

Boston General Management Programm

Top-Programm zu den Themen «General Management» und «Finanzmanagement». Hochkarätige Dozenten vermitteln das heute unabdingbare Wissen zu wertorientierter Unternehmensführung und den Schnittstellen zwischen General Management, Strategie und Finanzmanagement. 4+4 Tage.

KONZEPT

Führungskräfte treffen in immer kürzer werdenden Abständen wichtige, richtungsweisende Entscheidungen, die grosse Auswirkungen auf die Finanzen haben. Gleichzeitig definieren finanzielle Ziele die Handlungsspielräume und Möglichkeiten für Führungskräfte. Die Kunst eines wirkungsvollen Managements besteht darin, sich im Spannungsfeld zwischen General Management und Finanzen so zu bewegen, dass strategische, operative und finanzielle Exzellenz resultiert.

AUFBAU

Teil 1: 4-tägiges Seminar zum wirklich bewährten Wissen über ganzheitliche Unternehmensführung.

Teil 2: 4-tägiges Seminar zur finanziellen Führungsaufgabe und zu den zentralen Entscheidungen des Finanzmanagements.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte mit General Management Verantwortung für wichtige Unternehmenseinheiten, Abteilungen, Bereiche, Business Units und Profit Centers
- Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsleitung
- Unternehmer/innen und Praktiker mit Erfolgsausweis
- Führungskräfte, die aktuelles Wissen und ein Update zu General Management und Finanzmanagement suchen
- Executives, die Impulse und Austausch für die eigene Führungsfunktion anstreben

THEMENSCHWERPUNKTE

Themen Teil 1

General Management und unternehmerische Erfolgspfade

Auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft gilt es immer wieder von Neuem, die Weichen richtig zu stellen. Wir zeigen, welche Grundsätze moderner Unternehmensführung zur Resultatorientierung wirklich nützlich sind.

Strategisches Management und Zukunftssicherung

Empirische Erkenntnisse, Studien und langjährige Praxiserfahrungen sollen helfen, falsche Strategien und strategische Sackgassen zu vermeiden und stattdessen dauerhaft und überdurchschnittlich rentabel zu überleben. Dazu sind immer wieder Anpassungsschritte nötig, gerade auch im Zeitalter der Digitalisierung.

Diskontinuitäten und neue Geschäftsmodelle

Eine der grössten strategischen Herausforderungen sind Diskontinuitäten und Verdrängungsprozesse. Was meist harmlos beginnt, kann Branchenstrukturen massiv verändern. Wer sein Geschäftsmodell nicht anpasst, verschwindet vom Markt.

Neue Geschäfte und Innovationen

Die Cash-Kühe der Zukunft müssen erst noch entwickelt und mit der richtigen Markteintritts-Strategie in die Märkte eingeführt werden. Digitalisierung, Industrie 4.0 und neue Technologien verändern dabei die Spielregeln.

Stärken, Fähigkeiten und Wettbewerbsvorteile

Der Wert einer Unternehmung definiert sich nicht zuletzt aus ihren Fähigkeiten und Wettbewerbsvorteile. Diese zu entwickeln, ist die zentrale Aufgabe des Strategischen Human Resources- und Talent-Management.

Finanzen und Ressourcenmanagement

Bevor eine neue Strategie ins Rollen gebracht wird, müssen die finanziellen Konsequenzen durchdacht werden. Welcher Finanzbedarf entsteht? Welches sind die wahrscheinlichen Auswirkungen auf den Unternehmenswert?

Leadership und Resultatorientierung

Andere für gemeinsame Ziele begeistern. Visionen vermitteln, daraus ehrgeizige Ziele ableiten und sicherstellen, dass man bei all dem nie aus den Augen verliert, was zählt: Resultate. Wir zeigen, was Leadership dazu beitragen kann.

Themen Teil 2

Modernes Finanzmanagement

- Instrumente und Methoden der finanziellen Unternehmensführung
- Aussagekraft des Jahresabschlusses
- Welche Kennzahlen erlauben eine Reduktion der finanziellen Führungsaufgabe auf das Wesentliche?
- Steigerung des Unternehmenswerts

Gewinn-, Rendite- und Wert-Management

- Hebel zur Ergebnissteuerung, Massnahmen zur Ergebnisverbesserung
- Massnahmen zur Rentabilitäts-Steigerung
- Massnahmen zur Unternehmenswert-Steigerung

Rentables Wachstum

- Die minimal nötige Grösse überschreiten
- Rentables Wachstum: wie vorgehen?
- Die Bedeutung von Cash Flows

Planung, Budgetierung und Investitionsrechnung

- Neue Trends in der Budgetierung
- Komplexität als Feind sinnvoller Budgetierung
- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung

Kostenstrukturen und Preisstrategien

- Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenführerschaft anstreben: ja oder nein?
- Strategische Preiskonzepte

Kapitaleinsatz, Kapitalkosten, Wertschöpfung

- Die Kosten der Kapitals senken, Kosten variabilisieren
- Moderne Formen der Finanzierung
- Die richtige Wertschöpfungs-Tiefe: In- oder Outsourcing?

Liquiditätssteuerung und Working Capital Management

- Wie viel Liquiditätsreserve sein muss
- Instrumente zur Liquiditätssteuerung
- Ansätze für Working Capital Management

Kapitalmarkt und Banken

- Die Logik des Kapitalmarkts
- Die Rolle von Analysten und Meinungsmachern
- Investor Relations

Verkäufe, Zukäufe, Mergers & Acquisitions

- Unternehmensbewertung
- Den Unternehmenswert realisieren
- Rentable und unrentable Geschäfte erkennen
- Unternehmens-Portfolio und Portfolio-Bereinigung
- Was man über M&A wissen muss

Controlling, finanzielle Führungsinstrumente

- Mit Kennzahlen führen, finanzielle Ziel- und Steuerungsgrössen
- Zwischen den Zahlen lesen
- Bestandteile eines effektiven Controlling-Systems
- Berichtswesen und Reporting

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B4514	1. Teil:	26. – 29.02. 2024	Davos
	2. Teil:	04. – 07.03. 2024	Luzern
B4524	1. Teil:	26. – 29.02. 2024	Davos
	2. Teil:	10. – 13.06. 2024	Luzern
B4534	1. Teil:	10. – 13.06. 2024	Bregenz
	2. Teil:	23. – 26.09. 2024	Brunnen/Luzern
B4544	1. Teil:	14. – 17.10. 2024	Luzern
	2. Teil:	16. – 19.12. 2024	Stuttgart

Seminardauer: **8 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 8.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b45
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B4514-E	1. Teil:	11. – 14.03. 2024	Berlin
	2. Teil:	17. – 20.06. 2024	Davos
B4524-E	1. Teil:	11. – 14.03. 2024	Berlin
	2. Teil:	18. – 21.11. 2024	Davos
B4534-E	1. Teil:	09. – 12.09. 2024	Davos
	2. Teil:	18. – 21.11. 2024	Davos

Seminardauer: **8 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 10.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b45
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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
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 2024

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
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 2024

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 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
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen elektronisch:

- 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/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 400.–/EUR 400.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung sind 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 10 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 10 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/agb