

Neue Regeln.
Frisches Wissen.



25
JAHRE

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN | GESAMTPROGRAMM
SEMINARE • ST.GALLER ABSCHLÜSSE • CORPORATE PROGRAMS • CONFERENCES

ST.GALLEN

St.Galler High Potential Abschluss

Lehrgang | Zertifikat | Diplom

Klar führen, effektiv gestalten, richtig verhandeln: Wie Nachwuchsführungskräfte die Mechanismen erfolgreichen Managements systematisch erlernen und umsetzen können.

Die Frage, was Management bedeutet, stellt sich jungen und zukünftigen Führungskräften in besonderem Mass. Der St.Galler High Potential Abschluss gibt ihnen eine ebenso verlässliche wie praxisfähige Antwort. Um ein Team zu führen – oder im Team zu führen –, müssen Manager menschliches Verhalten genau verstehen, richtig interpretieren und erfolgreich auf das gemeinsame Ziel lenken können. Wer Strategien, Prozesse und Wandel gestalten will, braucht mehr als Visionen und Emotionen: In seinem Grundwesen ist Management ein Handwerk, das auf klar definierten und erlernbaren Konzepten und Instrumenten beruht. Der Abschluss vermittelt die Grundlagen dieses Handwerks, wobei Management- und Leadership-Kompetenzen ebenbürtig berücksichtigt werden. Als besonders erfolgskritische Fähigkeit erlernen die High Potentials zudem eine Verhandlungstechnik, die auf nachhaltige Kooperation setzt, statt nur den schnellen Vorteil zu suchen.

www.mssg.ch/highpotential_abschluss

Lehrgang, Zertifikat oder Diplom?

Ergänzen Sie den Lehrgang mit einer Prüfung oder Diplomarbeit, um das St.Galler Zertifikat oder Diplom zu erlangen. Mehr dazu unter www.mssg.ch/abschluesse



Teilnehmerkreis

Der St.Galler High Potential Abschluss ist massgeschneidert für Projektleiter, Spezialisten und Junior Manager, die ihre Verantwortung schon zu Beginn ihrer Managementkarriere durch praxiserprobte Kenntnisse, Fähigkeiten und Werkzeuge wahrnehmen wollen.

Daten 2021

Terminoptionen Modul 1

9. bis 11. Juni, St.Gallen
13. bis 15. Oktober, St.Gallen

Terminoptionen Modul 2

22. bis 24. März, St.Gallen
25. bis 27. Oktober, St.Gallen

Terminoptionen Modul 3

5. bis 7. Juli, St.Gallen
15. bis 17. November, St.Gallen

Seminardauer

3 x 3 Tage

Teilnahmegebühr

Lehrgang CHF 11'000 | EUR 9'900
mit Zertifikat CHF 13'000 | EUR 11'800
mit Diplom CHF 16'300 | EUR 14'900

Sämtliche Seminarveranstaltungen sind von der MwSt. befreit.

THEMEN

MODUL 1

Strategie, Struktur, Change

Strategieverständnis

Grundlagen des Strategischen Managements. Bedeutung der Strategie für die langfristige Überlebensfähigkeit der Unternehmung.

Strategische Analyse

Methoden der strategischen Analyse. Prägende Faktoren in Unternehmung und Umfeld. Strategische Ausgangslage und Herausforderungen.

Strategieentwicklung

Überblick über den Prozess der effektiven Strategieerarbeitung. Methoden und Instrumente der Strategieformulierung.

Lebensfähige Systeme (Kybernetik)

Das integrierte St.Galler Management-Modell als unternehmerisches Navigationssystem. Die Ebenen der normativen, strategischen und operativen Führung.

Struktur- und Prozessorganisation

Gestaltung und Anpassung von Strukturen an die strategischen Herausforderungen. Prozessanalyse, -diagnose und -gestaltung. Bildung strategischer Geschäftsfelder. Outside-in- vs. Inside-out-Perspektive.

Strategie und Change

Strategie im Spannungsfeld zwischen Bewahrung und Erneuerung. Gesetzmässigkeiten der Veränderung. Architektur erfolgreicher Change-Programme.

Management der Veränderung

Analyse des Change Management. Erfolgsfaktoren des nachhaltigen Wandels. Wichtigste Hürden und Risiken. Veränderungsprogramme initiieren, führen und begleiten.

MODUL 2

Leadership

Leadership-Kompetenz

Aufgaben, Tools und Verantwortung der Führungskraft. Integrales Führungsverständnis. Gesellschaftlicher Wandel. Leadership und Differenzierung. Leadership als Nährboden für Exzellenz und Leistung. Was gute Führungskräfte auszeichnet.

Kommunikation und Gesprächsführung

Prinzipien der Wahrnehmung. Unterschwellige und nonverbale Kommunikation. Gesprächsstruktur und Argumentationsmuster. Konstruktives Feedback. Umgang mit Emotionen und schwierigen Situationen. Planen und Gestalten von Meetings. Ansätze, Phasen und Werkzeuge der Moderation.

Selbstmanagement

Werthaltungen und Interpretationsmuster. Analyse von Verhaltensmustern. Die eigene Balance als Voraussetzung für Leadership-Erfolg. Ich-Ressourcen nutzen. Die Ökologie des Menschen. ProPosition als Selbstmanagement-Methode.

Mitarbeitende zum Erfolg führen

Führungsansätze im Vergleich. Alte Denkmuster aufbrechen. Herausforderungen als Lernchance. Persönliches Verhalten in unterschiedlichen Rollen (Chef, Kollege, Mentor, Mitarbeiter). Führen von Teams, Abteilungen und grösseren Einheiten.

Führung und Motivation

Mitarbeiter beurteilen. High Potentials erkennen und entwickeln. Sich selbst und Mitarbeiter zur Bestleistung führen. Kritik- und Zielvereinbarungsgespräche. Persönliche Werte und Motive mit beruflichen Zielen abstimmen.

MODUL 3

St.Galler Verhandlungsmethodik

Grundsätze des Verhandelns kennen

Verhandlungen – einige praktische Definitionen. Das Erkennen von Verhandlungssituationen. Die Bedeutung der Einstellung zu Meinungsverschiedenheiten und Konflikten.

Kommunikationsformen im Verhandlungsprozess

Worauf es beim Verhandeln ankommt. Die Grundhaltung des partnerschaftlich geführten Gesprächs. Offene versus geschlossene Kommunikation. Einseitige versus zweiseitige Kommunikation.

Überzeugend verhandeln

Der Umgang mit stärkeren Verhandlungspartnerinnen und -partnern. Den klassischen Gegensatz zwischen Erfolgsstreben und Menschlichkeit überwinden. Wie man Gesichtsverlust auf beiden Seiten vermeidet.

Argumentationsmodi

Argumentationsarten und ihre Wirkungen. Die angemessene Abfolge von Information und Argumentation.

Faire Dialektik in Verhandlungssituationen

Wege und Mittel, um via Verständlichkeit zu überzeugen. Prozessschritte und Strukturen. Kundennutzen im Mittelpunkt.

Planung und Vorbereitung

Bausteine einer erfolgreichen Verhandlungsführung. Wie man Verhandlungen plant und sich darauf vorbereitet. Verhandlungsstrategien und -taktiken. Überzeugungstechniken. Abschlusstechniken.