

General Management für Executives

Ganzheitliches Denken in Optionen, kluge Weichenstellungen und kraftvolles Umsetzen: Die Kernkompetenzen des erfolgreichen General Managements in 5 Tagen.

KONZEPT

Führungskräfte mit General Management Verantwortung sind für Vieles verantwortlich: Für die richtige Strategie; das Bewältigen von Digitalisierung und Wandel; für sinnvolle Innovation und neue Geschäftsmodelle; für Positionierung, Branding und Wettbewerbsposition; für zufriedene Kunden, motivierte und leistungsfähige Mitarbeiter, für erstklassige finanzielle Resultate. Und für Vieles mehr. General Management ist die Fähigkeit, in einem komplexen Umfeld nachhaltig erstklassige Ergebnisse zu bewirken. Wie kann diese umfassende und für den Erfolg des Unternehmens so wichtige Management Aufgabe, gemeinsam mit den Leistungsträgern aus Team und Unternehmen, bestmöglich geleistet werden?

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die eine umfassende Übersicht über die neuesten Möglichkeiten von modernem General Management erhalten wollen. Dazu gehören:

- Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer und General Manager
- Verantwortliche von Profitcenters, Tochtergesellschaften, Filialen, Produktlinien und bedeutenden funktionalen Bereichen
- Unternehmer, Gesellschafter, Partner
- Erfahrene Bereichs- und Abteilungsleiter
- Leistungsorientierte Führungskräfte und leitende Mitarbeiter mit Gestaltungs- und Entwicklungsaufgaben
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für eine General-Management-Position vorgesehen sind

NUTZEN

Dieses Seminar vermittelt aktuelles Wissen zur resultatorientierten Unternehmensführung.

Es unterstützt die Teilnehmenden darin,

- die Erfolgsfaktoren der eigenen Management-Tätigkeit klarer heraus zu kristallisieren
- dank eines Updates in erprobtem General Management-Wissen den unternehmerischen Erfolg sicherzustellen
- mehr Zeit für die wirklich wichtigen Entscheidungen zu finden und Denken und Handeln auf Resultate auszurichten
- neue und innovative Ansätze, Tools und Vorgehensweisen in ihre Tätigkeit zu integrieren
- strategische Prioritäten zu setzen
- als wichtig erkannte strategische Programme auch einzuleiten

THEMENSCHWERPUNKTE

General Management – Im Spannungsfeld zwischen Gegenwart und Zukunft erfolgreich agieren

Die richtige Balance zwischen kurzfristiger Ergebnisoptimierung und längerfristiger Prosperität zu finden: das ist eine der schwierigsten Führungsaufgaben, mit der sich Führungskräfte konfrontiert sehen.

- Die Gesetzmässigkeiten für nachhaltigen Erfolg, Erfolgsgeschichten für die digitale Welt
- Kurzfristige Resultate: Gewinne steigern, Renditeziele erreichen
- Die Stakeholder einbinden, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sicherstellen
- Nachhaltige Zukunftssicherung: Investitionsbedarf identifizieren, Strategien entwickeln und das Geschäftsmodell anpassen

Die richtigen Schlussfolgerungen ziehen

Führungskräfte werden mit Informationen überhäuft: Branchenberichte, Studien, hausinterne Markt- und Konkurrenzanalysen wollen richtig gelesen und strategierelevant ausgewertet werden. Aber selbst die besten Entscheidungsvorlagen machen eines nicht obsolet: die Kunst, die richtigen Fragen zu stellen, ein Gespür für aufkeimende Trends zu haben und aus der Vielzahl der Informationen genau jene herauszufiltern, die für strategische Weichenstellungen wichtig sind.

- Trendbrüche frühzeitig erkennen, digitale Trends und Entwicklungen verstehen
- Handlungsbedarf definieren, Kurskorrekturen einleiten
- Pragmatisches «Knowledge Management»: bewährtes Wissen und vorhandene Erfahrungen optimal nutzen

Strategisches Management

Ist der Handlungsbedarf erkannt, muss gehandelt werden: rasch und kompromisslos. Aber was unterscheidet gute von schlechten Strategien? Welcher Weg ist der richtige und warum? Hier leisten Management-Konzepte, empirische Studien und Best Practices gute Dienste. Wir zeigen wie.

- Strategische Vorgaben und ihre Auswirkungen
- Strategisches Management im Licht von Digitalisierung und Globalisierung
- Einige wenige strategische Weichen richtig stellen genügt: wir zeigen, welche und wie
- Strukturen bilden, Strukturen verändern
- Erfolgreiche Strategie-Umsetzung

Motivation, Agilität und Leadership

Der Erfolg einer Strategie zeigt sich am Markt: mehr Motivation bedeutet mehr Profit. Gekonnte Kommunikation, der situativ passende Führungsstil und gelebte Werte spielen dabei mittlerweile eine immer grössere Rolle.

- Die eigenen Leaderqualitäten resultatorientiert einsetzen
- Die Mitarbeiter nachhaltig motivieren
- Überzeugende Kommunikation
- Agilität und Leadership

Marketing, Innovation und Branding

Marketing als Schnittstelle zum Kunden tangiert jede Führungskraft. Wir zeigen wie Strategien in kundennahe Marketing-Konzepte umgelegt werden und welche Instrumente und Methoden einzusetzen sind, um überdurchschnittliche Markterfolge zu erzielen.

- Was gutes Marketing auszeichnet und was jede Führungskraft zum Thema Marketing wissen muss
- Kundennutzen und Kundennähe
- Die Bedeutung der Marke
- Marketing und Social Media im digitalen Zeitalter

Moderne finanzielle Führung

Kurzfristige Kurs- und Wertschwankungen sind etwas für Spekulanten. Seriöse Führungskräfte und Manager konzentrieren sich auf die nachhaltige Wertsteigerung. Wir zeigen, warum wertorientierte Unternehmensführung und soziale Verantwortung keine Gegensätze sein müssen.

- Die finanzielle Verantwortung als nicht delegierbare Führungsaufgabe
- Gesamtsystematik eines wertorientierten Managements
- Aktuelles Wissen zu Finanzen und Finanzkennzahlen
- Mit welchen Konzepten kann man den Unternehmenswert kontinuierlich und nachhaltig steigern?

«Sehr intensiv und lehrreich, dabei stets interessant und kurzweilig. Die Referenten verstehen es brillant, auch trockene Materie humorvoll und interaktiv zu vermitteln.»

Stefanie Buchmann,
B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA

«Hochwertig und praxisrelevant. Zu empfehlen.»

Dr. Moritz Fischer,
Fresenius Medical Care Deutschland GmbH

«Sehr gut, viele Anregungen bekommen, keine Minute langweilig.»

Thomas Fries, Gentherm GmbH

«Sehr interessantes und hilfreiches Seminar mit sehr guten Dozenten, sehr praxisorientiert.»

Martina Eilers,
Union Investment Financial Services S.A.

«Extrem hohes Niveau gepaart mit bester Unterhaltung.»

Matthias Göke, Jungheinrich AG

«Tolles Niveau, hervorragende Dozenten und Teilnehmer!«

Christoph Gingelmaier, Planungsgruppe M+M AG

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B1529	14. – 18.10. 2019	Rottach-Egern
B1510	09. – 13.03. 2020	Köln
B1520	21. – 25.09. 2020	Rottach-Egern

Seminardauer: **5 Tage**

Seminargebühr: **EUR 4.900.– | CHF 5.400.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b15
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B1529-E	14. – 18.10. 2019	Berlin
B1510-E	27. – 31.01. 2020	Berlin

Seminardauer: **5 Tage**

Seminargebühr: **EUR 4.900.– | CHF 5.400.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b15
oder mit Anmeldekarte hinten

INHOUSE DURCHFÜHRUNGEN

Für firmeninterne Durchführungen – auf Wunsch auch massgeschneidert – können Sie uns gerne unter +41(0)43 499 40 20 oder projects@bostonprograms.com kontaktieren. Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2018

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2018

ADMINISTRATION

Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter www.bostonprograms.com erhältlich – aus und faxen oder senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 40 20
Fax: +41 (0)43 499 40 21
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Bestätigung, Hotelreservation

Innerhalb weniger Tage erhalten Sie von uns die schriftliche Anmeldebestätigung mit Angaben zum Seminarort und zum Seminarhotel, sowie das Zimmerreservationsblatt, das Sie ausgefüllt an uns zurücksenden. Ihre Unterkunft buchen Sie anhand dieses Zimmerreservationsblattes. Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, informieren wir Sie unverzüglich.

Umbuchung, Annullierung

Müssen Sie aus dringenden Gründen ein Seminar umbuchen, so ist dies bis 6 Wochen vor Seminarbeginn einmalig und gegen eine Gebühr von CHF 350.– / EUR 300.– möglich. Die Gebühr für nicht besuchte Seminare oder Seminarteile verfällt, sofern keine Umbuchung vorgenommen wurde. Im Fall einer Angebotsveränderung unsererseits erfolgt die Umbuchung auf ein Seminar, das dem gebuchten möglichst ähnlich ist. Die Annullierung einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullierung bis 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann bis 7 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden. Die gesamte Seminargebühr ist zu entrichten, sofern der Rücktritt später als 6 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt.

Seminargebühr

Die Seminargebühr umfasst das Kurshonorar (ohne allfällige Mehrwertsteuer), ausführliche Seminarunterlagen sowie eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Zertifikat über den Besuch des Kurses. Nicht inbegriffen sind Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie die ans Hotel zu entrichtende Tagespauschale. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro entrichtet werden.

Hotel, Übernachtung, Tagespauschale

Unsere Veranstaltungen finden in Seminar-Zentren, meist Business-Hotels statt. Die Teilnehmenden übernachten im Seminarhotel oder in einer selbst gewählten Unterkunft. Die Übernachtungskosten sind in der Seminargebühr nicht enthalten. Die Hotels stellen den Teilnehmenden individuell Rechnung, die Hotelrechnung ist am letzten Seminartag beim Auschecken durch den Teilnehmenden zu bezahlen. Die Tagespauschale (inkl. Mittagessen) ist zusammen mit den sonstigen Aufwendungen wie Getränke u.a. vom Teilnehmer am letzten Seminartag direkt an das Hotel zu bezahlen, sofern sie nicht im Halbpension-Preis bereits inbegriffen ist. Die Tagespauschale der Seminarzentren Boston, Shanghai und Fort Myers wird durch die Boston Business School den Teilnehmern fakturiert und weitergeleitet. Details siehe Zimmerreservations-Blatt. Dies ermöglicht es, eine Unterkunft eigener Wahl zu buchen und vor allem auf Preisaktionen und günstige Angebote für Flug und Unterkunft der Reiseanbieter zurückzugreifen.

Seminarzeiten

Unsere Seminare starten am ersten Tag um 10.00 Uhr und an den Folgetagen um 8.45 Uhr. Sie enden jeweils um ca. 18.00 Uhr, am letzten Tag um ca. 16.00 Uhr.

Versicherung, Recht

Die Versicherung von Schäden aller Art wie z.B. Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation etc. ist Sache des (der) Anmeldenden. Wir erbringen keine Versicherungsleistungen, jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen. Wir empfehlen den Abschluss einer Annullationsversicherung, welche Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Alle früheren Angaben und Preise verlieren mit Erscheinen des neuen Prospekts ihre Gültigkeit. Die vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) finden Sie im Internet unter www.bostonprograms.com/AGB