

Boston Strategieprogramm

Die strategischen Herausforderungen erkennen, die zukunftsweisenden Strategien erarbeiten, die finanziellen Handlungsmöglichkeiten nutzen und dank einer Hochleistungsorganisation in erstklassige Resultate überführen. 3 × 4 Tage.

KONZEPT

Über Erfolg oder Misserfolg im Geschäftsleben entscheiden Strategie, Struktur, Kultur, Umsetzungsstärke und Führungsqualitäten. Strategische Entscheidungen zielen immer auf die langfristige Sicherung der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens oder Unternehmensbereichs. Sie geben die Richtung vor. Zudem definieren sie über die vorgenommenen Weichenstellungen, auf welchem Weg die Unternehmensziele erreicht werden sollen. Doch selbst die beste Strategie und die intelligentesten Vorgaben nützen nichts, wenn bei der Implementierung Fehler gemacht werden. Was es dafür braucht, ist eine «Hochleistungsorganisation»; ein integriertes Konzept zur Leistungs- und Resultatoptimierung. Es braucht die Neudefinition von Prozessen und Strukturen; es braucht Digitalisierung von Geschäftsmodellen; es braucht einen internen Wettstreit der Kompetenzen; es braucht Sozialkompetenz und Change Management Fähigkeiten. Und natürlich müssen die finanziellen Auswirkungen klar sein; was ist bezüglich finanzieller Entwicklung speziell Liquidität, Rentabilität und Unternehmenswert zu erwarten?

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer, Geschäftsbereichs- und Profit-Center-Leiter
- C-Level Führungskräfte und Executives
- Leiter/innen grösserer Bereiche und Abteilungen
- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstands
- Verantwortliche für Business Units, Tochtergesellschaften und bedeutende Projekte
- Führungskräfte, die für eine CEO- oder Executive-Position vorgesehen sind

Angesprochen sind aber auch Spezialisten aus der Unternehmensplanung, Inhouse-Consultants und Unternehmensberater, die ihr Strategie-Instrumentarium noch weiter ausbauen möchten sowie Praktiker und Unternehmer, die ihre eigenen Strategien und Konzepte hinterfragen wollen.

AUFBAU

Teil 1: Erfolgreiche Zukunft dank Strategie (4 Tage)
Teil 2: Resultate dank Hochleistungsorganisation (4 Tage)
Teil 3: Corporate Finance und M&A

THEMEN

Strategisches Management als Navigationsinstrument für die Zukunft

Führungskräfte müssen auch in turbulenten Zeiten in Richtung Erfolg steuern. Erfolg hat viele Dimensionen: Unternehmenswert, Cash Flow, Shareholder Value, Rendite, Customer Value, Marktanteile, Kundenzufriedenheit, Leistungskultur, Innovationskraft, Arbeitszufriedenheit, Unternehmenskultur, Vertrauen. Erfolgreiches strategisches Management strebt danach, eine Balance zwischen kurzfristiger Ergebnisoptimierung und nachhaltigem Erfolg sicherzustellen. Dabei geht vor allem um eines: dauerhafte Rentabilität dank hohen Kundennutzens.

- Überlebensfähigkeit und gesunde Ertragsentwicklung: welche Voraussetzungen müssen gegeben sein?
- Wie läuft ein Strategieprozess ab?
- Der Umgang mit Komplexität als Bewährungsprobe für erfolgreiches Management

Strategische Ziele und Stossrichtungen

Keine Strategie ohne Ziele und strategische Leitplanken. Als Schnittstelle zwischen Wunsch und Machbarkeit definieren letztere den strategischen Korridor, in welchem sich die Unternehmensentwicklung vollziehen sollte. Hier gilt es, die Weichen zu stellen und die Zukunft aktiv zu gestalten.

- Die Zukunft erfinden: die Bedeutung von Visionen im Strategieprozess
- Wie werden aus Visionen konkrete Strategien?
- Aus Visionen motivierende Ziele ableiten

Moderne Strategie-Tools zu Beurteilung der strategischen Lage

Strategische Entscheidungen werden auf der Basis von Analysen, Studien und Einschätzungen getroffen. Sind diese falsch oder werden sie falsch interpretiert, sind notwendigerweise auch die getroffenen Entscheidungen falsch. Daher ist der kompetente Einsatz von Strategie-Tools so wichtig. Wir zeigen, wie man sie nutzt und welche Fallstricke es zu vermeiden gilt.

- Informationen als Basis strategischer Entscheidungen: Was ist wirklich wichtig?
- Der Blick in die Zukunft – immer auch ein Blick auf die eigenen Kompetenzen und Ressourcen
- Analyse-Tools: welche gibt es, was ist neu – und wie setzt man sie kompetent ein?

Das Spektrum strategischer Optionen

Das Spektrum möglicher strategischer Optionen ist breit: Expansion, Halten, Differenzierung, Spezialisierung, Nische, Kostenführerschaft, Wertschöpfungskette, Allianzen, Plattformstrategie, Zukauf, Fusion, Desinvestition, Virtualität, Internationalisierung – unzählige Optionen stehen zur Verfügung. Jede einzelne unterliegt speziellen Gesetzmässigkeiten und muss deshalb gut durchdacht werden.

- Strategisches Denken heisst Denken in Alternativen und Szenarien
- Realistische Einschätzung von Risiken und Investitionsbedarf

Strategische Entscheidungen

Strategische Entscheidungen bestimmen die Entwicklungsrichtung eines Unternehmens. Sie geben Ziele vor und stellen die Weichen für den Weg in die Zukunft.

- Was unterscheidet gute von schlechten Strategien?
- Entscheidungsprozesse und typische Fallstricke
- Plausibilitätschecks

Strategie-Implementierung

Je grösser, desto schwerfälliger – das gilt leider auch für viele Unternehmen. Allerdings haben auch viele kleinere Organisationen häufig Mühe damit, das, was entschieden worden ist, in die Praxis umzusetzen. Hier ist das Management gefordert: Wie können neue Strategien, neue Konzepte und neue Ideen tatsächlich realisiert werden?

- Wie überführt man Strategien gekonnt in konkrete Projekte?
- Die häufigsten Fehler bei der Strategieumsetzung

Die Hochleistungsorganisation

- Die resultat- und leistungsbezogene Unternehmensführung
- Der eigene Anspruch: World Class Company Ansatz
- Zukunftsfähigkeit durch Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung sichern

Dynamische Strukturen, effektive Prozesse

- Neugestaltung von Geschäftsprozessen
- Kernkompetenzen heute und morgen
- Wege zu Digital Readiness

Finanzmanagement

Die Auswirkung neuer Strategien und klarer Schwerpunktbildung auf den finanziellen Erfolg. Fokus auf Gewinn- und wertsteigernde Strategien. Dazu gehört auch unbedingt M&A, sei es Kauf oder Verkauf.

- Auswirkung der Strategie auf den finanziellen Erfolg
- Die wichtigsten Kennzahlen
- Firmen kaufen oder verkaufen: Erfolgsfaktoren und Vorgehen
- Best Practices: Portfolio-Bereinigung
- Trends in Corporate Finance

Change Management

- Die Elemente erfolgreichen Change Managements
- Masterplan und Key Performance Indicators
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Neue Führung: Was verändert sich an der Rolle des Managements in modernen Organisationen?

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B8835	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	Köln
	3. Teil:	22. – 25.09. 2025	St. Gallen
B8845	1. Teil:	22. – 25.09. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	06. – 09.10. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	15. – 18.12. 2025	Stuttgart
B8855	1. Teil:	10. – 13.11. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	01. – 04.12. 2025	Luzern
	3. Teil:	15. – 18.12. 2025	Stuttgart
B8816	1. Teil:	02. – 05.02. 2026	München
	2. Teil:	20. – 23.04. 2026	Köln
	3. Teil:	04. – 07.05. 2026	Luzern
B8826	1. Teil:	16. – 19.03. 2026	Luzern
	2. Teil:	20. – 23.04. 2026	Köln
	3. Teil:	04. – 07.05. 2026	Luzern
B8836	1. Teil:	22. – 25.06. 2026	Lenzerheide
	2. Teil:	07. – 10.09. 2026	Berlin
	3. Teil:	21. – 24.09. 2026	Rottach-Egern

Seminardauer: **12 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 12.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b88
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B8825-E	1. Teil:	08. – 11.09. 2025	Davos
	2. Teil:	17. – 20.11. 2025	Davos
	3. Teil:	08. – 11.12. 2025	St. Gallen
B8816-E	1. Teil:	23. – 26.02. 2026	Frankfurt
	2. Teil:	18. – 21.05. 2026	Berlin
	3. Teil:	08. – 11.06. 2026	Brunnen/Luzern

Seminardauer: **12 Tage**

Seminargebühr: **CHF 14.900.–** 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.

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 3 Monate vor Beginn des Seminars/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 400.–/EUR 400.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung bis 6 Wochen vor Start sind 20% der Seminargebühr fällig. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet, weniger als 2 Wochen vor Start 80%.

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 14 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend. Hierfür werden CHF 700.– verrechnet. Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt. Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage 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

ANMELDEKARTE

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 HJP 2025

ANMELDEKARTE

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 HJP 2025