

Boston Mini-MBA Programm

Unser ausführlichstes Förderprogramm zu allen Führungs- und General Management-Themen mit abschliessender Fallstudie zum nachhaltigen Wissenstransfer. Dank hohem Anwendungspotenzial und intensivem Praxisnutzen das ideale Aufbau-Programm – nicht nur für Betriebswirtschaftler.

KONZEPT

Wie wird man eine erfolgreiche Führungskraft? Auch wenn Erfolg nur bedingt «planbar» ist: die Voraussetzungen dafür lassen sich sehr wohl schaffen. Neben Fachkompetenz und persönlichem Einsatz ist es vor allem das souveräne Beherrschen des Führungs- und Managementhandwerks, das den Unterschied macht: denn nur wer führen kann, ist in der Lage, seine Konzepte und Pläne wirkungsvoll umzusetzen und resultatorientierte Entscheidungen durchzusetzen. Und wer gut planen, konzipieren und resultatorientiert entscheiden kann, sollte am besten auch noch führen können. Ziel dieses mehrteiligen Programms ist deshalb zum einen die Optimierung des persönlichen Führungsverhaltens, zum anderen die Vermittlung ganzheitlichen Wissens über die Gesetzmässigkeiten des modernen Managements.

AUFBAU

Das Boston Mini-MBA-Programm besteht aus vier Modulen:

1. Teil (4 Tage): Führungskompetenz und Leadership – Selbstmanagement, soziale Kompetenz, Mitarbeiterführung als Ausgangspunkt für Management-erfolg
2. Teil (4 Tage): Strategisches Management – Methoden und Tools des Strategischen Managements und deren Anwendung
3. Teil (4 Tage): Marketing – der Zusammenhang zwischen Marktposition, Kundennutzen und Markterfolg
4. Teil (4 Tage): Finanzielle Führung – die wichtigsten Aspekte des Finanz- und Rechnungswesens

Die Reihenfolge der Module kann variieren.

Einige Tage nach Ende des letzten Seminarteils erhalten die Teilnehmenden eine ausführliche Fallstudie, die sie selbstständig bearbeiten und in die die Inhalte aller besuchten Programmteile einfließen. Diese Abschlussarbeit dokumentiert die aktive Teilnahme und erlaubt ein differenziertes Wissens- und Leistungs-Feedback. Ihre Bewertung findet im detaillierten Abschlusszertifikat Berücksichtigung.

NUTZEN

Die Teilnehmenden

- erkennen Gesamtzusammenhänge einer auf Zukunftssicherung und Gegenwartsoptimierung ausgerichteten, modernen Unternehmensführung

- verstehen die Prinzipien und Mechanismen des Strategischen Managements
- lernen die Gesetzmässigkeiten des modernen Marketings und die den Markterfolg bestimmenden Faktoren kennen
- durchschauen die Zusammenhänge des Finanz- und Rechnungswesens
- steigern ihre soziale Kompetenz und verbessern ihre Kommunikationsfähigkeit
- erfahren, wie man den eigenen Handlungsspielraum als Führungskraft aktiv nutzen kann

Nach Abschluss des Programms sind die Teilnehmenden in der Lage,

- auf der Basis des Verständnisses von Märkten, Kunden, Technologien, Wettbewerb und Branchendynamik sinnvolle Konzepte und Geschäftsmodelle zu entwickeln
- eigene Beiträge zur Umsetzung strategischer Vorgaben zu leisten und darüber hinaus wichtige Impulse zu geben
- Marketing-Pläne zu erstellen und Programme zur Steuerung der Kundenzufriedenheit, zur Kundenbindung sowie zur Kundenpotenzial-Nutzung zu entwerfen
- durch kompetenten Einsatz von Instrumenten des Gewinnmanagements wirkungsvolle Beiträge zur Erreichung finanzieller Ziele zu leisten
- Bedingungen zu schaffen, die effektives, zielgerichtetes Arbeiten und Effizienz ermöglichen
- Instrumente der Mitarbeiterführung gekonnt anzuwenden und gemeinsam mit anderen anspruchsvolle Ziele zu erreichen

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind Führungskräfte, Spezialisten, Fachkräfte, ambitionierte Nachwuchskräfte, aber auch High Potentials aus allen Bereichen von Unternehmen und Institutionen. Gemeinsam ist ihnen, dass sie sich für eine höhere Management-Funktion qualifizieren oder – sofern sie diese bereits innehaben – die Grundlagen noch einmal in systematischer Weise aufarbeiten wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Führungskompetenz und Leadership

- Was zeichnet gute Führung aus?
- Sich selbst kennen: die Führung der eigenen Person
- Der eigene Führungsstil
- Ziele vereinbaren
- Persönliche Work-Life-Balance
- Elemente sozialer Kompetenz
- Verschiedene Führungsstile; situativ richtig führen
- Teams aufbauen, Teams motivieren
- Wie delegiert man sinnvoll?
- Mitarbeiter qualifizieren, fördern und coachen
- Ungenutzte Leistungspotenziale erkennen
- Schwierige Führungssituationen meistern
- Bestehen in kritischen Gesprächssituationen
- Umgang mit Konflikten

Strategisches Management

- Ganzheitliches strategisches Management
- Die Unternehmung und ihr Umfeld
- Globalisierung und Internationalisierung
- Digitalisierung und Technologie-Management
- Die Interessen der Stakeholder
- Strategisches Denken
- Strategische Analysen
- Strategische Optionen generieren
- Der Strategie-Prozess
- Strategische Tools anwenden
- Strategien erfolgreich implementieren

Marketing und Markterfolg

- Marketing: Grundlagen und Spielregeln
- Was bewirkt gutes Marketing?
- Kunden-Wert schaffen
- Marktleistungs-Politik
- Verkaufs- und Vertriebsstrategien
- Marktbearbeitung, Kommunikation, Preisstrategie
- Distribution, Logistik
- Marketingpläne
- Online und Digital Marketing, Soziale Medien
- Marketing-Steuerung

Finanzielle Führung und Controlling

- Finanz- und Rechnungswesen im Überblick
- Bilanz- und Erfolgsanalyse
- Die relevanten Steuerungsgrößen
- Finanzierungsarten: Eigen- und Fremdkapital, Innen- und Aussenfinanzierung
- Kapitalkosten, Kapitalstruktur
- Finanzielle Ziele verstehen, Umgang mit Kennzahlen
- Finanzplanung, Budgetierung und Businesspläne
- Kostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung, Kalkulation, Preisbildung
- Investitionen, Wertschöpfung, Wirtschaftlichkeit
- Instrumente des Gewinnmanagements und ihre Anwendung
- Controlling

«Inhaltlich auf hohem Niveau, sehr gut strukturiert und praxisnah.»

Ronny Ischganeit, ThyssenKrupp AG

«Ausgezeichnet – tolles Niveau, fundiert, interaktiv, nie langweilig. Danke!»

N. N.

«Meine Erwartungshaltung, inspirierende Impulse und neue Methoden kennenzulernen, ist mehr als erfüllt worden. Mein Fazit: in der Art jederzeit und gerne wieder.»

Dr. Markus Scheuermann,
Roche Diagnostics Deutschland GmbH

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B3511	1. Teil:	22. – 25.02. 2021	München
	2. Teil:	26. – 29.04. 2021	Zürich
	3. Teil:	21. – 24.06. 2021	St. Gallen
	4. Teil:	13. – 16.09. 2021	Horn/Bodensee
B3521	1. Teil:	14. – 17.06. 2021	Rottach-Egern
	2. Teil:	23. – 26.08. 2021	Rottach-Egern
	3. Teil:	13. – 16.09. 2021	Horn/Bodensee
	4. Teil:	08. – 11.11. 2021	Köln
B3531	1. Teil:	13. – 16.09. 2021	München
	2. Teil:	08. – 11.11. 2021	Köln
	3. Teil:	22. – 25.11. 2021	Luzern
	4. Teil:	13. – 16.12. 2021	Köln
B3541	1. Teil:	22. – 25.11. 2021	Köln
	2. Teil:	13. – 16.12. 2021	Zürich
	3. Teil:	17. – 20.01. 2022	St. Gallen
	4. Teil:	28. – 31.03. 2022	Köln

Seminardauer: **16 Tage**

Seminargebühr: **EUR 10.900.– | CHF 11.900.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b35
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B3511-E	1. Teil:	01. – 04.03. 2021	Frankfurt
	2. Teil:	15. – 18.03. 2021	Zürich
	3. Teil:	22. – 25.03. 2021	Davos
	4. Teil:	19. – 22.04. 2021	Steckborn
B3521-E	1. Teil:	01. – 04.03. 2021	Frankfurt
	2. Teil:	23. – 26.08. 2021	Horn/Bodensee
	3. Teil:	27. – 30.09. 2021	Davos
	4. Teil:	15. – 18.11. 2021	Köln
B3531-E	1. Teil:	05. – 08.10. 2021	Hamburg
	2. Teil:	15. – 18.11. 2021	Köln
	3. Teil:	30.11. – 03.12. 2021	Luzern
	4. Teil:	07. – 10.12. 2021	Hamburg

Seminardauer: **16 Tage**

Seminargebühr: **EUR 10.900.– | CHF 11.900.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b35
oder mit Anmeldekarte hinten

Auf Wunsch können Sie die Teile individuell kombinieren: Zum Beispiel 1. und 2. Teil im Sommer und 3. und 4. Teil im Herbst oder Folgejahr.

ANMEL- DEKARTE

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 JP 2021

ANMEL- DEKARTE

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 JP 2021

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

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
 - Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
 - das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
- Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht in der Seminargebühr enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden. Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum. Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminarteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 350.–/EUR 300.–). Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung verfällt die Seminargebühr. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 5 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet.

Alternativ kann bis 5 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: www.bostonprograms.com/aggb