Management & Compensation

- Value Added & Performance Measurement
- Capital Allocation
- Compensation Systems

### Financing & Evaluation

- Corporate Financing (Overview, Leverage, Optimal Capital Structure and Costs)
- Debt Financing
- Equity Financing
- Investment Analysis (Pay-back, Net Present Value, Internal Rate of Return)
- Elements of Contemporary Finance Theory
- The Practice of Corporate Valuation

### Auditing

- Demand for Auditing and Control
- Internal Control and Internal Audit (Definition of Internal Audit, COSO Internal Control, Internal Control – Quo Vadis?)
- External Audit Planning and Reporting (Relationship Internal – External Auditing)

### Financial Management II

- Principles of Management Accounting (Introduction, Planning Cycle, Top-Down Objective, Budgeting, Cost Center Planning)
- Costing (Full Absorption Costing, Cost Allocation, Direct Costing, Contribution Margin Accounting, Costing vs. Pricing)

## Admission

No expert knowledge needed.

## Target group

- Manager
- Middle Manager
- Senior Manager

# Finanz- und Controlling-Zertifikat



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

**Daten:** 18.04.2016–24.09.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

E-learning, Simulation/ Planspiel

**Bewerbungsschluss:** 29.04.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 16'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

## Kontakt:

Jasmina Kuratli

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 68

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

[www.finanz-zertifikat.ch](http://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 Top-down-Vorgaben, wertorientierter Führung, Budgetierung und der Analyse von Wertschöpfungsprozessen auseinandersetzen können. Das ist ein nicht delegierbarer Bestandteil der 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 Kleingruppen 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 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)

## Voraussetzungen

Es werden keine Fachkenntnisse vorausgesetzt.

## Teilnehmende

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

# Lehrgang Internal Auditing



LIA 2015/16

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

**Daten:** 02.11.2015–27.01.2016

**Gesamtdauer:** 14 Tage

**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 neuen International Professional Practices Framework (IPPF) von 2015
- 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 und Compliance

### Modul 3

Internal Audit Knowledge Elements

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

### Kursleitung

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

## Seminar-daten 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

## Seminar-daten Lehrgang Internal Auditing 2016/17

- Modul 1 : 24.–27.10.2016
- Modul 2 : 05.–08.12.2016
- Modul 3 : 16.–18.01. sowie 23.–25.01.2017

## 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®.



# Managing Infrastructure Assets



## 7 month part-time programme for integrated asset management solutions

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

**Duration:** 21 days

Transfer project, Simulation-/ business game

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 18'000.–

**Language:** German, English

**ECTS:** 16

### Contact:

Dr. Franziska Hasselmann

Tigerbergstrasse 9, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)78 705 87 39

E | Franziska.Hasselmann@unisg.ch

www.casmiahsg.ch

## Programme benefits

The CAS MIA HSG programme is being formed since 2012 as a response to the global demand for future oriented asset managers. Our international steering committee and team has identified a new role model *asset manager: infrastructure* and related competences. Therefore, CAS MIA HSG graduates will be embedded within a network of driving institutional forces in capacity building in asset management. The programme is accredited by AACSB and EQUIS and up to 16 ECTS can be transferred to executive education programmes at University of St.Gallen.

### Development of Dynamic Capability

CAS MIA HSG graduates transform existing pieces of knowledge and practices in infrastructure asset management into three core competences that are key for dynamic capability in asset management – that is the ability to recombine technologies, processes, and services in changing environments.

### Personal Development & Professional Improvement

CAS MIA HSG graduates will become reflective practitioners – an internationally proven way for continual improvement.

### ISO 55 000/1/2 Compliance & Ready to be financed

CAS MIA HSG graduates will meet the ends intended by ISO 55 000/1/2 and will benefit from our knowledge of how to converge physical and financial asset management practices and concepts.

## Objective

Infrastructure assets – road, rail, water, energy, information, and telecommunication networks – are the backbones of any society. In the 21<sup>st</sup> century, societies face global challenges, including finance gap for infrastructure, complexity of organisational environments, energy transition, digitalization, political and regulatory risks, and technological changes. Managing infrastructure assets (MIA) is identified as a set of management activities that must urgently be adapted to the recent circumstances. Successful participants deliver integrated asset management solutions to address these challenges.

## Structure

### Core courses

Core courses practice the alignment of business functions and tools at three corporate decision-making levels – relevant and appropriate for integrated asset management systems in changing environments. These include among others, Asset Classification and Asset Simulation in combination with Management of Complexity and Technology, Asset Management Planning (ISO 55 000/1/2), General Management (including Finance & Performance), and Asset Health Management.

### Challenge Courses

Challenge courses practice the flexible combination of tools, concepts, and business functions to improve complex organisational situations in infrastructure asset management in view of challenges, such as industry convergence, energy transition or stranding assets.

### Running Case

CAS MIA HSG graduates will continuously refer back to their own working environments.

## Admission

Admission requirements include

- minimum 3 years of work experience in infrastructure asset management and asset management
- a state-approved degree of a university or a college of higher education at Master's level
- application dossier, including CV, a short description of prior experiences in asset management, a letter of support from an organisation, and a short description of 1–3 running case situations

## Target group

The CAS MIA HSG programme is ideal for experienced professionals from a broad range of disciplines with work background in asset and infrastructure asset management. Further, it is ideal for top-management general managers and investment managers that are aiming at employing the asset management system as a driving force in response to challenging environments.

# Global Account Manager Certification Program (GCP)



## Maximise Your Global Customer Business

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

**Dates:** 22.02.2016–23.09.2016

**Duration:** 20 days

**Application deadline:** 31.12.2015

**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](mailto:cgam@unisg.ch)

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

## Programme benefits

GCP is the world's first and only GAM certification programme 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 programme 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:** 30.08.2016–18.05.2017

**Gesamtdauer:** 20 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 12

### 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

### Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer erhalten:

- Aktuelle Kenntnisse als Ergänzung und Vertiefung der bisherigen Erfahrungen aus dem eigenen Praxiseumfeld (PR, Marketing, Corporate Communications usw.) und zusätzliche vertiefte Einblicke in benachbarte, neue Kommunikationsbereiche.
- Wichtige Kenntnisse aus den Bereichen Psychologie und Soziologie sowie Hinweise für deren Umsetzung in die Kommunikationspraxis.
- Erweiterte Kompetenzen in der Zusammenarbeit mit der Organisationsleitung, mit Kunden und spezialisierten Kommunikationsfachleuten zur Gestaltung einer professionellen, 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: Seminaarausweis und Certificate of Advanced Studies (CAS, 12 ECTS-Punkte) der Universität St.Gallen als Abschluss.
- Das CAS Intensivstudium für Kommunikation und Management (12 ECTS) führt zusammen mit dem CAS Intensivstudium für Marketingmanagement (12 ECTS) und einer Diplomarbeit (6 ECTS) zum Diplom Marketing Executive HSG (DAS, 30 ECTS).

## Kursziel

Das Intensivstudium (Certificate of Advanced Studies CAS, 12 ECTS Credits) für Kommunikation und Management IKM an der Universität St.Gallen nimmt diese Herausforderungen

an und bietet die richtigen Weiterbildungs-lösungen. Das IKM gibt Antworten auf die komplexen Fragen der verschiedenen Fachbereiche in der Unternehmenskommunikation. Neben diesem Studium sind im deutschsprachigen Raum kaum Angebote zu finden, welche die Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer auf die Führung einer integrierten Unternehmenskommunikation auf hohem Niveau vorbereitet.

## Studienaufbau

- **Public Relations** mit Themen wie Krisenkommunikation, interne Kommunikation, Financial Relations, Media Relations, interne Kommunikation, Lobbying und Public Affairs, Sponsoring-Kontrolle und Bewertung usw.
- **Marketingkommunikation** wie Erfolgsfaktoren nachhaltig erfolgreicher Werbekommunikation, Marketing gegen den Strom (Querdenken im Marketing), Messen im Kommunikationskonzept, B2B-Kommunikation, Werbung, die Handlungen auslöst.
- **Führungs- und Management-Themen** wie Denken und Handeln in komplexen Kommunikationssituationen, Reputation und Issues Management, Positionierung, Komplexe Change-Prozesse und Disruptive Change, Coaching, Wert der Unternehmenskommunikation, internationale Kommunikation, Communication Controlling, CEO-Kommunikation, Creability Talk.
- **Kommunikationsbereiche übergreifende Themen** wie Kommunikationsethik, visuelle Kommunikation, Online-Communication, das bewegte Bild in der Unternehmenskommunikation, Kommunikationspsychologie und -wahrnehmung, Nachhaltigkeitsberichterstattung, Internationale Kommunikation, rechtliche

Schranken der Kommunikation, Litigation Communication.

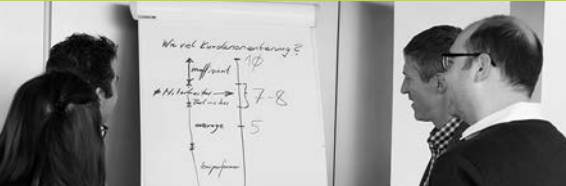
- **4-Tagesblock Markenführung:** Brand Management, Archetypische Markenführung, auditive Markengestaltung, Behavioral Branding, visuelle Markenführung
- **4-Tagesblock Social Media und E-Communication:** Digital Marketing, Corporate Blog als strategischer Kanal, von der digitalen Kommunikationsstrategie zur Geschäftsstrategie, E-Communication im Kommunikationskonzept – Mythen und Stolpersteine.

## Voraussetzungen

### Die unterschätzte Unternehmenskommunikation

Die Ansprüche an die integrierte Kommunikation einer Organisation sind höher denn je und steigen immer noch weiter an. Die zur Verfügung stehenden, vielfältigen Kommunikationsmöglichkeiten on- und offline, ihre Kombinationen, die steigenden Anforderungen unterschiedlicher Anspruchsgruppen national und international in anspruchsvollen Kommunikationssituationen führen dazu, dass sich laufend verschiedene Kommunikationsfachdisziplinen neu entwickeln. Die bisherigen Trennungen zwischen Marketingkommunikation und Public Relations, zwischen klassischer, printbasierter Kommunikation und Kommunikation in sozialen Medien verschwinden immer mehr. Kommunikationsempfänger unterscheiden nicht. Sie nehmen nur noch Unternehmenskommunikation auf unterschiedlichen Kanälen wahr und reagieren darauf ... oder eben auch nicht.

# Intensivstudium für Einkaufsleiter



## Weiterbildung für ein strategisches und kundenorientiertes Supply Management

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

**Gesamtdauer:** 18 Tage

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 14'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Kontakt:**

Jasmin Farouq

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 75 70

E | jasmin.farouq@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 nächste Durchführung startet im Herbst 2017.**

## Teilnehmende

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

# Marketing- und Kunden- Management im B2B- Geschäft



## 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, was 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

Frühjahr: 25.–29. April 2016

### Modul 2

Excellence in Key Account Management

Winter/Frühjahr 2016:

Modul 1: 02.–04. Februar 2016

Modul 2: 15.–17. März 2016

Modul 3: 12.–14. April 2016

oder

Herbst/Winter 2016

Modul 1: 06.–08. September 2016

Modul 2: 25.–27. Oktober 2016

Modul 3: 06.–08. Dezember 2016

### Modul 3

Internationaler Vertrieb im B2B-Geschäft  
Dauer: 5 Tage

Herbst: 14.–18. November 2016

## 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.

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

**Daten:** 02.02.2016–08.12.2016

**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 71 72

E | julius.schroeder@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch

# St.Galler Intensivstudium für Marketingmanagement



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

**Daten:** 26.01.2016–07.07.2016

**Gesamtdauer:** 18 Tage  
Abschlussarbeit

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 12

**Kontakt:**

Doris Maurer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 28 55

E | doris.maurer@unisg.ch

www.ifm.unisg.ch/weiterbildung

## Kundennutzen

In 6 Studienblöcken à 3 Tage verteilt über 6 Monate eignen sich die Teilnehmenden neueste Erkenntnisse und Entwicklungen im Marketing sowie innovative Konzepte an. Zusätzlich werden sie dabei unterstützt, das Gelernte noch während des Intensivstudiums auf ihr Unternehmen zu transferieren.

Mit dem erfolgreichen Studium erwerben die Teilnehmenden ein anerkanntes Certificate of Advanced Studies (CAS)-Zertifikat (12 ECTS). Dieses kann vollumfänglich in ein Weiterbildungsdiplom HSG (DAS) integriert werden, und zwar mit Besuch des «St.Galler Intensivstudiums für Kommunikation und Management» zum Weiterbildungsdiplom «Marketing Executive HSG» oder mit Besuch des «St.Galler Intensivstudiums für Verkaufsmanagement» zu einem Weiterbildungsdiplom «Vertriebsleiter HSG».

## Kursziel

Das Intensivstudium verfolgt das Ziel, Teilnehmende mit aktuellem Wissen, neuen Kompetenzen und innovativen Methoden im Marketingmanagement weiterzubilden. Die Teilnehmenden erhalten eine strategische Managementperspektive auf das Marketing: Auf Basis des Zusammenspiels von Marketing, Verkauf und Innovation legt das Studium die Grundlagen für eine marktgerichtete und marktgerechte Unternehmensführung. Nach dem Studium sind die Teilnehmenden in der Lage, Prioritäten im Marketingmanagement zu definieren sowie selbstständig Marketingkonzepte zu erstellen und umzusetzen. Ferner sind sie mit Innovationen und aktuellen Entwicklungen im Marketing vertraut und fähig, die Effektivität und Effizienz von Marketingmassnahmen sicherzustellen.

Ziel dieses Intensivstudiums ist es nicht, lediglich unterschiedliche Teilgebiete des Marketings zu vertiefen. Vielmehr werden die Teilnehmenden befähigt, die Fragestellungen in ihrer Gesamtheit zu erfassen und praxisorientierte Lösungen gemeinsam mit den Referenten und den anderen teilnehmenden Führungskräften zu entwickeln.

## Studienaufbau

### Modul 1: Marktorientierte Strategien für profitables Wachstum

Marktorientierte Grundausrichtung des Unternehmens, strategisches Marketing, aufgabenorientierter Ansatz, Kundenakquisition und -bindung, Markteinführung von Innovation und Leistungspflege.

### Modul 2: Marketing Intelligence

Umwelt- und Branchenanalyse, Konkurrenz- und Kundenanalysen, Länderanalysen im globalen Marketing, internationales Konsumentenverhalten, Trenderkennung, qualitative und quantitative Marktforschungsmethoden, Kundenzufriedenheitsbefragungen.

### Modul 3: Leistungs- und Kundenmanagement

Strukturieren von Leistungen, Kommunikation und Kommerzialisierung von komplexen Leistungen, Standardisierung vs. Differenzierung, Herausforderungen im Vertrieb, Key Account und Global Account Management, Verkaufskomplexität, Customer Relationship Management.

### Modul 4: Brand Management und Digitales Marketing

Strategische Markenführung, Global Branding, Markenarchitektur, -erweiterung und -allianzen, Behavioral Branding, Kommunikationskonzepte, Reales Marketing, Kontaktpunkte in der Kundenkommunikation, Social Media Management.

### Modul 5: Distribution und Preis

Rolle des Internets als Distributions- und Kommunikationskanal, Management von Mehrkanalsystemen, Marketingkooperationen, Statische und dynamische Preisstrategien, Preisdifferenzierung und nichtlineare Preisgestaltung, Preisbildung für Innovation, internationales Preismanagement, Preiskalkulation und Preiscontrolling, Rabattgestaltung und Preistaktik, Preiskommunikation, Preispsychologie.

### Modul 6: Marketing Performance Management

Marketingcontrolling, effizientes und effektives Marketing, Wirkungsausweis des Marketings (Return on Marketing), strategisches Marketingcontrolling, Werbe- und Kommunikationscontrolling, Controlling von Online-Marketing und Social Media, Marketingcockpit.

## Teilnehmende

Das berufsbegleitende Intensivstudium richtet sich an Führungs- und an Nachwuchskräfte mit Marketing-, Management-, Kommunikations- und Verkaufsfunktionen aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen (z.B. Produktmanagement, Marketing-Kommunikation, Sponsoring, digitales Marketing, Zielgruppenmanagement, Marktforschung, Distributionsmanagement, Verkaufsleitung) sowie selbstständige Unternehmer und Berater.

# St.Galler Intensivstudium für Verkaufsmanagement



## Weiterbildung für ein innovatives und professionelles Verkaufsmanagement

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

**Daten:** 06.10.2015–31.03.2016

**Gesamtdauer:** 18 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 12

### **Kontakt:**

Julius Schröder

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 72

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

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

## Kundennutzen

An 18 Präsenztagen, verteilt über 6 Monate, eignen sich die Teilnehmenden neueste Erkenntnisse und Entwicklungen im Vertrieb an und befassen sich mit bewährten Vertriebskonzepten aus anwendungsorientierter Forschung und Praxis. Mit flankierenden Projekten wenden die Teilnehmenden die relevanten Inhalte bereits auf ihr Unternehmen an.

## Kursziel

Das Intensivstudium vermittelt aktuelle Konzepte, Methoden und Anwendungen im Vertrieb. Es befähigt die Teilnehmenden, den Vertrieb in Unternehmen proaktiv zu führen und zu professionalisieren. Damit konzentriert sich das Intensivstudium auf den wichtigsten Zugang von Unternehmen zu ihren Kunden – den persönlichen Verkauf, besonders im Bereich des B2B- oder Industriemarketing. Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit des Unternehmens wirksam in die Interaktion mit Kunden zu bringen und damit potenzielle Geschäfte auch zu realisieren. Vorgänger dieses konzentrierten Studiums war das Diplom «Vertriebsleiter HSG», ein breiter Diplomlehrgang mit 36 Studientagen. Der neue Lehrgang von 18 Tagen konzentriert sich nur auf den Vertrieb. Durch die Kombination dieses Intensivstudiums mit jenem für Marketingmanagement lässt sich gezielter dem Bedarf der Lernenden entsprechen und gleichzeitig eine integrierte und umfassende Weiterbildung gestalten.

## Studienaufbau

### **Module dieses Intensivstudiums sind:**

Modul 1: Spitzenleistungen im Vertrieb

Modul 2: Kundengruppen differenziert bearbeiten

Modul 3: Verkaufsprozesse wirksam gestalten

Modul 4: Wachstum mit dem Vertrieb

Modul 5: Führung von Vertriebsmitarbeitern und der Verkaufsorganisation

Modul 6: Vertriebsperformance

### **Seminar dates:**

Modul 1: 06.–08. Oktober 2015

Modul 2: 03.–05. November 2015

Modul 3: 01.–03. Dezember 2015

Modul 4: 12.–14. Januar 2016

Modul 5: 09.–11. Februar 2016

Modul 6: 29.–31. März 2016

## Teilnehmende

Das berufsbegleitende Intensivstudium richtet sich an Führungs- und an Nachwuchskräfte mit Marketing-, Management-, Kommunikations- und Verkaufsfunktionen aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. In diesem Lehrgang steht die Gruppe der Führungskräfte im Verkauf im Vordergrund. Ebenso sind die Erkenntnisse wichtig für Verantwortliche in Marketing und Kommunikation, die den Vertrieb wirksam unterstützen. Wir konzentrieren uns auf den anspruchsvollen Verkauf, wie er im (internationalen) Business-to-Business- oder Industriegeschäft üblich ist.

# Berufliche Vorsorge



## Kundennutzen

Der postuniversitäre Lehrgang «Berufliche Vorsorge» befähigt Sie, die anspruchsvollen Aufgaben im Bereich der beruflichen Vorsorge verantwortungsvoll, leistungsorientiert und sachgerecht auszuführen.

Die berufliche Vorsorge ist in ein weites Feld eingebettet. Den rechtlichen Rahmen bilden das BVG sowie zahlreiche Reglemente zu unterschiedlichen Teilgebieten. Wichtig sind auch die Beziehungen zu den anderen Sozialversicherungen (AHV, IV und UV) und die sich stellenden Koordinationsfragen. Neben dem Bezug zum Steuerrecht wird auch die Governance thematisiert.

Ein zweiter Schwerpunkt des Zertifikatslehrgangs liegt im finanzökonomischen und versicherungsmathematischen Bereich. Im Zentrum stehen die Kapitalanlage und die Anlagensegmente. Erfahrene Praktiker vermitteln Strategie und Taktik im Anlagebereich. Auch die Bewertung der Verpflichtungen und deren zentrale Einflussgrößen werden erläutert und mit zahlreichen Praxisbeispielen und Case Studies unterlegt.

## Kursziel

Sie kennen die strukturellen Grundlagen und rechtlichen Rahmenbedingungen der beruflichen Vorsorge und verstehen relevante finanzökonomische und versicherungsmathematische Aspekte.

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

**Daten:** 29.08.2016–17.03.2017

**Gesamtdauer:** 15 Tage

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen / Scuol / Konolfingen, 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/de/weiterbildung

## Studienaufbau

### Modul 1

29.08.–02.09.2016, Kurhotel Oberwaid, St.Gallen

- Rechtliches und ökonomisches Umfeld
- Organisation der beruflichen Vorsorge
- Fragen der Governance
- Blick auf die Leistungen der Vorsorgeeinrichtungen

### Modul 2

14.–18.11.2016, Hotel Belvedere, Scuol GR

- Vermögensanlage
- Leistungen in der beruflichen Vorsorge
- Rechtliche und ökonomische Herausforderungen

### Modul 3

13.–17.3.2017, Schloss Hünigen, Konolfingen BE

- Finanzierung
- Risikofähigkeit
- Strategische Steuerung
- Compliance
- Case Studies

### Faculty

Prof. Dr. Ueli Kieser, Universität St.Gallen  
Dr. oec. HSG Roger Baumann, Gründungspartner c-alm AG, eidg. dipl. Pensionsversicherungsexperte, Lehrbeauftragter an der Universität St.Gallen

## Voraussetzungen

Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte (Geschäftsführung, oberes und mittleres Kader) im Bereich der beruflichen Vorsorge. Die Teilnehmenden verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium. In Ausnahmefällen können auch Personen mit langjähriger spezifischer Berufserfahrung zugelassen werden.

### Bestellung Broschüre

cas-irp@unisg.ch

## Teilnehmende

- Mitarbeitende von Vorsorgeeinrichtungen (Geschäftsführung, oberes und mittleres Kader)
- Aufsichtsbehörden
- Mitarbeitende von Revisionsgesellschaften mit Tätigkeit in der beruflichen Vorsorge
- Anwältinnen und Anwälte
- Angehörige von Gerichten
- Personen aus dem Beratungsbereich (Rechtsschutzversicherungen, spezialisierte Beratungsfirmen)



# Compliance Management (CM-HSG)



## Kundennutzen

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.

## Kursziel

Im Modul Compliance-Management 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 Modul Compliance-Recht will für compliance-spezifische Risiken sensibilisieren. Es werden die in der Unternehmenspraxis relevanten rechtlichen Fragestellungen rund um Compliance behandelt.

Das Modul Compliance-Kultur 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: Compliance-Management – Prozesse und Organisation**

Policy, Prozess und Organisation, Controlling und Enforcement, Compliance und Nachhaltigkeit, IT Compliance, Compliance aus Sicht der Governance und des Risikomanagements, Compliance aus Sicht der Revision.

### **Modul: Compliance-Recht – Compliance-orientiertes Wirtschaftsstrafrecht**

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

### **Modul: Compliance-Kultur – Prävention und Führung**

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 bei freien Plätzen möglich. Jedes der drei Module findet jährlich statt.

### **Einzelmodule**

Die Module 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.

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

**Daten:** 11.04.2016–11.11.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

**Bewerbungsschluss:** 29.02.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 12'000.–

**Einzelmodul:** CHF 4'000.–

**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/cm

# Fachausbildung Haftpflicht- und Versicherungsrecht



## II. Durchführung

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

**Daten:** 07.09.2016–10.06.2017

**Gesamtdauer:** 16 Tage

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

**Preis:** CHF 14'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Doris Baumgartner  
Bodanstrasse 4, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 24 24

E | cas-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  
07.–09.09.2016, Kartause Ittingen, Warth  
Grundlagen der vertraglichen und ausservertraglichen Haftung; System der Sozialversicherungen; Beiträge und Leistungen; Einführung in die Privatversicherung

**Modul 2** | Invalidität  
09.–11.11.2016, Oberwaid, 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  
15.–17.02.2017, Seerose Resort, Meisterschwanden  
Zurechnung und Berechnung des Schadens infolge Körperverletzung; Schadenersatzbemessung und Genugtuung; einzelne Zweige der Privatversicherung; Unfallanalyse

**Modul 4** | Tod und Koordination  
05.–07.04.2017, Schloss Böttstein, Böttstein  
Versicherungsleistungen und Haftpflichtansprüche im Todesfall; Koordination zwischen Versicherungs- und Haftpflichtleistungen; Haftpflicht mehrerer und Verjährungsfragen; steuerliche Aspekte

**Modul 5** | Verfahren – Leistungsänderung  
07.–10.06.2017 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



## 4. Durchführung

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

**Daten:** 26.10.2016–30.06.2017

**Gesamtdauer:** 15 Tage

Simulation/ Planspiel

**Veranstaltungsorte:** Ittingen/ Nottwil/ Konolfingen/ Flüeli-Ranft/ St.Gallen, 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 1 | Überblicksmodul**  
26.–28.10.2016, Kartause Ittingen, Warth  
Einführung in arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte des Personalwesens sowie in die Grundlagen der Gesprächsführung.

**Modul 2 | Arbeitsrecht**  
11.–13.01.2017, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil  
Arbeitsrechtliche Schwerpunktthemen aus der HR-Praxis wie Arbeitszeit, Lohnfortzahlung, Datenschutz, Freistellung, Kündigungsschutz, Massentlassung, Arbeitszeugnis, öffentliches Personalrecht etc.

**Modul 3 | Versicherung und Unternehmen**  
08.–10.03.2017, Schloss Hünigen, Konolfingen  
Sozialversicherungsrecht, Privatversicherungsrecht und Haftungsfragen in Unternehmen.

**Modul 4 | Kommunikation und schwierige Gespräche**  
03.–05.05.2017, Paxmontana Jugendstil-Hotel, Flüeli-Ranft  
Schwierige Inhalte vermitteln, Stolpersteine in Gesprächen, Betroffenheit/Emotion, Rolle/Verantwortung, Kommunikation effizient und hilfreich gestalten, Konflikte deeskalieren.

**Modul 5 | Case Studies**  
28.–30.06.2017, WBZ-HSG, St.Gallen  
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, Leitungsteam Ombudsstelle, 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 %.



## 4. Durchführung

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

**Daten:** 01.03.2016–01.12.2016

**Gesamtdauer:** 17 Tage  
Simulation / Planspiel

**Bewerbungsschluss:** 01.02.2016

**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** | Einführung in das systemische und mediative Konfliktverständnis  
01.–04.03.2016, WBZ-HSG, St.Gallen  
Theorie und Praxis der Entstehung, Funktion und Lösung von Konflikten; Analyse von Konflikten; Entwicklung von Lösungsstrategien im Führungsalltag.

**Modul 2** | Die Kraft der Emotionen nutzen; von der Konfrontation zur Kooperation führen  
11.–13.05.2016, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil  
Einführung in unterschiedliche Konfliktlösungsmethoden; Rolle der Emotionen in Konflikten; Einführung in ein strukturiertes Moderationsmodell; konstruktive Klärung und Verständnis der eigenen «Rolle» als Führungskraft.

**Modul 3** | Mediation und mediatives Handeln  
15.–17.06.2016, Kartause Ittingen, Warth  
Grundlagen der Mediation; Unterschiede zwischen Mediation und mediativem Handeln; Anwendungsmöglichkeiten, Chancen und Grenzen.

**Modul 4** | Praxis und Reflexion des mediativen Führungshandelns  
14.–16.09.2016, Hotel Säntispark, Abtwil  
Verknüpfung von systemischen Denkmodellen mit praktischem mediativem Handeln; Konfliktlösung mit einzelnen Mitarbeitenden, in Teams oder grösseren Organisationseinheiten; Körpersprache entschlüsseln.

**Modul 5** | Management, Konfliktlösung und Führung von Organisationen  
28.11.–1.12.2016, WBZ-HSG, St.Gallen  
Management, Konfliktlösung und Führung von Unternehmen und Organisationen mit ihren Subsystemen; Rolle, Funktion und eigene Wirkung als Führungskraft; Lehren aus der

Konfliktlösung für die Organisation; welche Erkenntnisse können Organisationen aus Konfliktsituationen ziehen.

## 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



## 3. Durchführung

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

**Daten:** 31.03.2016–11.02.2017

**Gesamtdauer:** 15 Tage

**Veranstaltungsorte:** Konolfingen / Olten / 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, Verwaltung und Staatsanwaltschaft, Richterinnen und Richter sowie Gerichtsschreiberinnen und Gerichtsschreiber, sich mit strafprozessualen Fragen vertieft auseinanderzusetzen. Die Teilnehmenden werden für unterschiedliche Problemstellungen der verschiedenen Verfahrensstadien sensibilisiert und sind in der Lage, komplexe strafprozessuale Fragestellungen effizient zu bearbeiten.

## Kursziel

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

## Studienaufbau

**Modul 1** | Einführung und Grundlagen  
31.03.–02.04.2016, WBZ-HSG, St.Gallen  
Erster Angriff aus Sicht der Strafverfolgungsbehörden, Verteidigung (u.a. Anwalt der ersten Stunde), Opfer, Spezialvertiefung

**Modul 2** | Zwangsmassnahmen  
09.–11.06.2016, Jugendstil-Hotel Paxmontana, Flüeli-Ranft  
Untersuchungs- und Sicherheitshaft, Durchsuchungen, Siegelung, Beschlagnahme, geheime Überwachungsmaßnahmen, Spezialvertiefung

**Modul 3** | Beweis  
01.–03.09.2016, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil  
Einvernahmen (u.a. Technik und Taktik), Aussagepsychologie, forensische Psychiatrie, Spezialvertiefung

**Modul 4** | Verfahrensarten  
17.–19.11.2016, Hotel Säntispark, Abtwil  
Hauptverfahren (u.a. Auftreten vor Gericht, Kunst der Replik), besondere Verfahren, Rechtsmittelverfahren, Spezialvertiefung

**Modul 5** | Fälle  
09.–11.02.2017, Kartause Ittingen, Warth  
Praktische Fallbearbeitung

## Faculty

Prof. Dr. Marcel Alexander Niggli, Professor für Strafrecht und Rechtsphilosophie, Universität Freiburg

Dr.iur. Patrick Guidon, Präsident der Strafkammer des Kantonsgerichts St.Gallen, Lehrbeauftragter Universität St.Gallen

## Voraussetzungen

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

## Bestellung Broschüre

cas-irp@unisg.ch

## Teilnehmende

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

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



## 10. Durchführung

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

**Daten:** 07.03.2016–10.03.2017

**Gesamtdauer:** 25 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.01.2016

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 17'000.–

**Einzelmodul:** CHF 4'000.–

**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 5 Module à 5 Tage (3 Pflicht- und 2 Wahlmodule).

Pflichtmodule:

- Unternehmen und Struktur (Gesellschaftsrecht)
- Unternehmen und Marktpartner (Vertragsrecht)
- Unternehmen und Mitarbeitende (Arbeits-/Sozialversicherungsrecht)

Wahlmodule:

- Corporate Governance
- Immaterialgüterrecht und Wettbewerbsrecht
- Kapitalmarktrecht und Recht der Unternehmensnachfolge
- Sanierungsrecht und Verfahrensrecht
- Wirtschaftsverwaltungsrecht
- Steuerrecht

### HSG-Diplom

Zusätzlich wird ein auf dem Zertifikat aufbauender Diplomabschluss angeboten. Dazu sind insgesamt weitere 4 Module à 5 Tage zu absolvieren.

### 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 Module 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)



## 6. Durchführung 2016/17

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

**Daten:** 30.05.2016–28.10.2017

**Gesamtdauer:** 20 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 19'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 12

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Nadja Barthel M.A.

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; Wertsteigerung; 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. Dies 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 1997 in St.Gallen absolviert haben. Die Universität St.Gallen freut sich sehr über ihre Absolventen, die für eine Weiterbildung an ihre Alma Mater zurückkehren.



## Certificate of Advanced Studies (CAS): Certified Learning Professional – HSG

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

**Daten:** Flexibler Einstieg

**Gesamtdauer:** 13 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 9'500.–

**Einzelmodul:** CHF 1'590.– bis 1'890.–

**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 Corporate Learning und sind in der Lage, diese zu bewältigen. Sie können von 5 aus 10 Vertiefungsmodulen (à 1½ Tage) frei wählen. 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 Entwicklungsportfolio erfolgreich umsetzen – begleitet durch individuelles Coaching.

## Studienaufbau

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und umfasst die Teilnahme an verschiedenen scil-Seminaren sowie die Umsetzung eines Entwicklungsportfolios. Die detaillierten Inhalte und Lernziele der einzelnen Module können Sie den Beschreibungen der scil-Seminare 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

- 2 Basismodule (à 2 Präsenztage): Hier werden grundlegende Konzepte, Vorgehensweisen und Begrifflichkeiten eingeführt.
- Standortbestimmung und Kompetenzeinschätzung nach dem Besuch der Basismodule
- 5 Vertiefungsmodule (à 1½ Präsenztage): Hier können Sie frei aus 10 Modulen auswählen.
- programmbegleitendes Entwicklungsportfolio
- Abschlusscoaching mit Peers
- Online Learning Community: Hier erhalten Sie von uns regelmässig News aus der Welt des Corporate Learning sowie Austausch- und Interaktionsmöglichkeiten mit den Peers aus Ihrem Programm und unseren Alumnis.
- 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

Unser Angebot richtet sich an Learning Professionals (Akteure, welche die Kompetenzentwicklung von Lernenden direkt oder indirekt unterstützen) mit verschiedenen Aufgabenprofilen.

Beispiele: (Weiter-)Bildungsmanager, Programmverantwortliche, Personalentwickler/innen, Trainer/innen, Learning & Development-Experten, Fach- und Führungskräfte für interne Trainings und Seminare.



# Certified Global Negotiator (CGN-HSG)



## Verhandeln für Führungskräfte 5. Durchführung

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

**Daten:** 07.11.2016–29.09.2017

**Gesamtdauer:** 23 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.08.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 18'400.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch, Englisch

**ECTS:** 15

### 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 Teilnehmenden 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

Teilnehmende 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 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
- 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 gemäss Eingangsdatum berücksichtigt.

## Voraussetzungen

Führungsposition und Verhandlungspraxis sowie mindestens zehn Jahre Berufserfahrung.

## Teilnehmende

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



## People Management – zukunftsgerichtet und evidenzbasiert

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

**Daten:** 12.11.2015–02.06.2016

**Gesamtdauer:** 12 Tage

E-Learning, Coaching

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 12'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 10

**Kontakt:**

Beate Schönsee

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 70

E | beate.schoensee@unisg.ch

www.ifpm.unisg.ch/hr-seminare

## Kundennutzen

Wir leben in einer Zeit, in der Kapital zum billigen Produktionsfaktor wird, aber gleichzeitig aufgrund demografischer und politischer Entwicklungen ausgebildete und motivierte Mitarbeiter zur Mangelware werden.

In dieser Situation wird immer deutlicher, wer im Unternehmen die Wertschöpfung massgeblich mit beeinflusst: das Human Resources Management! Doch die Wahrnehmung in der betrieblichen Realität ist oft eine andere, denn Human Resources Management wird nicht selten verkleinert, ausgelagert oder auf Eliteeinheiten wie «Talent Management» reduziert. Mitschuld an dieser Entwicklung ist die in vielen Trendberichten bemängelte Kompetenzlücke: Gesucht, aber nicht gefunden werden HR-Manager mit ebenso analytischen wie sozialen Fähigkeiten, die zu strategischen Partnern werden.

## Kursziel

Ziel dieses Zertifikatskurses ist, HR-Manager mit den notwendigen Kompetenzen auszurüsten, damit sie als gleichberechtigte Partner am Tisch der strategischen Entscheide ihren aktiven Beitrag leisten können. In vier Modulen lernen Sie:

1. wie Human Resources Management entscheidend zur Wertschöpfung in modernen Unternehmen beiträgt;
2. wie Sie Investitionsprojekte in der Sprache der obersten Unternehmensführung kommunizieren und verkaufen können;
3. wie Sie durch HR-Evidence «harte Fakten und Zahlen» produzieren und wie Sie mit diesen Zahlen die HR-relevante Seite des Unternehmens greifbar machen;
4. wie moderne Führungskompetenzen Personalmanagement ergänzen und unterstützen.

## Studienaufbau

### Modul 1: HR Value Creation Strategy (3 Tage)

HR schafft Kernkompetenzen. In diesem Modul lernen Sie, wie positives Personalmanagement zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil des Unternehmens wird.

- Grundlagen und Instrumente des positiven Personalmanagements
- Pull: Talentierte Mitarbeiter anziehen und motivieren
- Push: Hochleistungsteams schaffen
- Combine: Mit Human- und Sozialkapital zur wissensbasierten Organisation werden

### Modul 2: HR Agenda Setting (3 Tage)

HR nimmt Einfluss. In diesem Modul lernen Sie, CEOs und CFOs von Ihren Ideen zu überzeugen.

- Boardroom Talk – Trends und Sprache des strategischen Managements verinnerlichen
- Strategic Investment – den Wert der Humankapitalinvestition darstellen
- Power Play – Ideen durchsetzen und verkaufen

### Modul 3: HR Evidence (3 Tage)

HR basiert auf klaren Fakten. In diesem Modul lernen Sie, evidenzbasiert Zahlen für die Analyse und Evaluation von Massnahmen des positiven Personalmanagements zu schaffen.

- Get the Evidence – Probleme erkennen, Fakten finden, gute von schlechter Evidenz unterscheiden
- Produce the Evidence – Fakten selbst produzieren, richtig messen, richtig evaluieren
- Analyse This – Statistische Datenanalyse durchführen

### Modul 4: HR Leadership (3 Tage)

In diesem Modul lernen Sie, Führungsinstrumente und eine Führungskultur zu entwickeln.

- Effektive Führungsformen
- Leadershipinstrumente – die richtigen Führungswerkzeuge auswählen und verankern
- Leadershipkultur – entwickeln, messen, fördern

Alle Module bestehen aus einem dreitägigen Präsenzunterricht an der Universität St.Gallen und werden durch ein begleitetes Selbststudium ergänzt. Das Zertifikat wird mit einem «Value Creation Fieldbook» abgeschlossen.

Seminar-daten: 4 Module zwischen November 2015 und Juni 2016; genaue Termine und Orte vgl. Website zum Programm: [www.ifpm.unisg.ch/hr-seminare](http://www.ifpm.unisg.ch/hr-seminare).

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

Prof. Dr. Antoinette Weibel  
sowie weitere Dozierende

## Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte mit mehrjähriger Erfahrung, die sich mit Personalfragen auf strategischer Ebene beschäftigen.

# Sportmanagement- Programm



## Kundennutzen

Mit dem flexibel aufgestellten Zertifikatsstudienprogramm kann die Universität St.Gallen den gestiegenen Anforderungen an die Sportmanagerausbildung von heute begegnen. Nach erfolgreicher Absolvierung des Studiums erhält der Teilnehmer das Werkzeug, um Sportmarketingaktivitäten zu initiieren, koordinieren und auszuführen. Zudem lernt er, die Führungsprinzipien aus dem Sport in die Wirtschaft zu übertragen sowie die jeweiligen Erwartungen und Ziele von Anspruchsgruppen von Sportorganisationen zu managen. Er kann Sportorganisationen in finanzwirtschaftlichen Themenstellungen beraten und schliesslich auch die eigene Sportunternehmung planen.

Weitere Mehrwerte des Programms sind:

- Profitieren von einem starken und internationalen Netzwerk, bestehend aus Führungskräften aus Sport und Wirtschaft
- Fliessender Übergang vom Sport in die Wirtschaft bzw. in eine wirtschaftsnahe Tätigkeit
- Abschluss von weltweit renommierter Wirtschaftshochschule

## Kursziel

Der C.A.S. Sportmanagement liefert einen Einblick für den Sportler in die Managementwelt und für den Manager eine Einführung in die Betriebswirtschaftslehre des Sports. Nach Bestehen aller Modul- und Abschlussarbeiten verleiht die Universität St.Gallen den Grad des «Certificate of Advanced Studies in Sports Management».

## Studienaufbau

4 Hauptmodule, die in 18 Präsenztage in 4 Blöcken zu absolvieren sind.

**Modul 1** | Führung von Unternehmen  
21.03.–24.03.2016, St.Gallen

**Modul 2** | Operatives Sportmanagement  
25.04.–29.04.2016, Gelsenkirchen-Schalke

**Modul 3** | Sportmarketing  
23.05.–26.05.2016, Gelsenkirchen-Schalke

**Modul 4** | Sportunternehmertum  
12.07.–16.07.2016, St.Gallen

## Voraussetzungen

Aufnahmekriterien sind ein anerkannter (Fach-)Hochschulabschluss oder mehrjährige Erfahrung im professionellen Sport bzw. in einer Führungsposition in einem sportnahen Berufsfeld. Schliesslich muss sich der Bewerber einem Eignungsverfahren erfolgreich stellen.

Dieses besteht aus einem eigens verfassten Motivationsschreiben, in welchem der Bewerber seine besondere Eignung und Motivation zur Teilnahme am Zertifikatsprogramm zum Sportmanager aufzeigt. Darüber hinaus muss der Bewerber zwei Referenzen einreichen. Über die Zulassung und über Ausnahmen im Einzelfall entscheidet die Studienleitung.

## Teilnehmende

Die Ausbildung zum zertifizierten Sportmanager richtet sich an aktive und frühere Sportler, die ihre Zukunft in sportnahen Unternehmen suchen. Darüber hinaus sollen Persönlichkeiten, die auf nationaler und internationaler Ebene in sportbezogenen Arbeitsfeldern, so z.B. bei sportnahen Wirtschaftsunternehmen, professionellen Sportvereinen, Sportverbänden und sonstigen Sportorganisationen, tätig sind oder tätig werden wollen, adressiert werden.

Zu den bisherigen Teilnehmern zählen:

- Ehemalige und aktive Spitzensportler
- Führungskräfte innerhalb von Sportorganisationen und -institutionen
- Führungskräfte in sportnahen Berufen
- Selbstständige Unternehmer

**Anbieter:** FCI-HSG – Forschungsstelle für Customer Insight

**Daten:** 21.03.2016–16.07.2016

**Gesamtdauer:** 18 Tage

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen, Schweiz;  
Gelsenkirchen, Deutschland

**Preis:** EUR 14'950.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

### Kontakt:

Thomas Kochanek, MBA  
Bahnhofstrasse 8, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 21 33  
E | thomas.kochanek@unisg.ch  
www.fci.unisg.ch/executiveeducation



## Improving your Self-, Team- and Organisational Leadership

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

**Dates:** 12.09.2016–21.01.2017

**Duration:** 12 days

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 19'300.–

**Language:** English

**ECTS:** 10

**Contact:**

Nicole Stambach

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41(0)71 224 23 70

E | nicole.stambach@unisg.ch

www.ifpm.unisg.ch

## Programme benefits

Strengthen your leadership competence holistically and based on the latest research results. Learn about innovative approaches to reach self-awareness of your leadership responsibility. Work actively on improving your efficiency in self-, team- and organisational leadership with the assistance of experienced coaches.

## Objective

Lead your organisation and your team to high performance! Only few organisations reach their full potential and manage to achieve high performance of each employee and the whole organisation. Essential components of successful leadership are the correct way of leading the overall organisation and the team, inspiration of employees and effective self-management. This program, therefore, conveys practical strategies and instruments on different levels:

- Leadership with energy and focus (Overview)
- Individual: Leader's personality and skills
- Team: High performance teams and team diversity
- Organisation: Strategic Leadership

Based on this, you work on your personal leadership profile, tailored to your area of responsibility. You are actively supported by experienced coaches to select and implement suitable measures.

## Structure

We focus on developing your specific leadership «know-how» by actively working on your individual competencies. Besides individual and team-based exchange of leadership experiences, you will learn essential leadership concepts, instruments and practice examples.

The following focal points are set for a holistic development of your personal leadership competence, completed by an individual leadership-coaching.

**Module 1: Leading with Energy & Focus:**

- Crucial steps towards a high-performance organisation
- Mobilizing energy in organisations
- Overcoming the acceleration trap
- Effective and inspirational leadership
- Self-leadership – overcoming busyness

**Module 2: Leader's Personality and Skills:**

- Leader characteristics
- Personal values
- Emotional intelligence
- Exhaustion of your personal potential

**Module 3: High Performance Teams and Team Diversity:**

- Leading high performance teams
- Case studies
- Practical team concepts

**Module 4: Strategic Leadership:**

- Leading sustainable and innovative
- Leading change
- Managing culture and organisational identity

**Transfer Coaching:**

Coaching during the training is supporting practice transfer in each module.

**Dates:**

4 modules between September 2016 and January 2017; for specific places and times see: [www.ifpm.unisg.ch](http://www.ifpm.unisg.ch)

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

Prof. Dr. Heike Bruch,  
Dr. Jens Maier,  
and others

Practice coaches support the transfer for practical use.

## Target group

- Middle Management
- Top Management
- Entrepreneur
- HR Manager

# St.Galler Leadership-Zertifikat



## Führungskompetenz ganzheitlich stärken

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

**Daten:** 04.04.2016–28.10.2016

**Gesamtdauer:** 13 Tage

**Bewerbungsschluss:** 01.04.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, 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@unisg.ch

www.leadership-zertifikat.ch

## Kundennutzen

Stärken Sie Ihre Führungskompetenz ganzheitlich und basiert auf neuesten 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.

## Kursziel

Führen Sie Ihr Unternehmen und Ihr Team 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 Organisation und des Teams, Inspiration der Mitarbeiter und effektives Selbstmanagement. In diesem Programm werden daher praktische Strategien und Instrumente auf verschiedenen Ebenen vermittelt:

- Führung mit Energie und Fokus (Übersichtsmodul)
- Person: Leadership-Persönlichkeit und -Skills
- Team: High Performance Teams und Team Diversity
- Organisation: Strategic Leadership

Auf allen diesen Ebenen arbeiten Sie an Ihrem persönlichen, auf Ihren Verantwortungsbezug bezogenen Leadership-Profil und werden 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.

Folgende Schwerpunkte werden für die ganzheitliche Steigerung von Führungskompetenz gesetzt und es wird ein begleitendes Leadership-Coaching angeboten:

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

- Schritte zur Hochleistungsorganisation
- Mobilisierung der Energie im Unternehmen
- Vermeidung der Beschleunigungsfalle
- Effektive und inspirierende Führung
- Selbstführung – Business überwinden, Fokus fördern
- St.Galler Leadership-Tag

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

- Persönlichkeitsmerkmale von Leadern
- Persönliche Werte
- Emotionale Intelligenz
- Ausschöpfung persönlicher Potenziale

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

- Führung von High Performance Teams
- Case Studies
- Praktische Teamkonzepte

### Modul 4: Strategic Leadership:

- Zukunftsfähig und innovativ führen
- Führung von Change
- Kulturmanagement und Identität

## Transfercoaching

Seminarbegleitendes Coaching zur Unterstützung von Praxistransfer in jedem Modul

### Seminardaten:

4 Module zwischen April und Oktober; genaue Termine und Orte vgl. Website zum Programm: [www.ifpm.unisg.ch](http://www.ifpm.unisg.ch)

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

Praxis-Coaches unterstützen den Transfer in die Praxis.

## Voraussetzungen

Aktive Führungsverantwortung und mindestens 3-jährige Führungserfahrung

## Teilnehmende

- Mittleres Management
- Oberes Management
- Selbstständige Unternehmer
- Personalmanager



## 8. Durchführung

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

**Daten:** 18.02.2016–25.11.2016

**Gesamtdauer:** 15 Tage

**Bewerbungsschluss:** 29.01.2016

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

**Preis:** CHF 9'300.–

**Einzelmodul:** CHF 3'400.–

**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, Mitarbeitende von Public-Affairs-Abteilungen, Verbänden, Verwaltungen und NGOs 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
- Erweiterung des politischen Netzwerks

## 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, 18.–20.2.16 & 7.–9.4.16

Politökonomische Grundlagen und gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge

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

## Leadership

### Zürich, 9.–11.6.16 & 25.–27.8.16

Führung und Management, politisch-strategische Führung

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

## Communication

### Bern, 6.–8.10.16 & 24.–25.11.16

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 3'400.–.

## 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

# Business Model Innovation



The leading programme for the design of innovative business models

**Anbieter:** ITEM-HSG – Institut für Technologiemanagement

**Daten:** 16.11.2015–18.04.2016

**Gesamtdauer:** 21 Tage  
Praxis-/ Transferprojekt

**Bewerbungsschluss:** 16.10.2015

**Veranstaltungsorte:** St.Gallen, Schweiz; Stanford, USA

**Preis:** CHF 19'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch, Englisch

**ECTS:** 15

## Kontakt:

Thomas Möllers

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 27

E | thomas.moellers@unisg.ch

www.item.unisg.ch

## Kundennutzen

In einem zunehmend dynamischen Wettbewerbsumfeld sind vor allem Führungskräfte gefordert, die fähig sind, das eigene Geschäftsverständnis zu hinterfragen und unkonventionelle Lösungen zu umsetzbaren und kundenorientierten Geschäftsmodellen weiterzuentwickeln.

In unserem Zertifikatskurs für Manager aus den Bereichen Innovationsmanagement und Geschäftsentwicklung fokussieren wir daher gezielt auf Fragestellungen wie:

- Wie entwickle ich meine Ideen systematisch zu ganzheitlichen Geschäftsmodellen?
- Wie schaffe ich es, technologische Innovation voranzutreiben, ohne dabei den Kundennutzen aus den Augen zu verlieren?
- Wie befähige ich mein Team, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und diese effektiv und zielstrebig zu implementieren?
- Wie löse ich mich bewusst von den vorherrschenden Denkmustern?

Dabei bieten wir Ihnen:

- Exklusive Austauschmöglichkeiten mit Fakultätsangehörigen der HSG und der Stanford University
- First-hand-Eindrücke von Innovationsführern des Silicon Valley
- Networking mit den Kursteilnehmern Ihres Tracks sowie Experten ähnlicher Fachgebiete
- Neueste Forschungserkenntnisse und Praxisbeispiele aus erster Hand

## Kursziel

Wir befähigen Sie, innovative Geschäftsmodelle in ihrem Unternehmen zu entwickeln und zu implementieren. Hierzu vermitteln wir Ihnen

fundierte Methodenkompetenzen aus dem Bereich Geschäftsmodellinnovation und lehren die effektive Anwendung von Design Thinking und der St.Galler Business-Model-Navigator-Methodik.

## Studienaufbau

### Modul I: The Business Model Navigator | St.Gallen | 16.–20. November 2015

Modul I stellt einen dynamischen Start in die Grundlagen der Geschäftsmodellinnovation dar. Grundlage bildet der St.Galler Business Model Navigator. Von Anfang an ermutigen wir Sie, Ihre Annahmen über Ihre bestehenden Geschäftsmodelle zu «challengen», ein Schlüsselement bei Geschäftsmodellinnovation. Fallstudien und Gruppenworkshops ergänzen den Business Model Navigator, der als theoretische und wissenschaftliche Basis dient, um Geschäftsmodelle und deren Zusammenspiel zu verstehen. Ein weiterer Fokus wird auf die Themen digitale Transformation, Internet der Dinge sowie Industrie 4.0 im Kontext von Business Model Innovation gelegt.

### Modul II: Designing Business Models | Stanford | 11.–15. Januar 2016

Modul II vermittelt in «Hands-on» Design Thinking-Sessions, welche unter anderem von einem der Pioniere der Disziplin, *Professor Dr. Larry Leifer von der Stanford University*, durchgeführt werden, Methoden des Innovationsmanagements. Design Thinking ist ein Ansatz, welcher zur Entwicklung von neuen Ideen führt und dabei den Anwender in den Vordergrund stellt («*human-centered approach*»). Der Ansatz zielt darauf ab, Lösungen zu finden, welche von Anwendern ersehnt werden, technologisch umsetzbar sowie wirtschaftlich sinnvoll sind, und stellt dabei den raschen Aufbau von Prototypen in den Vordergrund. Das Modul wird ergänzt um Firmenbesuche

von innovativen Start-ups aus dem Silicon Valley sowie Innovationsführern wie Google, Apple & Tesla.

### Modul III: Impact & Implementation | 18.–22. Januar 2016

Modul III stellt das Umsetzungsmodul dar, indem die Kenntnisse und Methoden aus den vorangegangenen Modulen im eigenen Unternehmen angewandt werden. Sie entwickeln ein Detailkonzept Ihres vielversprechendsten Geschäftsmodells, testen die kritischsten Annahmen und treiben die Umsetzung in Ihrem Unternehmen voran.

### Modul IV: Leading Change | St.Gallen | 4.–8. April 2016

Nach der Umsetzung in der Organisation bietet Modul IV Zeit zur Reflexion, zum Austausch mit anderen Teilnehmern und ermöglicht die Präsentation des Innovationsprojekts vor dem Kurs. Sie erhalten Feedback von unseren Experten und anderen Teilnehmern aus unterschiedlichen Industrien. Des Weiteren beschäftigt sich dieses Modul mit der längerfristigen Implementierung von Geschäftsmodellinnovationen im Unternehmen. Das Modul steht unter dem Motto «Leading Change» und befasst sich zudem mit der Definition von aussagekräftigen Kennzahlen für Geschäftsmodellinnovationen und Intellectual Property Management.

## Teilnehmende

Der Kurs richtet sich an Executives aus den Bereichen Innovationsmanagement, Strategie- und Unternehmensentwicklung.

# Change & Innovation Management



## Kundennutzen

Die Professorinnen und Professoren der Universität St.Gallen sind international bekannt für ihre engen Kontakte zur Wirtschaft und praxisnahe Forschung. Sie beraten Grosskonzerne, Manager und Regierungen, sitzen in Aufsichtsgremien und gründen erfolgreiche Unternehmen. Dadurch können sie Ihnen die Ergebnisse ihrer eigenen Forschung und Praxiserfahrung vermitteln und garantieren so grösstmöglichen Praxisbezug und Relevanz.

Verschiedene namhafte Persönlichkeiten und Experten aus der Wirtschafts- und Sportwelt, unter anderem Dr. Wladimir Klitschko, gestalten in Zusammenarbeit mit den Professoren die vier Module des Change & Innovation Management-Programms. Es sind dies vorwiegend Geschäftsleitungsmitglieder von Wirtschaftsunternehmen sowie ehemalige Spitzensportler und erfolgreiche Unternehmer.

Weitere Nutzen des Programms sind:

- Profitieren von einem starken und internationalen Netzwerk, bestehend aus Führungskräften aus Sport und Wirtschaft
- Fließender Übergang vom Sport in die Wirtschaft bzw. in eine wirtschaftsnahe Tätigkeit
- Abschluss von weltweit renommierter Wirtschaftshochschule
- Anrechenbarkeit des Abschlusses auf Executive MBA an der Universität St.Gallen (weiterführendes Studium)

## Kursziel

Die Fähigkeit zur ständigen Veränderung wird zum Erfolgsfaktor für Mensch, Marke und Unternehmen. In unserer Welt, die niemals stillsteht und sich von Minute zu Minute

ändert, wird diese Mission zur ewigen «Challenge». Das Thema Challenge Management gewinnt in unserer Gesellschaft immer stärker an Bedeutung. Neue Zeiten verlangen neue Ausbildungskonzepte.

Mit dem CAS Change & Innovation Management – Grundlagen des Challenge Management bieten wir Ihnen eine Ausbildung der Extraklasse, die von den Erfahrungen zweier starker Organisationen, der Klitschko Management Group GmbH und der Forschungsstelle für Customer Insight der Universität St.Gallen, profitiert. Dieser gemeinsame Lehrgang hält für Sie höchste inhaltliche Kompetenz und einen breiten persönlichen Erfahrungsschatz bereit – entdecken Sie, was in Ihnen steckt, und seien Sie vorbereitet.

## Studienaufbau

Das Programm Certificate of Advanced Studies in Change & Innovation Management HSG besteht aus 17 Präsenztagen, die sich auf die Gesamtstudienprogrammdauer von etwa 5 Monaten verteilen. Jeder Modultag besteht aus 8 Stunden Präsenzunterricht mit Vorlesungen, Praxisreferaten und Unternehmens- bzw. Partnerbesichtigungen.

### Mastering the Challenging VUCA World

- Meet the Challenge
- Leading High Performance Teams
- Organisational Development
- Sozialkompetenz

### Change Management

- Krisenmanagement
- Diversity & Intercultural Management
- Communication Management
- Project Management

### Selbstmanagement

- Resilience Management
- Entscheidungsmethodik
- Verhandlungs- & Konfliktmanagement
- Selbstvermarktung

### Innovation Management

- Innovationsmanagement
- Business Modell Innovation
- Entrepreneurship
- Marketing of Innovations or Innovative Marketing

## Voraussetzungen

Aufnahmekriterien sind ein anerkannter Fachhochschul- oder Hochschulabschluss oder mehrjährige Erfahrungen in einer Change & Innovation-relevanten Position. Der Bewerber muss sich zudem erfolgreich einem Eignungsverfahren stellen. Dieses besteht aus einem eigens verfassten Motivationsschreiben, in dem der Bewerber seine besondere Eignung und Motivation zur Teilnahme am Zertifikatsprogramm zum Change & Innovation Manager aufzeigt. Darüber hinaus muss der Bewerber zwei Referenzen einreichen und sich vor Aufnahme in das Zertifikatsprogramm einem Interview mit der Studienleitung stellen.

## Teilnehmende

Der Studiengang richtet sich primär an erfahrenere Manager und Unternehmer, die sich zu den Themen Change & Innovation weiterbilden möchten.

**Anbieter:** FCI-HSG – Forschungsstelle für Customer Insight

**Daten:** 15.02.2016–08.07.2016

**Gesamtdauer:** 17 Tage

Abschlussarbeit, Praxis-/ Transferprojekt

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** EUR 14'950.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

### Kontakt:

Thomas Kochanek

Bahnhofstrasse 8, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 33

E | thomas.kochanek@unisg.ch

www.fci.unisg.ch/executiveeducation



# Digital Innovation and Business Transformation



## Empowering you to master digital transformation

**Provider:** IWI-HSG – Institut für Wirtschaftsinformatik

**Dates:** 07.10.2015–20.05.2016

**Duration:** 18 days

Final paper

**Application deadline:** 30.09.2015

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

**Price:** CHF 19'800.–

**Language:** English

**ECTS:** 15

**Inklusive:** Lunch, Social Events, Welcome-/ Graduation Dinner

### Contact:

Dr. Christian Grape

Unterer Graben 21, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 90

E | christian.grape@unisg.ch

www.cas-digitalinnovation.ch

## Programme benefits

«The Digital Age is here. The Net Generation has arrived. Meet the future.»

The Institute of Information Management at the University of St.Gallen (IWI-HSG) and Swisscom AG, a leading telecommunication company, are convinced that actively managing the challenges of the digital transformation with the help of innovative business models will be a core task of successful enterprises in the future.

Business innovation becomes increasingly important as a source of competitive advantage asking for the professionalism and efficiency of specialists. As a consequence, we have launched this high-quality and unique new executive training named «Certificate of Advanced Studies (CAS) Digital Innovation and Business Transformation». It is perfectly suited to the job description of new leadership roles in the «digital business», such as the Chief Digital Officer. This 18-day-programme focuses on two aspects: First of all, it concentrates on the integrated and holistic analysis of the comprehensive change process through digital innovation. Secondly, it aims at the development of business models, which carry the digital transformation.

This certificate programme is aimed at business leaders who are eager to strengthen their capabilities of transforming their business into a successful digital business. With a unique blend of state-of-the-art scientific knowledge, best practice examples, hands-on exercises and vibrant networking, you will enhance your experiences with holistic and approved know-how by one of the leading top-business schools in Europe. You will learn how to identify and resolve current and fundamental challenges that every business leader inevitably faces in the context of digital transformation.

Successful participants of the CAS will have the opportunity to enroll for the «Executive

MBA HSG in Business Engineering» programme (in German). Part of the CAS will be credited. Please contact the Academic Director for details.

## Objective

The CAS Digital Innovation and Business Transformation focuses on an integrated consideration of the comprehensive change process through digital innovation and the development of business models, which carry the digital transformation.

Graduates of the CAS Digital Innovation and Business Transformation are capable to:

- assess the impact of the use of IT and IT innovations for the business model and the organisation.
- create strategies for innovation of business models and implement efficiently and successfully.
- plan the change process and to orchestrate and conduct it targeted.

## Structure

The curriculum is organised around six modules, each of which lasts for three days (Wednesday–Friday). Students complete one module on average once a month. This enables participants to attend the programme alongside doing their jobs.

### Content overview:

- Business Engineering
- Service Innovation and Design
- IT and IT Innovations
- Business Model Innovation
- Leadership for the Digital Transformation
- Change Management

The majority of these modules will take place at the Executive Campus HSG in St.Gallen, the

practice days during three modules will take place at the modern and newly built Business Campus of Swisscom AG in Zurich.

### Blended Learning

With this course we establish a modern blended learning approach based on traditional phases of classroom experience with discussions, team work, and hands-on work on practical problems. Moreover, course material will be provided through a cloud solution, including selected videos and other material for background information. As a further option, community exchange and off-classroom work and discussions will be enabled through respective tools.

## Admission

Applicants for the CAS Digital Innovation and Business Transformation must meet the following requirements:

- Recognised undergraduate degree (e.g. bachelor degree)
- At least five years of practical experience, preferably also in a leadership position

In individual cases applicants with other qualifications may be admitted («sur dossier») by the Academic Director.

## Target group

You are:

- a senior executive or entrepreneur that has the experience and capability to drive the digital transformation in your team, your project, for your business unit or company.
- a representative of your company, responsible for: Business development, R&D (product & technology development), Innovation management.



## Zertifikatslehrgang in Kooperation mit Swiss ICT

**Anbieter:** IWI-HSG – Institut für Wirtschaftsinformatik  
**Daten:** 10.09.2015–13.02.2016  
**Gesamtdauer:** 18 Tage  
Praxis-/ Transferprojekt  
**Bewerbungsschluss:** 31.08.2015  
**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz  
**Preis:** CHF 15'000.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch  
**ECTS:** 15

**Kontakt:**  
Dr. Michael Fischbach  
Unterer Graben 21, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 21 90  
E | michael.fischbach@unisg.ch  
www.cas-sourcing-management.ch

## Kundennutzen

Das CAS in Sourcing Management bietet eine praxisbezogene und gleichzeitig wissenschaftlich fundierte Weiterbildung zum «Sourcing Manager» und wird von SwissICT und dem Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität St.Gallen gemeinsam angeboten.

Der ausgebildete CAS Sourcing Manager verfügt über nachfolgende Kompetenzen, welche im Rahmen des Lehrgangs gefördert werden:

- Erstellung von betriebswirtschaftlich orientierten Sourcing-Strategien
- Erkennung von Einsparpotenzialen durch Sourcing
- Operative Umsetzung mit der Evaluation geeigneter Lieferanten
- Operatives, aktives Management von Sourcingbeziehungen
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der Sourcingleistungen aufgrund von Markttrends und sich verändernden geschäftstrategischen Schwerpunkten

Dabei werden jeweils auch neue Ansätze/ Instrumente des Sourcing mit einbezogen, insbesondere Cloud-bezogene Themen.

## Kursziel

Der Kurs zum CAS in Sourcing Management befähigt Sie, den strategischen Sourcing Prozess aktiv zu gestalten, Einsparpotenziale zu erkennen, Sourcing-Strategien zu erstellen und erfolgreich umzusetzen sowie Sourcing-Beziehungen professionell zu managen. Durch den umfassenden Einbezug neuer Entwicklungen im Umfeld des Sourcing, insbesondere von Themen rund um Cloud, sind Sie für die Zukunft als Sourcing Manager bestens vorbereitet. Durch eine Mischung aus Dozentenvorträgen, hochrangigen Praxisreferaten, Gruppenarbeiten und

Case Studies wird der Lehrstoff praxisnah und wissenschaftlich fundiert vermittelt.

## Studienaufbau

Der Aufbau des Kurses gliedert sich in 4 aufeinander aufbauende Module. Zunächst werden die theoretischen Grundlagen des Business Engineering vermittelt. Hier geht es darum, mit dem Business Engineering ein Instrument für die ganzheitliche Analyse und Gestaltung von Veränderungen auf den Ebenen Strategie, Prozesse und Systeme zu bekommen. Darauf aufbauend vermittelt Modul 2 die zentralen Themen des strategischen Sourcing, d.h. die Erstellung vollständiger und nachhaltiger Sourcing-Strategien. Modul 3 befasst sich dann mit der Umsetzung dieser Sourcing-Strategien, angefangen bei der Provider-Evaluation und Auswahl, der Vertragsgestaltung sowie der anschliessenden Transformation. Schliesslich geht es im vierten Modul darum, die neu entstandene Sourcing-Beziehung zu managen und weiterzuentwickeln. In allen Modulen wird jeweils sowohl die Perspektive des Leistungsbeziehers als auch die des Leistungsabnehmers beleuchtet. Checklisten, Modelle, Tools und Methoden werden ergänzend zu den Lehrinhalten bereitgestellt.

### Die Module im Überblick:

Modul 1: Business Engineering und Innovation  
Modul 2: Strategisches Sourcing  
Modul 3: Evaluation, Auswahl, Vertragsgestaltung und Transformation  
Modul 4: Operation, Maintenance und Exit

## Voraussetzungen

- Mindestens Höhere Fachausbildung
- Mindestens fünf Jahre Berufspraxis
- Berufliche, themenbezogene Tätigkeit

Über die Gleichwertigkeit von anderen Bildungsabschlüssen entscheidet die Studienleitung «sur dossier».

## Teilnehmende

Der CAS-Lehrgang richtet sich an Spezialisten und Manager aus Informatik, Logistik, Produktion, Supply Management, Operations, Procurement und Infrastruktur, die mit der Erstellung, Umsetzung und dem Management von Sourcing-Strategien und Sourcing-Beziehungen betraut sind.





# Seminare und Tagungen / Seminars and Conferences

## General Management

Entrepreneurship und Unternehmertum	86
Fit for Insurance	87
St.Galler AssekuranzForum	87
HSG Highlights	88
Leistungsverträge zwischen Non-Profit-Organisationen und Verwaltung	89
St.Galler Seminar für Familienunternehmen	90
Unternehmerseminar für Ärztinnen und Ärzte	90
U.S. Law School in a Week	91
CSR kompakt	91

## Verwaltungsrat (Aufsichtsrat) / Board of Directors

Formation pour administrateurs de sociétés suisses	92
Neue Konzepte für den Verwaltungsrat	93
Governance of international companies and organisations	94
Die Rolle des VR-Präsidenten / der VR-Präsidentin	95
Führung des VR-Sekretariats und Integrierte Compliance	96
VR-Seminar für erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen	97
Wirksame Führung und Aufsicht von Genossenschaften	98
Wirksame Führung und Aufsicht von Non-Profit-Organisationen	99
Wirksame Führung und Aufsicht von öffentlichen Unternehmen	100
Wirksame Führung und Aufsicht von Pensionskassen	101
Wirksame Führung und Aufsicht von Spitälern	102
Wirksame Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen	103
Wirksame Governance von KMU	104

## Strategie und Organisation / Strategy and Organisation

Bestandsorientiertes Supply Chain Management	105
Integriertes Transportmanagement	105
Building Sustainable Strategies / Strategien nachhaltig verwirklichen	106
Operational Excellence durch strategisches Prozessmanagement	107
Public Corporate Governance in der Praxis	108
Strategisches Supply Chain Management	108
Business Engineering Accelerated	109

## Finanzielle Führung und Controlling / Finance and Controlling

Controlling für Manager	110
Driving Financial Performance / Finanzbewusst managen	111
Fit for Finance	112

## Marketing und Verkauf / Marketing and Sales

Business-to-Business Marketing und Verkauf	113
Excellence im Key Account Management	114
Global Account Management Executive Program	115
Promise & Delivery	116

## Leadership und Kompetenzen / Leadership and Competencies

Führung mit Energie und Fokus / Leading with Energy and Focus	117
KMU Führungskompetenz	118
KMU Leadership	118
Persönlichkeitsentwicklungskompetenz	119
St.Galler MBO/MBI-Seminar	120
St.Galler Nachfolgeseminar für Service Provider	120
Systemische Gruppendynamik	121

## Tagungen / Conferences

Business Engineering Forum	122
Compliance Management Day	122
Corporate Counsel's Day	123
Familienunternehmen im Dialog	123
Management von Anwaltskanzleien	124
Tagung zur Finanzmarktregulierung	124
Schweizer Bautagung	125
Schweizer KMU-Tag	125
St.Galler Leadership-Tag	126

# Entrepreneurship und Unternehmertum



## «Fit for Business» (FBE-HSG) 2016

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

**Daten:** nach Vereinbarung

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 3'900.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Nadja Barthel M.A.

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 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(inne)n) 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 Führungsseminaren an. Dies kann ein Programm und Coaching für die Entwicklung der eigenen Unternehmerpersönlichkeit oder für die Entwicklung des Unternehmens auf den Gebieten Wachstum, Leadership und Unternehmertum sein.

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

## Fit for Insurance



### Basisseminar Versicherungswirtschaft

**Anbieter:** I.VW-HSG – Institut für Versicherungswirtschaft  
**Daten:** 18.05.2016–20.05.2016  
**Gesamtdauer:** 3 Tage  
**Bewerbungsschluss:** 15.04.2016  
**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz  
**Preis:** CHF 2'300.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**  
Monika Lutz  
Tannenstrasse 19, CH-9000 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

Frühlingsseminar vom 18.–20.05.2016  
Herbstseminar vom 16.–18.11.2016

### Teilnehmende

Fachspezialisten; Führungskräfte; Führungsnachwuchskräfte und Linienverantwortliche.

## St.Galler AssekuranzForum



### Ein internationales Fachseminar des CIM-HSG

**Anbieter:** I.VW-HSG – Institut für Versicherungswirtschaft  
**Daten:** 08.05.2016–09.09.2016  
**Gesamtdauer:** 10 Tage  
**Bewerbungsschluss:** 08.04.2016  
**Veranstaltungsorte:** Bezau, Österreich; St.Gallen, Schweiz  
**Preis:** CHF 9'200.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**  
Monika Lutz  
Tannenstrasse 19, CH-9000 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 aktuelle Trends und 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:** 16.09.2015–18.09.2015  
**Gesamtdauer:** 3 Tage  
**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz  
**Preis:** CHF 3'600.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch  
**Inklusive:** Abendessen

**Kontakt:**  
Friederike Rieder  
Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 75 08  
E | [friederike.rieder@unisg.ch](mailto:friederike.rieder@unisg.ch)  
[www.es.unisg.ch/highlights](http://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» 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 gewährleisten, sollen Unternehmen möglichst agil sein, ihre Funktionen strategisch steuern und dabei die Mitarbeitermotivation hochhalten, um innovativ auf allen Ebenen zu sein. Gleichzeitig werden neuartige Technologien, wie das Internet der Dinge, unsere Geschäftsmodelle nachhaltig verändern. Es gilt, die Führungsinstrumente und Kennzahlen, aber auch beispielsweise die Kommunikationsstrategie an diese Anforderungen anzupassen, um im Wettbewerb zu bestehen bzw. ihn für sich zu entscheiden.

An der Universität St.Gallen (HSG) wird intensiv zu diesen brennenden Themen geforscht, und die Ergebnisse werden in anwendbare Erkenntnisse übersetzt.

Die jährlich durchgeführte Seminarreihe «HSG Highlights» gibt Führungskräften in verantwortungsvollen Positionen wirkungsvolle Impulse für aktuelle Fragestellungen. In drei Tagen wird die Essenz des modernen ganzheitlichen Managements vermittelt und so die eigene Managementkompetenz mit aktuellen Themen und Erkenntnissen angereichert.

Das Seminar eignet sich hervorragend als ein kompakter Einblick in das moderne ganzheitliche Management, aber auch als kurzes Update für eine länger zurückliegende Aus- oder Weiterbildung.

## Studienaufbau

Die nächste Durchführung findet vom 16.–18. September 2015 statt.

Die Teilnehmenden erhalten einen Einblick in aktuelle Themen, Projekte und Forschung im General Management. Jeder Professor wird die Teilnehmenden mit den neuesten Diskussionen und Erkenntnissen in seinem Fachgebiet vertraut machen und den Bogen zur Praxis schlagen. In traditioneller HSG-Manier liegt der Fokus auf der direkten Anwendbarkeit.  
*Seminarkonzeption und -moderation:*  
*Prof. Dr. Oliver Gassmann*

**Gewinnen in turbulenten Zeiten**  
*(Prof. Dr. Oliver Gassmann)*

**Motivationsmanagement 2.0**  
*(Prof. Dr. Antoinette Weibel)*

**Strategische Führung von Zentralfunktionen: Zentralismus oder Mehrwert**  
*(Prof. Dr. Günter Müller-Stewens mit Dr. Eva Billhuber und Dr. Sven Kunisch)*

**Lernen vom Fussball**  
*(Prof. Dr. Wolfgang Jenewein)*

**Management und Recht – der Jurist als Problemlöser**  
*(Prof. Dr. Robert Waldburger)*

**Führen mit relativen Kennzahlen**  
*(Prof. Dr. Klaus Möller)*

**Geschäftsmodelle kreativ angehen**  
*(Prof. Dr. Karolin Frankenberger)*

**Zukunft Internet der Dinge – und weiter?**  
*(Prof. Dr. Elgar Fleisch und Prof. Dr. Alex Ilic)*

**Auf der Suche nach der Zauberformel in der Marketingkommunikation**  
*(Prof. Dr. Torsten Tomczak)*

Das Seminar wird jährlich im Herbst mit wechselnden Themen angeboten. Mitglieder bei HSG Alumni erhalten einen Sonderpreis.



# Leistungsverträge zwischen Non-Profit- Organisationen und Verwaltung 2016



## Ausgestaltung, Verhandlung und Umsetzung von Leistungs- verträgen

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

**Daten:** 09.06.2016–11.06.2016

**Gesamtdauer:** 3 Tage

Simulation/ Planspiel

**Bewerbungsschluss:** 01.05.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 1'500.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Abendveranstaltung am Freitag

### **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-Planspiels Rollen, Funktionen und Handlungsvorgehen zu erproben, Chancen und Unwägbarkeiten von Leistungsvertragsverhandlungen zu erleben sowie Ihre eigenen Reaktionen und jene Ihrer Vertragskontrahent(inn)en exemplarisch zu erkennen. Damit verfügen Sie am Schluss des Seminars über ein **Handlungsrüstzeug** (Instrumente, Checklisten, Verhaltensweisen) für Ihre Alltagspraxis.

## Kursziel

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 Zusammenbeitswirkungen 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 sind heute ein anerkanntes und bewährtes Instrument in der Zusammenarbeit und Auftragsvergabe zwischen Staat und Non-Profit-Organisationen. In der Praxis wie in der Theorie zeigt sich auch heute noch, dass grosse Unterschiede in der Ausgestaltung und der Handhabung von Leistungsverträgen bestehen.

Obwohl Leistungsverträge situationspezifisch anzuwenden sind, bestehen bisher sehr wenige Standards, welche sowohl die Effektivität der Steuerung als auch die Qualität der Leistungen umfänglich unterstützen. Daher ist ein bewusster und informierter Umgang mit Leistungsverträgen sowohl für die privaten Anbieter, Non-Profit-Organisationen und gemeinnützige wie auch Sozial-Firmen, als auch für die staatlichen Institutionen, welche bei den privaten und zivil-gesellschaftlichen Anbietern Leistungen bestellen und damit für das Beschaffungsmanagement zuständig sind, von grösster Bedeutung.

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

# 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:** 24.05.2016–27.05.2016

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**Bewerbungsschluss:** 09.05.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'000.–

**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.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 generationenübergreifende Teilnahme, um die familieninterne Reflexion möglichst effektiv zu gestalten.

# Unternehmerseminar für Ärztinnen und Ärzte



## Kundennutzen

Das Unternehmerseminar für niedergelassene Ärztinnen und Ärzte ist ein massgeschneidertes Programm, das speziell für Praxis-Inhaber/innen und Führungskräfte in Arztpraxen konzipiert wurde. SIWF/FMH hat das Seminar als offizielle Fortbildungsveranstaltung anerkannt. Die Veranstaltung ist mit 25 Credits anrechenbar.

## Kursziel

Betriebswirtschaftliche Themen lösungs- und zukunftsgerichtet anzugehen, um Ihre Arztpraxis für die Zukunft optimal aufzustellen.

## Studienaufbau

Das Seminar umfasst fünf einzelne Semintage:

- Praxisführung – meine Rolle als Unternehmer
- Mitarbeiterführung
- Prozessorientierte Organisation
- Finanzielle Praxisführung
- Aussenwirkung der Praxis

Das Seminar wird in zwei Durchführungen jährlich angeboten.

## Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an Praxisinhaber/innen und Führungskräfte in Arztpraxen.

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

**Daten:** 25.02.2016–16.06.2016

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 4'600.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 25

**Inklusive:** Tagesverpflegung

**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/aerzte

# U.S. Law School in a Week (LSIW)



## Programme benefits

U.S. Law School in a Week (LSIW) is an intensive one-week programme designed to provide:

- a very time-effective introduction to U.S. law, legal thinking, and trends
- the opportunity to experience U.S.-style legal learning as done in a U.S. law school and to gain literacy in the language of U.S. courts, regulators and lawyers

## Objective

So as to provide participants the most realistic experience of a U.S.-type law school, LSIW uses a combination of lecture and class discussion, «Socratic» method, practical written and oral exercises, group assignments, simulations, and «moot court» where students bring a case before a court of judges.

## Structure

Topics:

- contracts
- litigation and U.S. courts
- corporate and commercial law
- legislation and regulation
- property law
- constitutional law
- and more

## Target group

- Lawyers, in-house counsels, compliance officers, and company secretaries not having done an LLM in the U.S.
- Executives, regulators, and other professionals who have a need to better understand the U.S. legal system

# CSR kompakt



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

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

**Daten:** 23.11.2015–27.11.2015

**Gesamtdauer:** 5 Tage

Abschlussarbeit

**Bewerbungsschluss:** 15.11.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'800.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 3

**Kontakt:**

Monika Wissing

Girtannerstrasse 8, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 31 08

E | csr-weiterbildung@unisg.ch

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 der Wirtschaft (alle Unternehmensbereiche, alle Branchen und Unternehmensgrössen), Zivilgesellschaft, internationalen Organisationen und Politik.

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

**Dates:** 06.06.2016–10.06.2016

**Duration:** 5 days

**Application deadline:** 31.03.2016

**Location:** St.Gallen, Switzerland

**Price:** CHF 5'950.–

**Language:** English

**Contact:**

Simone Eugster

Holzstrasse 15, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 12

E | simone.eugster@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/lawschool

# Formation pour administrateurs de sociétés suisses



## Best practices de gouvernance d'entreprise

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

**Données:** 02.09.2016–02.06.2017

**Durée:** 6 jours

**Date limite:** 30.06.2016

**Lieu:** Lausanne, Suisse

**Prix:** CHF 7'750.–

**Langue:** Française

**Contact:**

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

T | +41 (0)71 224 23 72

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

## Bénéfice pour la clientèle

Acquérir les connaissances et compétences actualisées de gestion, permettant la direction stratégique et le contrôle efficaces des entreprises; favoriser l'échange d'expérience entre membres et présidents, du conseil d'administration et de la direction générale.

## Objectif du cours

Depuis plusieurs années – et l'actualité s'en fait l'écho – les exigences et les attentes posées au conseil d'administration ont fortement évolué. Le programme Swiss Board School met l'accent sur les connaissances, compétences et best practices répondant aux exigences et attentes en matière de direction stratégique et de contrôle du conseil; il propose un modèle intégré de gouvernance d'entreprise ainsi que des outils pratiques. Les participants sont amenés à faire le point sur leur(s) pratique(s) actuelle(s) et à en développer de nouvelles, adaptées à leur contexte.

## Organisation des études

Le programme se décline en six sessions:

**Session 1:** 2.9.2016

**La fonction normative du conseil**

«Nouvelle gouvernance d'entreprise et exigences légales posées aux administrateurs»

**Session 2:** 7.10.2016

**La fonction stratégique du conseil**

«Le conseil d'administration en tant qu'organe de direction stratégique»

**Session 3:** 9.12.2016

**La fonction de contrôle du conseil**

«Le conseil d'administration en tant qu'organe de contrôle financier»

**Session 4:** 17.2.2017

**La fonction de gestion RH du conseil**

«La gouvernance RH: sélection, évaluation, rémunération et succession au sein du Conseil d'Administration et de la Direction Générale»

**Session 5:** 7.4.2017

**La fonction de leadership du conseil**

«Le conseil d'administration et la gestion des opportunités, des risques et des crises»

**Session 6:** 16.6.2017

**La fonction de communication du CA**

«La coopération entre la direction générale et le conseil d'administration. Le système d'information du conseil et de la direction. L'évaluation de la performance du conseil et de la direction»

**Direction:**

Prof. Dr. Jean-Philippe Bonardi,  
Professeur ordinaire de stratégie, Vice-Doyen,  
Faculté des HEC, Université de Lausanne

Prof. Dr. Martin Hilb,  
Président de Board Foundation et de la Swiss Board School de l'IMP de l'Université de St-Gall (Présidence)

Dr. Jérôme Monnier,  
Directeur de la Swiss Board School Romandie

Prof. Dr. Gilbert Probst,  
Vice-Président, Swiss Board Institute, Managing Director, World Economic, Professeur,  
Université de Genève Forum.

## Participants

Présidents et présidentes et membres de conseils d'administration et de direction générale de sociétés suisses.

# 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:** 29.01.2016–24.06.2016

**Gesamtdauer:** 6 Tage

**Bewerbungsschluss:** 18.12.2015

**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

Jeweils monatlich ein Freitag von 16.30 bis 22.00 Uhr

**1. Teil:** 29.1.2016 oder 26.8.2016

**Die normative Board-Funktion**

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

Prof. Dr. Martin Hilb

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

David Frick

Prof. Dr. Roland Müller

**2. Teil:** 26.2.2016 und 23.9.2016

**Die strategische Board-Funktion**

«Der VR als Gestaltungsrat»

Prof. Dr. Martin Hilb

Prof. Dr. Harry Korine

Prof. Dr. Roman Lombriser

Prof. Dr. Roland Müller

**3. Teil:** 18.3.2016 und 21.10.2016

**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:** 22.4.2016 und 18.11.2016

**Die personelle Board-Funktion**

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

Prof. Dr. Martin Hilb

Prof. Dr. Winfried Ruigrok

**5. Teil:** 27.5.2016 und 16.12.2016

**Die führungsmässige Board-Funktion**

«Chancen-, Risiko- und Krisen-Management auf VR-Ebene»

Prof. Dr. Simon Grand

Ruth Metzler-Arnold

Dr. Reto Müller

Prof. Dr. Roland Müller

**6. Teil:** 24.6.2016 und 13.1.2017

**Die kommunikative Board-Funktion**

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

Prof. Dr. Martin Hilb

Hans Klaus

Prof. Dr. Roland Müller

Falls Sie nicht an allen Blocks teilnehmen können, bieten wir Ihnen die Möglichkeit, entsprechende Module flexibel in der 25. bzw. 26. Durchführung zu besuchen. Der Start des Programms ist somit in jedem Teil möglich.

## Teilnehmende

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

# Governance of international companies and organisations



## International companies and organisations

**Provider:** IMP-HSG / Swiss Board School  
**Dates:** 19.08.2016  
**Duration:** 1 day  
**Application deadline:** 12.08.2016  
**Location:** Geneva, Switzerland  
**Price:** CHF 980.–  
**Language:** English

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

## Programme benefits

To get familiar with the entrepreneurial and legal dimensions of Corporate and Subsidiary Governance of international companies and organisations including new tools for the strategic direction and control at the board Level.

## Objective

To brief chairpersons and members of supervisory and managing boards of international companies and organisations in Switzerland about the latest developments and important trends of Corporate and Subsidiary Governance in Switzerland.

## Structure

- Welcome and Presentation of the Participants and the Programme
- Main Corporate and Subsidiary Governance Problems of international Companies and Organisations operating in Switzerland  
*Round-Table Discussion*
- New Corporate and Subsidiary Governance  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Strategic Direction at the Board Level  
*Prof. Dr. Harry Korine*
- Strategic Control at the Board Level  
*Dr. Hans Jöhr*
- Risk Management at the Board Level  
*Lee Howell*
- Functions, Competencies and Responsibilities of Members of the BoD (including Compliance and Risk Management)  
*Prof. Dr. Roland Müller*

## Presenters:

Prof. Dr. Martin Hilb,  
Chairman of the Board Foundation and its International Center for Corporate Governance

Lee Howell,  
Managing Director at World Economic Forum

Dr. Hans Jöhr,  
Corporate Head of Agriculture – Nestlé SA and Chairman of the Board of Directors of various leading international not for profit organisations

Prof. Dr. Harry Korine,  
Adjunct Professor of Strategy at INSEAD and Lecturer of Corporate Governance at London Business School

Prof. Dr. Roland Müller,  
Managing Partner – Advocat Law Firm, Chairman of the Board of Directors of Trisa Ebnat, Member of the Board of Directors of Rega, Corporate Secretary of Ricola

## Participants

Chairpersons and members of the Board of Directors and the managing board of international companies and organisations operating in Switzerland.

# Die Rolle des VR-Präsidenten / der VR-Präsidentin



## Aufgaben-, Kompetenz- und Verantwortungsbereiche

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

**Daten:** 20.05.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 06.05.2016

**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*
- Die Rolle des VR-Präsidenten/der VR-Präsidentin (Ergebnisse einer neueren Untersuchung in der Schweiz)  
*Dr. Barbara Lorenz*
- Sicherstellung von Strategie und Compliance auf VR-Ebene (Strategic Control)  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Beziehungen zu den Anspruchsgruppen des VR (Board Relations Management)  
*Prof. Dr. Thomas Bieger*
- Folgerungen für die Führungs- und Aufsichtspraxis von VR-Präsidentinnen und VR-Präsidenten  
*Ruth Metzler-Arnold*

## Referenten:

Prof. Dr. Thomas Bieger,  
Ordinarius für BWL, Rektor der Universität St.Gallen, VR-Präsident der Jungfrauabahn und VR-Präsident der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit

Dr. Barbara Lorenz,  
Autorin eines Fachbuches über die Rolle des Verwaltungsrats-Präsidenten, Verkaufsverantwortliche der Migros Zürich

Prof. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und dessen International Center for Corporate Governance, Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

Ruth Metzler-Arnold,  
eidg. dipl. Wirtschaftsprüferin, ehem. Bundesrätin, VR-Präsidentin der S-GE, u.a. VR der Bühler AG und der AXA Winterthur, Universitätsrätin der HSG

Prof. Dr. Roland Müller,  
Titularprofessor an der Universität St.Gallen und an der Universität Bern, VR-Präsident der Nussbaum Gruppe und der Ebnet AG sowie Vizepräsident der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein

## 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

**Daten:** 09.09.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 02.09.2016

**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 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. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und dessen International Center for Corporate Governance, Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

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

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

## Teilnehmende

Erfahrene und angehende VR-Sekretärinnen und VR-Sekretäre von börsenkodierten 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

**Daten:** 04.03.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 19.02.2016

**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*
- 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*  
*Ruth Metzler-Arnold*  
*Arianne Moser*
- Präsentation und Diskussion der Ergebnisse im Plenum
- Rechtliche Grundlagen der Corporate Governance  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Folgerungen für die VR-Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Dr. Doris Aebi,  
Vize-Präsidentin des Verwaltungsrats des Migros-Genossenschaftsbundes

Doris Albisser,  
Executive Chairman der Evaluglobe AG,  
Mitglied des Verwaltungsrates der Switzerland Global Enterprise

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

Prof. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und dessen International Center for Corporate Governance, Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

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 Dropa AG

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

## Teilnehmende

Erfahrene und angehende Verwaltungsrätinnen.

# Wirksame Führung und Aufsicht von Genossenschaften



## Für Vorsitzende und Mitglieder der Verwaltung und der Geschäftsleitung

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

**Daten:** 01.12.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 18.11.2016

**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 13. ERFA-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. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und dessen International Center for Corporate Governance, 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

**Daten:** 14.10.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 30.09.2016

**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 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. Rolf Dubs*
- Der NPO-Vorstand als Controllingrat  
*Kaspar Müller*
- Folgerungen für die Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

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

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

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

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

Prof. Dr. Kuno Schedler,  
Pro-Rektor der Universität St.Gallen, 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

**Daten:** 08.04.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 25.03.2016

**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 12. 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 Verwaltungsrats-Praxis 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*
- Der Verwaltungsrat als Controllingrat *Prof. Dr. Kuno Schedler*
- Der Verwaltungsrat als Gestaltungsrat *Prof. Dr. Martin Hilb*
- Rechtliche Anforderungen an den Verwaltungsrat in öffentlichen Unternehmen *Prof. Dr. Roland Müller*
- Folgerungen für die Verwaltungsrats-Praxis öffentlicher Unternehmen *aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten

Prof. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und dessen International Center für Corporate Governance, 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,  
Prorektor 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

**Daten:** 30.06.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 16.06.2016

**Veranstaltungsort:** Luzern, 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 12. 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*
- Risiko-Management auf PK-Aufsichtsgremien-Ebene  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- 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*
- 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. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und dessen International Center for Corporate Governance, Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern und Präsident des Aufsichtsgremiums verschiedener Organisationen

Jeannette Leuch,  
Verwaltungsrats-Präsidentin der Invalue AG

Prof. Dr. Roland Müller,  
Titularprofessor an der Universität St.Gallen sowie 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 Spitälern



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

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

**Daten:** 24.02.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 10.02.2016

**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-Verwal-  
tungsräten sowie Vorsitzende und Mitglieder  
von Spital- und Klinik-Leitungen.

## Kursziel

An dieser ERFA-Tagung werden von namhaf-  
ten Referenten neue, praxiserprobte Konzepte  
des Verwaltungsrats von Spitälern vorgestellt  
und diskutiert. Dadurch sollen die Teilnehme-  
nden Anregungen erhalten, ihre eigenen Ver-  
waltungsratskonzepte weiterzuentwickeln.

## Studienaufbau

- Eröffnungsreferat  
*Prof. Dr. Thomas Szucs*
- Probleme der Führung und Aufsicht in  
Schweizer Spitälern  
*aus Sicht der Teilnehmenden*
- Anforderungen an die Führung und Auf-  
sicht 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. Michael Ritter*
- Der Spital-VR als Controllingrat  
*Rita Ziegler*
- Folgerungen für die Spital-VR-Praxis  
(Referat mit Diskussion)  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten:

Prof. Dr. Andreas Binder,  
Senior Partner des International Center for  
Corporate Governance an der HSG, Rechts-  
anwalt, Verwaltungsrat in verschiedenen  
Organisationen

Prof. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board-Foundation und dessen  
International Center for Corporate Gover-  
nance, Vize-Präsident des Universitätsrates der  
Universität Luzern

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

Dr. Michael Ritter,  
Stiftungsratspräsident des Liechtensteinischen  
Landesspitals, Verwaltungsrat des Kantons-  
spitals Graubünden und Rechtsanwalt bei  
Ritter und Ritter Advokatur AG

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

Rita Ziegler,  
Vorsitzende der Direktion des Universitäts-  
spitals Zürich, Verwaltungsrätin der Solothur-  
ner Spitäler

## Teilnehmende

Präsidenten und Mitglieder von Spital-Verwal-  
tungsräten sowie Vorsitzende und Mitglieder  
von Spital-Leitungen sowie 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

**Daten:** 04.11.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 21.10.2016

**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*
- Konzept der wirksamen Führung und Aufsicht von Sport-Organisationen  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Der VR von Sport-Organisation als Gestaltungsrat  
*Prof. Dr. Roman Lombriser*
- Der VR von Sport-Organisationen als Controllingrat (am Beispiel eines Fussballclubs)  
*Ancillo Canepa*
- Tax Governance für Sport-Organisationen  
*Dr. Josef Bühler*
- Aufgaben, Verantwortung und Haftung von VR-Mitgliedern von Sport-Organisationen  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Folgerungen für die Praxis  
*aus Sicht der Teilnehmenden*

## Referenten:

Dr. Josef Bühler,  
dipl. Steuerexperte, Berater und Stiftungsrat  
von Sportorganisationen

Ancillo Canepa,  
Präsident des Verwaltungsrates des FCZ

Prof. Dr. Martin Hilb,  
Präsident der Board Foundation und dessen  
International Center for Corporate Governance,  
Präsident des Aufsichtsgremiums  
verschiedener Organisationen

Prof. Dr. Roman Lombriser,  
VR-Präsident der Forrer Lombriser & Partner  
AG, Dozent für Strategisches Management  
(FHNW)

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

## Teilnehmende

Vorsitzende und Mitglieder von Aufsichtsgremien und Geschäftsleitungen von Sport-Organisationen.

# Wirksame Governance von KMU



## ERFA-Tagung für Vorsitzende und Mitglieder des VR und der GL von KMU

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

**Daten:** 03.06.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 27.05.2016

**Veranstaltungsort:** Luzern, Schweiz

**Preis:** CHF 750.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andrea Schmid

Dufourstrasse 40a, 9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 23 72

E | vr-seminare@unisg.ch

www.icfcg.org

## Kundennutzen

Vermittlung der rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen zur wirksamen Führung und Aufsicht von KMU und gezielter Erfahrungsaustausch mit Präsidenten und Mitgliedern des VR und der GL von Schweizer KMU.

## Kursziel

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

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieser ERFA-Tagung erhalten Gelegenheit, die Zukunftstrends und neue, praxiserprobte VR-Instrumente für KMU kennenzulernen und zu diskutieren sowie diese in der VR-Praxis umzusetzen.

## Studienaufbau

- Vorstellung der Teilnehmenden und des Programms
- Hauptprobleme der Führung und Aufsicht von KMU  
*aus Sicht der Teilnehmenden*
- Neues Konzept der wirksamen Führung und Aufsicht von KMU  
*Prof. Dr. Martin Hilb*
- Aufgaben, Verantwortung und Haftung von Aufsichtsgremienmitgliedern von KMU  
*Prof. Dr. Roland Müller*
- Gemeinsames Mittagessen
- Der VR eines KMU als Gestaltungsrat  
*Adrian Pfenniger*
- Der VR eines KMU als Controllingrat  
*Prof. Dr. Urs Fueglistaller*
- Folgerungen für die Praxis  
*Prof. Dr. Rolf Dubs*

## Referenten:

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

Prof. Dr. Urs Fueglistaller, Direktor KMU-HSG

Prof. Dr. Martin Hilb, Präsident der Board Foundation und dessen International Center for Corporate Governance, Vize-Präsident des Universitätsrates der Universität Luzern

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

Adrian Pfenniger, Unternehmer, CEO der Trisa AG

## Teilnehmende

Präsidenten und Mitglieder von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen von KMU



# Bestandsorientiertes Supply Chain Manage- ment



## Strategien, Good Practices und Tools zur Optimierung des Working Capitals

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

**Daten:** 07.03.2016–10.03.2016

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**Bewerbungsschluss:** 31.01.2016

**Veranstaltungsort:** Rorschacherberg, Schweiz

**Preis:** CHF 4'300.–

**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 bestandsorientiertes Supply Chain Management abgeschwächt 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 07.–10. März 2016:

**Mo:** Spannungsfelder und organisatorische Verankerung des Bestandsmanagements

**Di:** Bestandsplanung, -steuerung und -kontrolle, Working Capital Management

**Mi:** Bestandsoptimierung in Produktionsunternehmen

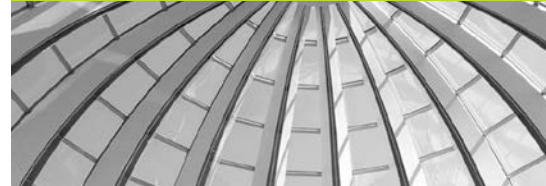
**Do:** IT-Unterstützung des End-to-End- Planungsprozesses in Supply Chain Planning

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

### Teilnehmende

Zielgruppe sind Führungskräfte aus den Bereichen Supply Chain Management, Supply Chain Planning, Einkauf, Disposition, Produktion, Vertrieb, Logistik und Controlling, die bestandsrelevante Entscheidungen mitprägen oder selbst verantworten.

# Integriertes Transportmanagement



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

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

**Daten:** 09.11.2015–11.11.2015

**Gesamtdauer:** 3 Tage

**Bewerbungsschluss:** 03.11.2015

**Veranstaltungsort:** Rorschacherberg, Schweiz

**Preis:** CHF 2'700.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

### Kontakt:

Dr. Thorsten Klaas-Wissing  
Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 72 99  
E | thorsten.klaas@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 im Transport 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, Frachtereinkauf und Vertrieb von Transportleistungen.

# Building Sustainable Strategies



## A Highly Efficient Executive Education Course on Strategic Management

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

**Dates:** 23.05.2016–25.05.2016

**Duration:** 3 days

E-learning

**Application deadline:** 11.08.2016

**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.ch

## 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.

## Dates Building Sustainable Strategies

### Programme 2016:

23.05.2016–25.05.2016

08.09.2016–10.09.2016

## 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:** 08.06.2016–10.06.2016

**Gesamtdauer:** 3 Tage

E-Learning

**Bewerbungsschluss:** 01.05.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 6'300.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 3

**Kontakt:**

Doris Brand

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 39 22

E | doris.brand@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.

# Operational Excellence durch strategisches Prozessmanagement

## Das Kompaktseminar für exzellente Prozessqualität bei minimalen Kosten

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

Management und Public Governance

**Daten:** 06.04.2016–09.04.2016

**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 Verantwortlichen 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 Organisation 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

**Daten:** 08.09.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 20.08.2016

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 680.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagessen

**Kontakt:**

Monika Steiger

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 73 45

E | monika.steiger@unisg.ch

www.imp.unisg.ch

## Kundennutzen

Der Fokus der Tagung richtet sich auf die Führung, Steuerung und Aufsicht der öffentlichen Unternehmen im mehrheitlichen Besitz des Staates, die Sicherstellung der Aufgabenerfüllung (Gewährleistung) und die Umsetzung der Ziele der öffentlichen Hand. Mit konkreten Handlungsempfehlungen und Checklisten wird eine direkte praktische Umsetzung ermöglicht.

### Die Teilnehmenden

- erhalten eine Übersicht über die relevanten Themenfelder, die in der **Steuerung öffentlicher Unternehmen** zu regeln sind;
- erhalten zahlreiche **Praxistipps** für die eigene Umsetzung von Public Corporate Governance.

## Kursziel

Übersicht geben über die Problembereiche und Lösungsansätze für öffentliche Unternehmen.

## Studienaufbau

Einführung in die relevanten Themen und zielgerichtete Vertiefung von in der Praxis herausfordernden Aspekten.

### Referenten:

Prof. Dr. Kuno Schedler, Prof. Dr. Roland Müller, Dr. Roger W. Sonderegger

## Teilnehmende

Die Tagung richtet sich an Führungskräfte, Expertinnen und Experten in Parlament, Exekutive, Verwaltung und Beratung, welche mit der Aufsicht, Steuerung und Kontrolle von öffentlichen Unternehmen zu tun haben.

# Strategisches Supply Chain Management



## 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 praxiserichte Antworten auf diese Fragen hergeleitet.

## Kursziel

Die Themenschwerpunkte folgen einer inneren Logik: Die Hauptlinie der Argumentation erstreckt sich auf Basis einer Konzept Einführung, 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».

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

**Daten:** 15.02.2016–18.02.2016

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'200.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Ingrid Brányik

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 72 77

E | ingrid.branyik@unisg.ch

www.logistik.unisg.ch

# Business Engineering Accelerated



## Compact seminar on transformation

**Provider:** IWI-HSG – Institut für  
Wirtschaftsinformatik

**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

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

**Contact:**

Dr. Christian Grape

Unterer Graben 21, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 21 90

E | christian.grape@unisg.ch

www.bea.iwi.unisg.ch

## Programme benefits

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.

## Objective

In order to develop your transformational skills for your organisation, you should be able to share insights and findings about business transformation management.

## Structure

Our seminar starts annually and will equip you with Business Engineering skills as well as important tools and methods for systematically dealing with change. Topics are:

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

## Admission

The programme is targeted at top talents in Business and IT from upper to senior management interested in developing their transformation management capabilities.

## Target group

- Executives with at least three years of leadership experience of all industries
- Transformation experience or the intention to take such a role within the next 12 months
- Strong proficiency in written and spoken English.

# Controlling für Manager



## Das Kompaktseminar zu den Stellhebeln finanziellen Erfolgs

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

**Daten:** 05.09.2016–08.09.2016

**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

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Grundlagen und Zusammenhänge eines führungsorientierten Controlling, gewissermassen die «Basics of Controlling for Non-Financials». 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

## 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



## A Highly Efficient Executive Education Course in Finance & Controlling

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

**Dates:** 18.04.2016–20.04.2016

**Duration:** 3 days

E-learning

**Application deadline:** 07.03.2016

**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.ch

## Programme benefits

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

### Dates Driving Financial Performance

**Programme 2016:**

**18.04.2016–20.04.2016**

**15.09.2016–17.09.2016**

## Target group

Non-Financials

## Finanzbewusst managen



## Was Nicht-Finanzler über Finanzen wissen müssen

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

**Daten:** 18.05.2016–20.05.2016

**Gesamtdauer:** 3 Tage

E-Learning

**Bewerbungsschluss:** 15.04.2016

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 6'300.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**ECTS:** 3

### Kontakt:

Doris Brand

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 39 22

E | doris.brand@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 Cash Flows 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 angeleglichen 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

**2. Durchführung 2016:** 07.12–09.12.2016

## Teilnehmende

Non-Financials



**Anbieter:** s/bf-HSG – Schweizerisches Institut für Banken und Finanzen

**Daten:** 22.03.2016–07.06.2016

**Gesamtdauer:** 12 Tage

**Bewerbungsschluss:** 15.03.2016

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 1'150.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Pascale Bornhauser

Rosenbergstrasse 52, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 70 00

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

[www.sbf.unisg.ch/de/Weiterbildung](http://www.sbf.unisg.ch/de/Weiterbildung)

## Kundennutzen

Der Kurs «Fit for Finance» vermittelt einen umfassenden Überblick über die fundamentalen Konzepte der Finance.

Der spezielle Fokus dieses Kurses stellt neben der Vermittlung von theoretischen Konzepten die praktische Anwendbarkeit in den Vordergrund.

## Kursziel

Die Teilnehmenden lernen, wie Finanzmärkte funktionieren und welche praktischen Implikationen dies für die Anlageberatung, Finanzanalyse und das Risikomanagement hat.

## Studienaufbau

Der Kurs Fit for Finance besteht aus 12 Vorlesungen gemäss Beschreibung auf der Website. Optional wird am 14.06.2016 eine kostenpflichtige Prüfung durchgeführt.

## Voraussetzungen

Es werden minimale Grundkenntnisse in Mathematik und Statistik vorausgesetzt.

## Teilnehmende

Interessierte aus:

- Anlageberatung
- Banking
- Finanzanalyse
- Wertpapier- und Devisenhandel



# Business-to-Business Marketing und Verkauf



Frühjahr und Herbst 2016

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

**Daten:** 25.04.2016–29.04.2016

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 5'950.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Andreas Oetiker

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 25 01

E | andreas.oetiker@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

**Frühjahr 2016: 25.–29. April 2016**

**Herbst 2016: 14.–18. November 2016**

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 und 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

# Excellence im Key Account Management



Frühjahr und Herbst 2016

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

**Daten:** 02.02.2016–14.04.2016

**Gesamtdauer:** 9 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 8'995.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**

Dominik Schwizer

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 28 76

E | dominik.schwizer@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 Februar und September)

- Kundenorientiertes Key Account Management nach dem St.Galler KAM-Konzept
- Effektive und effiziente Analyse des Key Accounts und seines Umfeldes
- Planung und strategische Optionen in der Key-Account-Bearbeitung

### Zweiter Seminarblock

#### (jeweils im März und Oktober)

- 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

## Frühjahr 2016

1. Seminarblock: 02.–04. Februar 2016

2. Seminarblock: 15.–17. März 2016

3. Seminarblock: 12.–14. April 2016

## Herbst 2016

1. Seminarblock: 06.–08. September 2016

2. Seminarblock: 25.–27. Oktober 2016

3. Seminarblock: 06.–08. Dezember 2016

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 deren 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:** 21.06.2016–23.06.2016

**Duration:** 3 days

**Application deadline:** 17.06.2016

**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 break-out sessions focused on two distinct audiences:
  - 1) executives managing their GAM programmes, 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 optimising a GAM programme 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 2015:

- AMC Account Management Center
- BASF
- Schneider-Electric
- CTC Analytics
- DHL
- Henkel
- IBM
- Honeywell
- Philips Consumer Lifestyle
- Motorola / Zebra Technologies
- DSM
- University St.Gallen

**Programme 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 maximize the benefits of the programme 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

# Promise & Delivery: Ganzheitliche Marken- und Kundenerlebnisse gestalten



**Anbieter:** FCI-HSG – Forschungsstelle für Customer Insight

**Daten:** 01.04.2016–30.06.2016

**Gesamtdauer:** 2 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 2'350.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

## **Kontakt:**

Dr. Kai Kruthoff

Bahnhofstrasse 8, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 76 85

E | kai.kruthoff@unisg.ch

www.fci.unisg.ch/promise-delivery

## Kundennutzen

In gesättigten Märkten mit hoher Konkurrenz ist es schwierig, sich zu differenzieren. Umso wichtiger ist eine klare Positionierung der eigenen Marke. Aber nur etwas zu versprechen und dann nicht zu liefern ist sehr gefährlich. Denn nur wenn das Markenversprechen tatsächlich auch gegenüber dem Kunden eingelöst wird, entsteht Begeisterung, und dies wiederum führt zu loyalen Kunden. Höchste Zeit also, sich Marken- und Kundenerlebnissen einmal ganzheitlich zu widmen und Versprechen & Erlebnis in Einklang zu bringen.

Die langjährige Projekt- und Forschungserfahrung der Forschungsstelle für Customer Insight der Universität St.Gallen (FCI-HSG) und der Stimmt AG zeigen, dass die Brücke zwischen «Promise» und «Delivery» mit einem pragmatischen Ansatz geschlossen werden kann, der aus vier zentralen Schritten besteht – wir nennen diesen Ansatz daher auch «4-Gewinnt».

### **Ihr Nutzen als Teilnehmer/in im Überblick**

- Systematisches und praxisnahes Vorgehen sowie Methoden & Tools von der Definition bis zur Messung der erlebten Marke
- Intensive und klar strukturierte Auseinandersetzung mit dem Thema ganzheitliche Marken- und Kundenerlebnisse
- Diskussion aktueller Case Studies sowie Zugang zum Know-how führender Experten aus Praxis und Wissenschaft
- Einblick in die neuesten Forschungserkenntnisse der Universität St.Gallen zum Thema Brand & Customer Experience
- Intensiver Wissensaustausch und Challenging sowie Networking mit Führungskräften anderer Branchen und Unternehmen

## Kursziel

Durch die integrative Behandlung des Themas aus Kunden-, Unternehmens- und Forschungssicht erhalten die Teilnehmenden ein hilfreiches Instrumentarium zur Definition und ganzheitlichen Umsetzung einer Marke, welches sie direkt in ihrem Praxisalltag nutzen und anwenden können.

Durch das sehr praxisnahe und systematische Vorgehen erreichen Sie folgenden Mehrwert:

1. Sie positionieren und kommunizieren Ihre Marke differenzierend sowie für Ihre Zielgruppe(n) relevant & glaubwürdig.
2. Sie verankern Ihre Marke in den Köpfen und Herzen Ihrer Mitarbeiter (Behavioral Branding).
3. Sie lösen Ihr Markenversprechen dort ein, wo es Ihre Zielgruppe(n) am meisten schätzen (Customer Touchpoints).
4. Sie können den Erfolg direkt an Ihre Unternehmenszielgrössen knüpfen und messen (Brand Performance Measurement).

## Studienaufbau

Zwei Kurstage mit einem gemeinsamen Abendprogramm & Dinner am ersten Kurstag

## Teilnehmende

Brand Manager, Marketingleiter, Unternehmensentwickler und Führungskräfte aus B2B-, B2C- und Dienstleistungsbranchen, die sich mit ihren Firmen, Marken und Angeboten erfolgreich und dauerhaft differenzieren wollen.

# Führung mit Energie und Fokus



## Das neue St.Galler Leadership-Modell

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

**Daten:** 27.04.2016–29.04.2016

**Gesamtdauer:** 3 Tage

**Bewerbungsschluss:** 20.04.2016

**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

## Kundennutzen

Als Führungskraft bewegen Sie sich ständig in einem Spannungsfeld von anspruchsvollen Aufgaben, Veränderungsanforderungen und Handlungschancen. In dem Seminar wird Ihre Führungskompetenz gezielt in drei Feldern gestärkt: Hochleistung und Energie im Unternehmen; Inspiration und Effektivität im Team; Selbstführung mit Energie und Fokus.

## 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

### Hochleistung und Energie (Unternehmen):

Strategien zur Mobilisierung und Fokussierung von Energie, um Hochleistung zu erzeugen.

### Inspiration und Effektivität (Team):

Konzepte für inspirierende, ergebnis- und problemorientierte Führung sowie für Leadership von Hochleistungsteams.

### Energie und Fokus (Person):

Methoden, die Ihre Willenskraft und Ihr Durchsetzungsvermögen stärken und Ihre persönliche Führungswirkung erhöhen.

### Experten

Heike Bruch, Professorin der Universität St.Gallen, mit Gast-Referent und Coaches zur Unterstützung von Praxistransfer

## Teilnehmende

Führungskräfte, mehrjährige Berufserfahrung, Personalmanager

# Leading with Energy and Focus



## Lead yourself and others with more impact

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

**Dates:** 12.09.2016–14.09.2016

**Duration:** 3 days

**Application deadline:** 19.08.2016

**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.ifpm.unisg.ch/de/seminars

## 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

### Raising the energy of the entire organisation

Strategies to mobilize and channel the energy to generate high performance and fitness.

### 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.

### 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.

## Target group

Managers with minimum three years' experience in leading personnel.

# KMU Führungskompetenz



«Der ideale Einstieg für angehende Führungskräfte!»

Lisa Benz, Seminarleiterin

KMU-HSG.CH

## Kundennutzen

Das Seminar KMU Führungskompetenz vermittelt konkretes zielführendes Verhalten und Werkzeuge für die tägliche Führungsarbeit in KMU. Es begleitet Personen beim Start in eine neue Führungsposition. Erfahrene Führungskräfte können hier ihr Wissen auffrischen und erweitern.

## Kursziel

Die Teilnehmenden lernen, mit Herausforderungen in der Mitarbeiterführung umzugehen und ihr eigenes Selbst- und Zeitmanagement zu optimieren.

## Studienaufbau

Im Einzelnen umfasst das Seminar folgende Inhalte:

- Grundlagen der Unternehmens- und Mitarbeiterführung
- Selbst- und Zeitmanagement
- Führen von Teams
- Kommunikation

Das Seminar umfasst zwei Blöcke zu drei Tagen. Das Seminar wird in **drei Durchführungen** jährlich angeboten (Frühjahr, Sommer, Herbst).

## Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus KMU, die mit Führungsaufgaben betraut oder dafür vorgesehen sind.

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

**Daten:** 25.02.2016–02.04.2016

**Gesamtdauer:** 6 Tage

**Bewerbungsschluss:** 24.02.2016

**Veranstaltungsort:** St. Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'200.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

### Kontakt:

Irene Marfurt

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

T | +41 (0)71 224 71 23

E | irene.marfurt@unisg.ch

www.kmu.unisg.ch/fk

# 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

## 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 strategische Führung

Block 2: Führen über Strukturen und Prozesse, direkte Führung

Es werden **zwei Durchführungen** jährlich angeboten (Frühjahr, Herbst).

## Teilnehmende

Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Führungspersönlichkeiten aus KMU, die bereits über umfassende Erfahrungen in der Unternehmensführung verfügen.

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

**Daten:** 09.03.2016–09.04.2016

**Gesamtdauer:** 8 Tage

**Bewerbungsschluss:** 08.03.2016

**Veranstaltungsort:** Steckborn / Warth, 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/lb

# Persönlichkeits- entwicklungskompetenz



## 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 ihrer Werte.

## Kursziel

Sie als reife Führungskraft mit jahrelanger Führungserfahrung beschäftigen sich in den Intensiv-Workshops tiefer mit Ihrer persönlichen Weiterentwicklung und arbeiten an Ihrer Sozialkompetenz.

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

**Daten:** 19.–21.09.2016

**Gesamtdauer:** 3 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 2'900.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagessen

### Kontakt:

Nadja Barthel M.A.

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)

## Studienaufbau

### Intensiv-Workshop I 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 Program (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:** 11.02.2016–12.03.2016

**Gesamtdauer:** 4 Tage

Coaching

**Veranstaltungsort:** Pfäffikon SZ, Schweiz

**Preis:** CHF 1'850.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Mittagsverpflegung

## 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/mbo-mbi

## 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 Nachfolgeseminare für Service Provider



«Unternehmensnachfolgen sind diffizile Prozesse. Die Seminare schärfen den Blick für wichtige Fragen hinter dem Offensichtlichen.»

Frank Halter, Mitglied der GL

CFB-HSG.CH

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

**Daten:** 30.05.2016–21.09.2016

**Gesamtdauer:** 4 Tage

**Veranstaltungsort:** Pfäffikon, Schweiz

**Preis:** CHF 2'900.–

**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 und 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



in Kooperation mit  
Königswieser & Network

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

**Daten:** 14.03.2016–18.03.2016

**Gesamtdauer:** 5 Tage

**Bewerbungsschluss:** 01.12.2015

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 4'200.–

**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/gruppendynamik

## Kundennutzen

- Sie sind in der Lage, gruppenspezifische Vorgänge und Zusammenhänge systemisch zu betrachten und produktiv zu nutzen.
- Sie analysieren Ihre eigenen Denkstrukturen, Verhaltensmuster und Wahrnehmungsfilter.
- Sie überprüfen und verbessern Ihren eigenen Führungs- und Durchsetzungsstil.

## Kursziel

Erlebnislernen, Reflexions- und Analysemethoden von Individuen und Gruppen. Theorie-Inputs. Arbeiten in Trainingsgruppen, die sich selbst thematisieren; in Analysegruppen und in Kleingruppen. Erkennen der eigenen Denkstrukturen und Verhaltensmuster, der blinden Flecken und der Wahrnehmungsfilter durch Feedback-Prozesse.

## Studienaufbau

NEU werden zwei Durchführungen pro Jahr angeboten:

- 14.–18. März 2016; Kurssprache: Deutsch
- 03.–07. Oktober 2016; Kurssprache: Deutsch oder Englisch (wählbar)

## Teilnehmende

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

# Business Engineering Forum



## Thema «Konsument 4.0 – ein digitaler Tag»

**Anbieter:** IWI-HSG – Institut für Wirtschaftsinformatik  
**Daten:** 21.10.2015–22.10.2015  
**Gesamtdauer:** 2 Tage  
Konferenzteilnahme  
**Bewerbungsschluss:** 16.10.2015  
**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz  
**Preis:** CHF 980.–  
**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Kontakt:**  
Elisabeth Heidecke  
Unterer Graben 21, CH-9000 St.Gallen  
T | +41 (0)71 224 21 90  
E | elisabeth.heidecke@unisg.ch  
www.be-forum.ch

## Kundennutzen

Wir laden Sie herzlich zum Business Engineering Forum 2015 ein, um gemeinsam mit Ihnen zu folgenden Herausforderungen Lösungen zu finden:

- Welche digitalen Trends tragen zu Ihrem Geschäftserfolg bei?
- Wie verhält sich Ihr Konsument 4.0?
- Wie gestalten Sie die erfolgreiche Transformation in die digitale Zukunft?

## Kursziel

**Keynotes u.a.:** August Harder (Coop Schweiz) und Juan Fernando Barón (Ringier AG), Peter Kummer (SBB AG), Dieter May (BMW Group), Holger Spielberg (Credit Suisse AG)

**Awardverleihung:** Social CRM sowie Banking IT Innovation

## Studienaufbau

Diskutieren und gestalten Sie künftige digitale Geschäftsmodelle in unseren Break-out-Sessions:

- Social CRM – Verbesserung der «Customer Experience» durch Social Media
- Banking IT Innovations – die hybride Kunden-Bank-Interaktion von morgen
- Digitale Transformation – die neue Wertschöpfung bei Kunden und Unternehmen
- Corporate Start-up-Ansätze: Entwicklung disruptiver Geschäftsmodelle für die digitale Welt

## Teilnehmende

Zielgruppe sind Fachspezialisten, Führungskräfte und das Top-Management.

# Compliance Management Day



**Provider:** ES-HSG – Executive School of Management, Technology and Law  
**Dates:** 27.10.2016  
**Duration:** 1 day  
**Application deadline:** 30.09.2016  
**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

## 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

Chief Compliance Officers, compliance professionals, and company and government executives involved in legal, regulatory, governance, risk, audit, corporate responsibility, or compliance matters. Also board members of audit, risk, or compliance committees.

# 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.

# Familienunternehmen im Dialog



## Kundennutzen

Bei der Tagung «Familienunternehmen im Dialog» wird ein für Familienunternehmen relevantes Thema in vertrautem Rahmen diskutiert. Die Tagung wird von vielen Familienunternehmen als Austauschplattform geschätzt.

## Kursziel

Die Tagung dauert zwei Tage, sie findet jeweils im Frühsommer statt. Neben spannenden Vorträgen aus Wissenschaft und Praxis dürfen sich die Teilnehmenden auf einen intensiven Austausch am Rande der Tagung freuen.

### **FiD 2016:**

3./4. Juni 2016

## Teilnehmende

Die Tagung richtet sich an Familienunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum.

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

**Dates:** 26.05.2016

**Duration:** 1 day

**Application deadline:** 29.04.2016

**Location:** Zurich, Switzerland

**Price:** CHF 890.–

**Language:** English

### **Contact:**

Simone Eugster

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 12

E | simone.eugster@unisg.ch

www.lam.unisg.ch/tagungen

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

**Daten:** 03.06.2016–04.06.2016

**Gesamtdauer:** 2 Tage

**Veranstaltungsort:** St.Gallen, Schweiz

**Preis:** CHF 1'700.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Tagesverpflegung und Gala-Dinner

### **Kontakt:**

Marlies Grämiger

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 18

E | marlies.graemiger@unisg.ch

www.fid.ch

# Management von Anwaltskanzleien



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

**Daten:** 05.10.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 09.09.2016

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 890.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

## Kontakt:

Simone Eugster

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 12

E | simone.eugster@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 Kanzleimanagements.

# Tagung zur Finanzmarktregulierung



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

**Daten:** 22.11.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 28.10.2016

**Veranstaltungsort:** Zürich, Schweiz

**Preis:** CHF 890.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

## Kontakt:

Simone Eugster

Holzstrasse 15, CH-9010 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 75 12

E | simone.eugster@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, an Richter/innen, Unternehmensjurist(inn)en, an Mitglieder von Verwaltungsräten, Geschäftsleitungen sowie Fachkräfte von Treuhandgesellschaften, Banken und Versicherungen.

# Schweizer Bautagung



## 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 2015:**

Donnerstag, 26. November 2015

### **Bautagung 2016:**

Donnerstag, 24. November 2016

## Teilnehmende

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

# Schweizer KMU-Tag



## 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:

### **13. KMU-Tag:**

Freitag, 23. Oktober 2015

### **14. KMU-Tag:**

Freitag, 28. Oktober 2016

### **15. KMU-Tag:**

Freitag, 27. Oktober 2017

## Teilnehmende

Unternehmer und Führungskräfte aus der «KMU-Welt».

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

**Daten:** 24.11.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Veranstaltungsort:** Sursee, Schweiz

**Preis:** CHF 350.–

**Unterrichtssprache:** Deutsch

**Inklusive:** Stehlunch, Apéro

### **Kontakt:**

Philipp Wustrow

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen

T | +41 (0)71 224 71 11

E | philipp.wustrow@unisg.ch

www.bautagung.ch

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

**Daten:** 28.10.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**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

# St.Galler Leadership-Tag



## Praktiken – Forscherkennt- nisse – Trends

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

**Daten:** 06.04.2016–07.04.2016

**Gesamtdauer:** 1 Tag

**Bewerbungsschluss:** 06.04.2016

**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

## Kundennutzen

Ihr jährliches Update zu den wichtigsten Erkenntnissen aus Forschung und Praxis 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 «Durch Führung Kunden begeistern» 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 und neue Arbeitsformen», «Leadership 2.0», «Soft Facts» und «Energie und Fokus» referiert.

## Studienaufbau

Auch die sechste Durchführung des St.Galler Leadership-Tags wird die aktuellen Trends der Führungsforschung beleuchten – wie auch schon das begeistert aufgenommene Format der vorherigen Jahre mit einer abwechslungsreichen Folge von Keynote-Speeches, Plenumsdiskussionen und Teilnehmer-Interaktionen.

Neu in diesem Jahr wird der Leadership-Tag erstmals mit Leadership-Nacht stattfinden.

Mit Beiträgen der Experten des Instituts für Führung und Personalmanagement der Universität St.Gallen (I.FPM-HSG): Prof. Dr. Heike Bruch und Nachwuchsforscher sowie mit Praxiseinblicken von Top-Führungskräften erfolgreicher Unternehmen.

Weitere Informationen zum St.Galler Leadership-Tag finden Sie unter:

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

## Teilnehmende

Zielgruppe sind Top-Führungskräfte und führende Personalmanager.







# Institute / Institutes Dozierende / Faculty

## Kurzporträts der Institute / Brief Portraits of the Institutes

ACA-HSG	Institut für Accounting, Controlling und Auditing	130
CFB-HSG	Center for Family Business	
FCI-HSG	Forschungsstelle für Customer Insight	
FIM-HSG	Forschungsstelle für Internationales Management	131
IfB-HSG	Institut für Betriebswirtschaft	
IfM-HSG	Institut für Marketing	
I.FPM-HSG	Institut für Führung und Personalmanagement	132
IMP-HSG	Institut für Systemisches Management und Public Governance	
IRP-HSG	Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis	
ITEM-HSG	Institut für Technologiemanagement	133
I.VW-HSG	Institut für Versicherungswirtschaft (CIM-HSG)	
IWI-HSG	Institut für Wirtschaftsinformatik	
IWP-HSG	Institut für Wirtschaftspädagogik	134
KMU-HSG	Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen	
LOG-HSG	Lehrstuhl für Logistikmanagement	
s/bf-HSG	Schweizerisches Institut für Banken und Finanzen	135
scil-HSG	Swiss Centre for Innovations in Learning	
SGI-HSG	Institute of Management in Asia	

## Dozierende / Faculty

136

## 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 nachhaltigen und verantwortungsvollen finanziellen Führung von Unternehmen. Diese hat viele Dimensionen: Neben einer möglichst effizienten internen Steuerung sind auch immer mehr externe Anspruchsgruppen zufriedenzustellen. Das Team des ACA-HSG bietet eine einzigartige Kombination aus Theorie und Praxis. 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
- Controlling / Performance Management
- Corporate Finance
- Corporate Governance
- Internal Control / Internal Audit
- Prüfung und Beratung von Finanzinstitutionen

Aktuelle Informationen erhalten Sie über unsere Website.

#### Leitung/Direktion

Prof. Dr. Andreas Blumer  
Prof. Dr. Tami Dinh  
Prof. Dr. Peter Leibfried  
Prof. Dr. Klaus Möller

Prof. T. Flemming Ruud, PhD  
Prof. Dr. Dirk Schäfer  
Prof. Dr. Michèle F. Sutter-Rüdisser  
Dr. Oscar A.G. Treyer

#### Kontakt

Frau Esther Bannwart  
Tigerbergstrasse 9, CH-9000 St.Gallen  
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, generationenübergreifendes 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  
www.fim.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 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  
www.ifb.unisg.ch



## IfM-HSG: Institut für Marketing

Das Institut für Marketing der Universität St.Gallen wurde 1967 von Prof. Dr. Heinz Weinhold-Stünzi gegründet und wird aktuell 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  
www.ifm.unisg.ch/weiterbildung

## Kurzporträts der Institute

### I.FPM-HSG: Institut für Führung und Personalmanagement

Mit unseren Studien und unserer Praxisarbeit mit Unternehmen liefern wir innovative Beiträge im Bereich Leadership und Human Resources Management. Das Institut stützt sich hierbei auf die Kernkompetenzbereiche Leadership, Energy & Engagement sowie Vertrauen und positives Personalmanagement.

Diese Expertise vermitteln Heike Bruch, Professorin für Leadership (Geschäftsführende Direktorin des I.FPM), und Antoinette Weibel, Professorin für Personalmanagement (Direktorin am I.FPM), sowie weitere Wissenschaftler und Praktiker in Seminaren, Workshops und In-house-Programmen mit Abschlusszertifikat.

Dabei geht es um Kompetenzen in Führungs- und Personalmanagement in den Feldern:

- Organisationale Energie und Change
- Transaktionale und transformationale Führung
- Moderne Leadershipansätze
- Selbstführung
- Vertrauen
- Positives Personalmanagement
- Evidenzbasiertes Management
- Mitarbeiterengagement und Motivationsmanagement

#### Kontakt H. Bruch

Frau Nicole Stambach  
T | +41 (0)71 224 23 70  
E | nicole.stambach@unisg.ch  
www.ifpm.unisg.ch

#### Kontakt A. Weibel

Frau Beate Schönsee  
T | +41 (0)71 224 23 70  
E | beate.schoensee@unisg.ch  
www.ifpm.unisg.ch

### IMP-HSG: Institut für Systemisches Management und Public Governance

Management in Expertenorganisationen, sei es im Gesundheitswesen, in innovativen Technologieunternehmungen, in öffentlichen Verwaltungen und Unternehmungen, in regionalen Netzwerken, im Standortmanagement, im Tourismus oder im öffentlichen Verkehr – in all diesen Bereichen ist das IMP-HSG Marktführer in Forschung, Weiterbildung und angewandten Forschungsprojekten. Alle Fragen zu wirksamem Management und Governance sind bei uns bestens aufgehoben. Wir begleiten unsere Partner von offen ausgeschriebenem Seminaren über massgeschneiderte Weiterbildungsprogramme hin zu Strategie- und Organisationsentwicklungsprozessen. Wir verstehen Management als eine unternehmerische Gestaltungsaufgabe, die Integrität, Übersicht, methodisches Know-how und ein hohes Mass an Einfühlungsvermögen und Wertschätzung für Menschen erfordert.

Dank unserer anwendungsorientierten Forschung sind wir bestens mit den Herausforderungen und der Sprache der Praxis vertraut. Uns ist voll bewusst, dass wirksames Management besonders an der Nahtstelle zwischen Staat und Markt spezifische Herausforderungen mit sich bringt. Wir verstehen die unterschiedlichen Rationalitäten von Politik, Ökonomie, Recht, Pädagogik und Wissenschaft und richten unsere Arbeit auf deren Eigenheiten aus. Wir stehen für klare und ausgereifte Management-Konzepte, die robust genug sind, um anspruchsvolle Entwicklungsphasen einer Organisation erfolgreich zu bewältigen. Partnerschaft lebt von gegenseitigem 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 gerne, einen qualifizierten Partner zu finden!

#### Kontakt

Frau Sandra Brocca  
T | +41 (0)71 224 75 76  
E | sandra.brocca@unisg.ch  
www.imp.unisg.ch

Frau Monika Steiger  
T | +41 (0)71 224 73 45  
E | monika.steiger@unisg.ch



### IRP-HSG: Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

Das Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis (IRP) wurde 1938 als erstes Institut der Universität St.Gallen gegründet. Neben der Bildung von Kernkompetenzen in ausgewählten Gebieten des öffentlichen Rechts und des Privatrechts setzt sich das Institut zum Ziel, zu den führenden Anbietern qualitativ hochstehender juristischer Weiterbildung zu zählen.

Das IRP-HSG bietet jährlich über 30 Tagungen und Intensivseminare sowie folgende postgraduierten CAS-Lehrgänge an: «Haftpflicht- und Versicherungsrecht», «Prozessführung – Civil Litigation», «Strafprozessrecht», «Human Resources: Recht und Gesprächsführung», «Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung» und neu ab 2016 «Berufliche Vorsorge».

Die Forschungstätigkeit am Institut konzentriert sich auf die Bereiche Sozialversicherungs- und Gesundheitsrecht, Haftpflichtrecht und auf die Volksrechte. Das Institut ist zudem Herausgeberin der IRP-Schriftenreihe, welche Referate und Beiträge zu unseren Weiterbildungsveranstaltungen sowie wissenschaftliche Beiträge einem breiten Publikum zugänglich macht.

Das aktuelle Kursprogramm 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 IoTS 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  
www.item.unisg.ch

## I.VW-HSG: Institut für Versicherungswirtschaft

### CIM-HSG – Competence in Insurance Management – die Weiterbildungsplattform des I.VW

Als Antwort auf die aktuellen Herausforderungen der Assekuranz und auf Initiative des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) wurde am Institut für Versicherungswirtschaft unter dem Brand «CIM-HSG Competence in Insurance Management» eine international ausgerichtete Weiterbildungsplattform für Management Development in der Assekuranz lanciert. Sie basiert einerseits auf der konsequenten Verbindung von internationalem Management- und Branchenwissen, andererseits auf einem umfassenden, stufengerechten Leistungsangebot für Führungskräfte.

Die Leitung des CIM-HSG liegt in den Händen von Prof. Dr. Martin Eling (Academic Director) und Dr. Marco Allenspach (Executive Director).

### Kontakt

T | +41 (0)71 224 79 44  
E | cim@unisg.ch  
www.cim-hsg.ch



## IWI-HSG: Institut für Wirtschaftsinformatik

Das Institut für Wirtschaftsinformatik (IWI-HSG) entwickelt wissenschaftlich abgesicherte Lösungen zu strategischen Fragestellungen, die aus der Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft entstehen. Diese Lösungen entstehen überwiegend in Konsortialforschungsprojekten, in denen wir eng mit führenden Unternehmen – vom regional verankerten Mittelstand bis zum globalen Konzern – zusammenarbeiten. Sie nutzen die Forschungsergebnisse und setzen sie in konkrete Schritte zur Digitalen Transformation um. Unsere Forschungsergebnisse bilden den fachlichen Rahmen für folgende Weiterbildungsprogramme:

- Executive MBA in Business Engineering (S. 21)
- Weiterbildungsdiplom IT Business Management (S. 30)
- CAS Digital Innovation and Business Transformation (S. 81)
- CAS Sourcing Management (S. 82)
- Intensivseminar Business Engineering Accelerated (S. 109)

Darüber hinaus veranstalten wir verschiedene Fachtagungen, die den Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft fördern. Dazu zählt u.a. das Business Engineering Forum (S. 122).

Neben den öffentlichen Veranstaltungen gestalten wir auch massgeschneiderte Weiterbildungsprogramme nach den Anforderungen unserer Kunden.

### Kontakt

Dr. Jochen Müller, Geschäftsführer  
T | +41 (0)71 224 24 20  
E | jochen.mueller@unisg.ch  
www.iwi.unisg.ch

## Kurzporträts der Institute



### IWP-HSG: Institut für Wirtschaftspädagogik

Am Institut für Wirtschaftspädagogik (IWP-HSG) verfolgen die Direktoren Prof. Dr. Roman Capaul, Prof. Dr. Bernadette Dilger, 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 26 30  
E | iwphsg@unisg.ch  
www.iwp.unisg.ch

### KMU-HSG: Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

Das KMU-HSG setzt sich seit 70 Jahren intensiv für die Belange und Bedürfnisse von Klein- und Mittelunternehmen (KMU) ein. Unter der Leitung von Prof. Dr. Urs Fueglistaller und Prof. Dr. Thomas Zellweger ist unser Team von etwa 35 Mitarbeitenden in den Bereichen Forschung, Lehre, Weiterbildung und Beratung tätig.

KMU, Family Business und Entrepreneurship sind die drei thematischen Säulen des Instituts. Sie bilden die Basis für unsere Aktivitäten. Spezialthemen sind unter anderem Dienstleistungskompetenz, strategische Differenzierung für KMU, Unternehmensnachfolge oder unternehmerisches Verhalten.

Die langjährige Zusammenarbeit und der enge Austausch mit Unternehmerinnen, Unternehmern und Führungskräften aus KMU und Familienunternehmen treibt uns an, Wissen über KMU zu generieren und dieses weiterzuvermitteln.

#### Kontakt

T | +41 (0)71 224 71 00  
E | kmu-hsg@unisg.ch  
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 35, 105 sowie 108.

#### Kontakt

T | +41 (0)71 224 72 80  
E | logistik@unisg.ch  
www.logistik.unisg.ch

Diplomstudium Logistikmanagement:  
www.diplom-logistik.unisg.ch

## s/bf-HSG: Schweizerisches Institut für Banken und Finanzen

Das Schweizerische Institut für Banken und Finanzen bildet im Rahmen der HSG ein Schwerpunktzentrum in Finance. 1968 als Institut für Bankwirtschaft gegründet, wurde es 1990 zum Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen erweitert. Aktuell besteht es aus 6 Lehrstühlen mit insgesamt über 40 Mitarbeitenden.

Es untersucht Fragen aus dem Finanzbereich, insbesondere des Kapitalmarktes, des Bankwesens und der Finanzierung von Unternehmen sowie des systemischen Risikos und der Immobilienfinanzierung. Auf diesen Gebieten hat es sich in der Schweiz wie auch international als eines der führenden Kompetenzzentren positioniert.

Zu den Aufgaben des s/bf zählen 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  
E | pascale.bornhauser@unisg.ch  
www.sbf.unisg.ch  
www.sbf.unisg.ch/weiterbildung

## scil-HSG: Swiss Centre for Innovations in Learning

Das Swiss Centre for Innovations in Learning (scil) ist das Kompetenzzentrum für Corporate Learning / Bildungsmanagement an der Universität St.Gallen und ist in das Institut für Wirtschaftspädagogik (IWP) integriert.

scil positioniert sich als Partner für Learning Professionals mit Fokus auf betriebliches Lernen. 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.

Das Portfolio des Zentrums besteht aus vier zentralen Handlungsbereichen: Beratung, Forschung, Innovationskreise/ Events sowie Weiterbildung. Im Bereich der Weiterbildung bietet scil 1½ – 2-tägige Seminare, eintägige scil-Learning Days, ein Zertifikatsprogramm (CAS) Corporate Learning / Bildungsmanagement (S. 72), ein Diplomweiterbildungsprogramm (DAS) (S. 26) sowie Inhouse-Seminare an, um Lösungen für zentrale Fragestellungen aus der Praxis zu vertiefen. Eine konsequente Praxis- und Transferorientierung ist scil wichtig.

scil wurde initiiert und gefördert durch die Gebert Rüt Stiftung und ist seit 12 Jahren erfolgreich auf dem Markt.

### Kontakt

T | +41 (0)71 224 31 55  
E | scil-info@unisg.ch  
www.scil.ch  
www.scil-blog.ch

## SGI-HSG: Institute of Management in Asia

The University of St.Gallen has a long record of activities and connections to Asia and concentrates Asia-related academic activities at the St.Gallen Institute of Management in Asia (SGI-HSG).

Located in Singapore, the SGI is St.Gallen's only international institute and acts as its Asia-Hub. The SGI conducts research, offers teaching, holds executive education programmes, and provides services in Asia. The main research initiatives focus on the areas of wealth management, business innovation, inter-cultural competence, and service excellence.

Building on a traditional strength of the University of St.Gallen, the SGI also maintains close business relationships with companies from Asia and Switzerland. In addition, the SGI collaborates with Asian universities and allows students from St.Gallen to spend part of their academic career in Singapore.

### Contact

Prof. Dr. Stefan Morkoetter (Managing Director)  
E | singapore@unisg.ch  
T | +65 (0)68 50 73 30  
www.singapore.unisg.ch



## Dozierende

Die Qualität von Weiterbildung wird durch Dozierende entscheidend beeinflusst. Über ausgewiesene Experten zu verfügen bedeutet zunächst einmal, sie beim Namen zu nennen und ihre Expertise belegen zu können. Viele Weiterbildungsanbieter lassen diesen Schritt aus – und lassen ihre Kunden damit im Unklaren, mit wem sie es später zu tun bekommen. Wir setzen dem eine Faculty entgegen, die Fachkompetenz, wirtschaftliche Erfahrung, unternehmerische Grundhaltung und gesellschaftlich-ökologische Verantwortung verbindet – vom Executive MBA bis zum Kurzseminar.

## Rigoros und relevant

Mit «Rigour and Relevance» wird die Anforderung an die Experten einer anwendungsorientierten Universität auf den Punkt gebracht. Was erforscht und in der Weiterbildung vermittelt wird, muss den strengen Kriterien der wissenschaftlichen Belastbarkeit ebenso genügen wie den Bedingungen wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Nützlichkeit. Doch was sind nun die Leistungsausweise? An einer Universität bedeutet dies vor allem wissenschaftlich fundierte «Thought Leadership». Die Lehrenden der HSG arbeiten in ihren Fachgebieten an vorderster Front und sind für ihre Themen als Vordenkende anerkannt.

## In der Praxis verankert

Von wissenschaftlichen Einsichten profitieren die Teilnehmenden unserer Weiterbildungen, denn die Erkenntnisse sind aus der Praxis für die Praxis gewonnen. Forschungsprojekte werden in enger Zusammenarbeit mit Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen durchgeführt. Die auch von Lehrkräften anderer Bildungsträger nachgefragten, prämierten Fallstudien zeigen, dass Praxisrelevanz an der HSG kein Fremdwort ist. Unsere Experten sind gesuchte Gesprächspartner bis in die obersten Entscheidungsebenen – vom KMU bis zum globalen Konzern, vom Wirtschaftsunternehmen bis zur öffentlichen Institution. Gemeinsam stellen wir uns immer wieder den neuen Herausforderungen eines resultatorientierten, verantwortungsbewussten Managements.

## Unternehmerisch ausgerichtet

Dies alles geschieht auf der Basis einer unternehmerischen Grundhaltung. Die Universität St.Gallen generiert einen Grossteil ihrer finanziellen Ressourcen selbst und fordert von ihren Forschungsinstituten ein hohes Mass an Selbstverantwortung in Bezug auf Mittelausstattung. Erträge aus der Weiterbildung spielen für die Finanzierung der Forschung eine wichtige Rolle. Viele unserer Experten sind «Eigengewächse» unserer Ausbildung. Sie haben erfolgreich Unternehmen aufgebaut und halten uns heute als geschätzte Dozierende in der Aus- und Weiterbildung die Treue. Ausgründungen aus der HSG haben darüber hinaus eine grosse Zahl von Arbeitsplätzen in der Region geschaffen. Personalverantwortliche schätzen die hohe Praxisorientierung der HSG und geben ihr Bestnoten in entsprechenden Rankings.

## Gesellschaftlich-ökologisch verantwortungsbewusst

In Zeiten wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Neuorientierungen ist die ganzheitliche Ausrichtung der Universität St.Gallen von besonderem Gewicht. Unser St.Galler Management-Modell mit seiner nahezu 50-jährigen Tradition ist hierfür ebenso ein Beispiel wie das Bekenntnis der Universität zu Spitzenforschung im Bereich «Responsible Corporate Competitiveness». Substanzielle Forschungsprojekte zu Themen wie Health Care, erneuerbare Energien, Leadership & Values in Society, ökologische Nachhaltigkeit oder ethische Integrität widmen sich Themen von grosser gesellschaftlicher Bedeutung und sorgen für Pluralität und kritischen Diskurs auch in unserer Weiterbildung.

## Der «HSG-Spirit»

Unsere Teilnehmenden sprechen unserer Faculty bei aller Individualität eine starke, gemeinsam geteilte Orientierung zu. In der Verbindung der vier vorgenannten Charakterzüge entsteht daraus ein Klima hoher positiver Energie. Sie macht Weiterbildung an der HSG zu einem nachhaltigen Erlebnis, das weit über die Vermittlung von Einsichten und Erkenntnissen hinausgeht. Teilen Sie diese Erfahrung mit vielen Tausend Ehemaligen auf der ganzen Welt!





## Faculty

The quality of executive education is influenced considerably by lecturers. First of all, having a team of renowned experts means being able to call them by name and prove their expertise. Many providers of executive education omit this step – and thus leave their customers in the dark about whom they will be dealing with later. We offer the alternative of a faculty that combines expertise, business experience, entrepreneurial attitude and socio-ecological responsibility – from Executive MBAs to short seminars.

### Rigorous and relevant

«Rigour and relevance» gets to the heart of the demands made of experts at an application-oriented university. What is researched and taught in courses must meet the strict criteria of scientific resilience as well as the conditions of economic and social usefulness. So what constitutes proof of performance? At a university, this means above all scientifically sound «thought leadership». The lecturers at the HSG work in the frontline of their particular field of expertise and are recognised as ahead of their time for their topics.

### Rooted in practice

The participants of our courses benefit from scientific insights, because findings are gained from practical experience for practical application. Research projects are conducted in close cooperation with companies and public institutions. The award-winning case studies, which are also popular with academic staff from other educational institutions, demonstrate that practical relevance is not a foreign concept at HSG. Our experts are sought-after interlocutors up to the highest decision-making levels – from SMEs to global corporations, from commercial enterprises to public institutions. Together, we rise time and again to the new challenges of result-oriented, responsible management.

### Entrepreneurial orientation

This all happens on the basis of an entrepreneurial attitude. The University of St.Gallen generates a large part of its financial resources itself and demands a high degree of individual responsibility from its research institutes with respect to their funding. Income from further education plays an important role in financing research. Many of our experts are «home-grown» products of our education. They have successfully built up businesses and remain loyal to us as valued lecturers in training and executive education. Furthermore, spin-offs from HSG have created a large number of jobs in the region. Those responsible for personnel appreciate HSG's high practical orientation and give it top marks in relevant rankings.



### Socio-ecological responsibility

In times of economic and social reorientation, the University of St.Gallen's holistic approach is particularly important. Our St.Gallen Management Model, with nearly 50 years of history, is an example of this, as is the university's belief in top-level research in the area of «Responsible Corporate Competitiveness». Substantial research projects on topics such as healthcare, renewable energies, leadership and values in society, ecological sustainability and ethical integrity are dedicated to topics of enormous social importance and ensure plurality and critical discourse in our executive education.

### The «HSG-Spirit»

Despite the individuality evident, our participants credit our faculty with a strong, mutually shared focus. The combination of the four previously mentioned characteristics creates a climate of high and positive energy. It makes executive education at the HSG a lasting experience that goes far beyond providing insights and understanding. Share this experience with the many thousand alumni around the world!

# Unsere Faculty – Ihr Gewinn

## Eine Auswahl



### Prof. Dr. Manuel Ammann

Ordentlicher Professor für Finanzen sowie Direktor des Schweizerischen Instituts für Banken und Finanzen. Er war zudem Gastprofessor an der New York University und der University of California in Berkeley. Seine hauptsächlichlichen Forschungsgebiete sind Finanzmärkte, derivative Instrumente sowie Asset Management und Bewertung. An der HSG leitet er das Masterprogramm in Banken und Finanzen und ist Vorstand der finanzwirtschaftlichen Abteilung. Autor zahlreicher wissenschaftlicher Publikationen. Gutachter und Berater für Finanzinstitutionen und Institutionen der öffentlichen Hand und 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. Als Gastprofessor war Urs Fueglistaller an der University of Otago (NZ) tätig und ist Mitglied des Hochschulrates der Steinbeis University Berlin. Forschungsschwerpunkt: KMU-Führungskompetenz und Dienstleistungskompetenz 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 verschiedener 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; unter anderem Präsident der Fachkommission Swiss GAAP FER. 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 Programme. 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 und ständiger Gastprofessor an der Norwegian School of Management, Oslo. 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 und 2014 der International Executive 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. Von 2011 bis 2015 war 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 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 2016

### Executive Education at the University of St.Gallen Course catalogue 2016

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  
E-Mail [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 2015  
Auflage / Edition: 4'000  
Herausgeber / Publisher:  
Executive School (ES-HSG)



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

