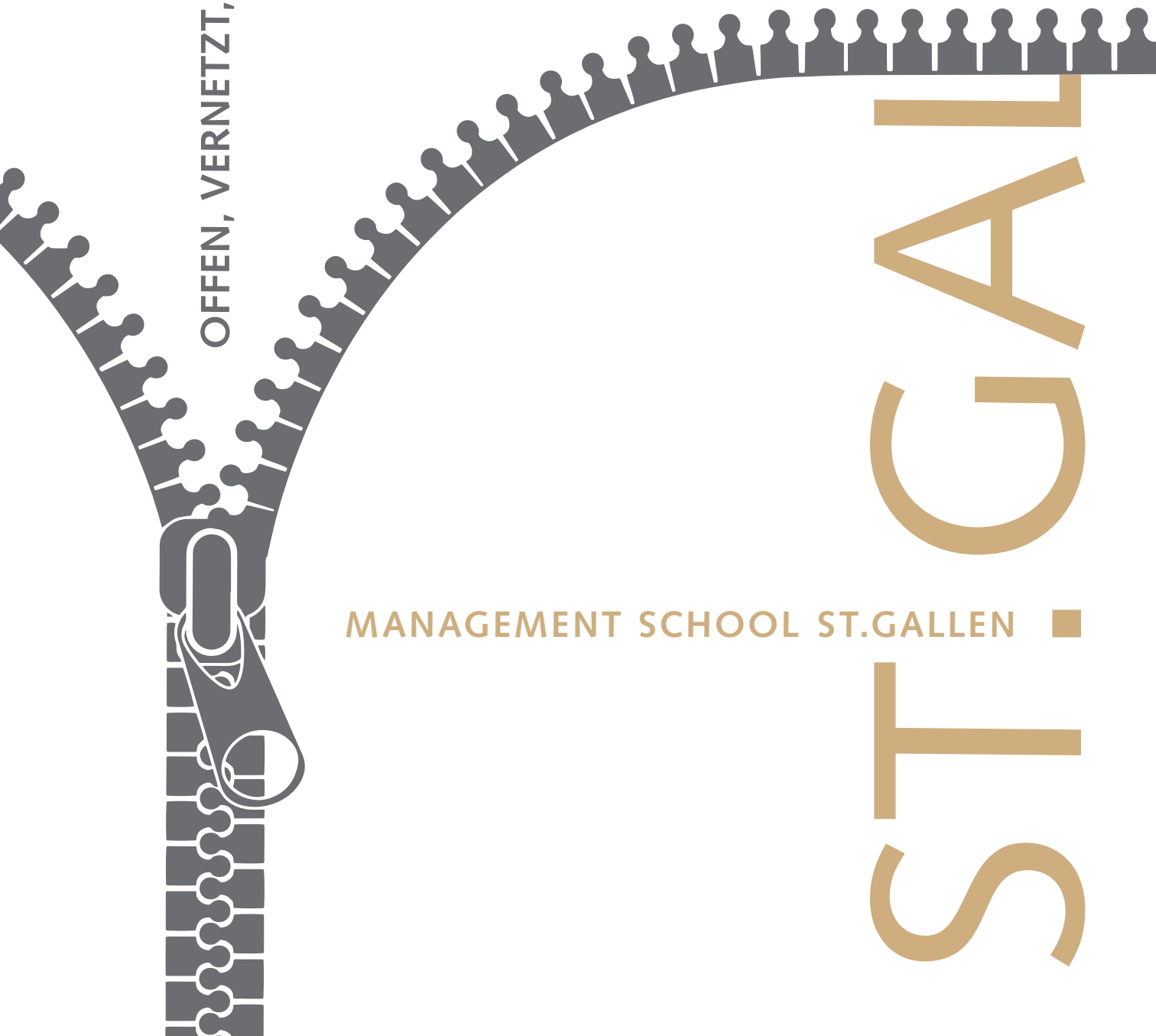
Executive Education

Gesamtprogramm

OFFEN, VERNETZT, SICHER.



ST.GALLEN

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN

St.Galler High Potential Program

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. Das St.Galler High Potential Program 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. Das Programm 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

Das St.Galler High Potential Program 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

Modul 1
15. bis 17.03.2023, St.Gallen
28. bis 30.06.2023, St.Gallen
06. bis 08.09.2023, St.Gallen
06. bis 08.12.2023, St.Gallen

Modul 2
28. bis 30.11.2022, St.Gallen
20. bis 22.03.2023, St.Gallen
11. bis 13.07.2023, St.Gallen
18. bis 20.09.2023, St.Gallen
27. bis 29.11.2023, St.Gallen

Modul 3
12. bis 14.12.2022, St.Gallen
20. bis 22.03.2023, St.Gallen
17. bis 19.07.2023, St.Gallen
18. bis 20.09.2023, St.Gallen
06. bis 08.12.2023, St.Gallen

Seminardauer
3 x 3 Tage

Teilnahmegebühr
Lehrgang CHF 11'000 | EUR 10'800
Zertifikat CHF 13'000 | EUR 12'800
Diplom CHF 16'300 | EUR 16'100

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.

IHR ZERTIFIKAT: «ZERTIFIZIERTER ST.GALLER LEADERSHIP EXPERT»
IHR DIPLOM: «DIPLOMIERTER ST.GALLER LEADERSHIP EXPERT»