



MANAGEMENT WEITERBILDUNG

Berlin · Zürich · Luzern · München · Frankfurt · Davos · Köln · London · Stuttgart · Hamburg · Boston

2026
JAHRESPROGRAMM

THE BOSTON BUSINESS SCHOOL ADVANTAGE

www.bostonprograms.com

BOSTON 
BUSINESS SCHOOL

Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20
info@bostonprograms.com
www.bostonprograms.com

EDITORIAL

Das neue Weiterbildungsangebot der Boston Business School

Es ist wieder soweit: Sie halten das aktuelle Weiterbildungsprogramm der Boston Business School in Ihren Händen. Damit Sie sich eingehender mit der nächsten Weiterbildung für sich selbst, Ihr Team oder Ihre Organisation beschäftigen können, senden wir Ihnen gern hilfreiche Informationen aus erster Hand.

Mit unseren Seminaren und Programmen unterstützen wir Führungskräfte auf diesem Weg. Aufbau, Inhalt und Methodik sind Ergebnis von Erfahrung, wissenschaftlicher Forschung und enger Zusammenarbeit mit zahlreichen renommierten Unternehmen.

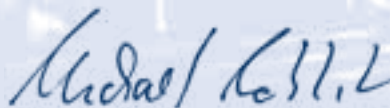
Daher ist die Konzeption eines neuen Jahresprogramms immer eine spannende Sache, vor allem, wenn es deutlich verändert wird. Es gilt, den Rückblick auf Vergangenes mit dem Ausblick in die Zukunft zu einer interessanten Perspektive zu verbinden: Welche Kurse und Themen sind bei Ihnen auf besonders grosse Akzeptanz gestossen? Welche neuen Inhalte und Ideen sollen und müssen aus der Forschung und der Praxis in die Weiterbildung einfließen? Welche Anforderungen stellt eine sich verändernde Welt an das Management?

Unsere Antwort auf diese Fragen finden Sie in diesem Prospekt: Für besonders beliebte Seminare haben wir zahlreiche zusätzliche Durchführungen disponiert. Doch auch inhaltlich und methodisch haben wir unser Angebot noch weiter ausgebaut: Strategie, Agilität, Kommunikation, Startup-Management und vieles mehr.

Die Boston Business School bietet Gewähr für Weiterbildung auf höchstem Niveau – praxisnah, wissenschaftlich untermauert und umsetzungsorientiert. Neue Management-Themen frühzeitig aufzuspüren und wegweisende Trends zu erkennen, ist eines unserer Markenzeichen.

Unverzichtbar sind auch die vielfältigen Erfahrungen, die Sie als unsere Kunden einbringen. Und nicht zuletzt steht unser hochkarätiges Dozenten-Team – ausnahmslos bestens ausgebildete, erfahrene Praktiker mit hoher Vermittlungskompetenz – dafür, dass wir immer an vorderster Front kämpfen, wenn es um gutes und aktuelles Management-Wissen geht.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.



Michael Rabbat, MBA
Mitglied der Geschäftsleitung

INHALT

WERTSTEIGERENDE UNTERNEHMENS- FÜHRUNG, GENERAL MANAGEMENT

- 12 CEO & Senior Executive Seminar
- 14 Boston Geschäftsführer & CEO Programm
- 16 Boston Mini-MBA Programm
- 18 Boston General Management Programm
- 20 Top Management Programm
- 22 Executive Mini-MBA Programm
- 24 General Management für Executives

STRATEGISCHES MANAGEMENT, STRATEGISCHE STÄRKE

- 26 Strategisches Management für Executives
- 27 Advanced Strategy, Business Development & Innovation
- 28 Boston Strategieprogramm
- 30 Digitale Transformation, Agilität & Wandel
- 32 Mini-MBA Programm in Strategie & Business Development

WACHSTUM, MARKTDURCHDRINGUNG & SALES

- 35 Boston Innovations- & Wachstums-Programm
- 36 Rentables New Business Development
- 37 Marketing Management in der Praxis
- 38 Mini-MBA Programm in Marketing & Sales
- 40 Erfolgreiches Verkaufs- & Vertriebsmanagement
- 41 Strategisches Vertriebsmanagement

FINANZIELLE FÜHRUNG, EBIT & UNTERNEHMENSWERT

- 43 Finanzkompetenz für Führungskräfte
- 44 Finanzmanagement für Executives
- 46 Controlling in der Praxis
- 47 Intensiv-Programm finanzielle Führung & Steuerung
- 48 Mini-MBA Programm in Finanzmanagement
- 50 Wachstumsstrategien & Wertsteigerung
- 51 Strategisches Finanzmanagement

LEADERSHIP, MITARBEITERFÜHRUNG, FÜHRUNG 4.0

- 53 Führungskompetenz & Leadership
- 54 Advanced Leadership – Motivation, Agilität & Resultate
- 55 Leadership für Executives
- 56 Boston Führungsprogramm
- 58 Mini-MBA Programm in Leadership
- 60 Leading Change – Führungsverhalten & Veränderungskompetenz
- 61 Change Management in der Praxis
- 62 Advanced Leadership Programm
- 64 Leader-Qualitäten

PERSÖNLICHKEIT, SOUVERÄNITÄT & KOMMUNIKATION

- 67 Persönliches Auftreten – Persönlichkeitstraining für Führungskräfte
- 68 Die effektive Führungspersönlichkeit
- 70 Souveränität in Auftreten, Kommunikation & Verhandlung
- 71 Verhandlungs- & Kommunikationsstärke
- 72 Boston Rhetorik- & Kommunikationsprogramm
- 74 Mini-MBA Programm in Persönlichkeit, Souveränität & Kommunikation
- 75 Peak Performance für Führungskräfte
- 76 Rhetorik Seminar für Führungskräfte

PROGRAMME FÜR KEY TALENTS & EMERGING LEADERS

- 78 General Management in der Praxis
- 79 Strategieprogramm für den Führungsnachwuchs
- 80 Young Leader Programm
- 82 General Management Programm für Emerging Leaders
- 84 Junior Leadership Programm
- 86 Führungsprogramm für Emerging Leaders

SEMINARE INKL. COACHING-TAG

- 88 Mit Persönlichkeit überzeugen & motivieren
- 89 Wandel erfolgreich gestalten
- 90 Das persönliche Führungsverhalten optimieren

INTERNATIONAL PROGRAMS (ENGLISH)

- 92 Executive General Management Program
- 94 International Mini-MBA Program
- 96 Advanced Management Program (AMP)
- 98 General Management for Emerging Leaders
- 99 Strategic Management for Executives
- 100 Financial Management for Executives
- 101 Finance for Managers
- 102 Executive Finance & Strategy
- 103 Strategic Market Management
- 104 Marketing for Competitive Advantage
- 105 Executive Change Management
- 106 Leadership for Executives
- 107 Effective Leadership & People Skills
- 108 Advanced Leadership Program
- 110 General Management Program for Emerging Leaders
- 112 Wir über uns
- 114 Administration
- 115 Anmeldekarten

SEMINARE & PROGRAMME

TERMINÜBERSICHT
NOVEMBER 2024 – DEZEMBER 2025

GENERAL MANAGEMENT

12 CEO & Senior Executive Seminar

B0315	17. – 20.03. 2025	Davos
B0325	23. – 26.06. 2025	Rottach-Egern
B0335	01. – 04.09. 2025	Davos
B0345	17. – 20.11. 2025	St. Gallen

14 Boston Geschäftsführer & CEO Programm

B0215	1. Teil: 17. – 20.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025	Davos St. Gallen
B0225	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Rottach-Egern Brunnen/Luz.
B0235	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 22. – 25.09. 2025	Davos St. Gallen
B0245	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 15. – 18.12. 2025	Davos Stuttgart
B0255	1. Teil: 17. – 20.11. 2025 2. Teil: 15. – 18.12. 2025	St. Gallen Stuttgart
B0215-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025 2. Teil: 23. – 26.06. 2025	Zürich Davos
B0225-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025 2. Teil: 18. – 21.11. 2024	Zürich Davos
B0235-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Davos Davos
B0245-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Boston Davos

16 Boston Mini-MBA Programm

B3515	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 10. – 13.03. 2025 3. Teil: 24. – 27.03. 2025 4. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Davos Luzern München St. Gallen
B3525	1. Teil: 12. – 15.05. 2025 2. Teil: 23. – 26.06. 2025 3. Teil: 30.06. – 03.07. 2025 4. Teil: 07. – 10.07. 2025	Stuttgart Brunnen/Luz. St. Gallen St. Gallen
B3535	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 22. – 25.09. 2025 3. Teil: 27. – 30.10. 2025 4. Teil: 10. – 13.11. 2025	Bregenz Stuttgart Stuttgart St. Gallen
B3545	1. Teil: 24. – 27.11. 2025 2. Teil: 15. – 18.12. 2025 3. Teil: 09. – 12.02. 2026 4. Teil: 02. – 05.03. 2026	St. Gallen St. Gallen St. Gallen St. Gallen
B3515-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025 2. Teil: 24. – 27.03. 2025 3. Teil: 12. – 15.05. 2025 4. Teil: 20. – 23.05. 2025	Zürich Frankfurt Brunnen/Luz. Frankfurt
B3525-E	1. Teil: 24. – 27.03. 2025 2. Teil: 12. – 15.05. 2025 3. Teil: 08. – 11.09. 2025 4. Teil: 06. – 09.10. 2025	Frankfurt Brunnen/Luz. Davos St. Gallen
B3535-E	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 08. – 11.09. 2025 3. Teil: 06. – 09.10. 2025 4. Teil: 08. – 11.12. 2025	Hallwilersee Davos St. Gallen Zürich
B3545-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 06. – 09.10. 2025 3. Teil: 20. – 23.10. 2025 4. Teil: 08. – 11.12. 2025	Davos St. Gallen St. Gallen Zürich

18 Boston General Management Programm

B4515	1. Teil: 20. – 23.01. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025	Stuttgart St. Gallen
B4525	1. Teil: 17. – 20.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025	Davos St. Gallen
B4535	1. Teil: 17. – 20.03. 2025 2. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Davos Brunnen/Luz.
B4545	1. Teil: 30.06. – 03.07. 2025 2. Teil: 22. – 25.09. 2025	Bregenz St. Gallen
B4555	1. Teil: 06. – 09.10. 2025 2. Teil: 15. – 18.12. 2025	St. Gallen Stuttgart
B4515-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025 2. Teil: 23. – 26.06. 2025	Zürich Davos

Durchführung in deutscher Sprache
Durchführung in englischer Sprache

B4525-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Boston Davos
B4535-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Davos Davos

20 Top Management Programm

B0915	1. Teil: 17. – 20.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025 3. Teil: 16. – 18.06. 2025	Davos St. Gallen Brunnen/Luz.
B0925	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025 3. Teil: 15. – 17.09. 2025	Rottach-Egern Köln Frankfurt
B0935	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 06. – 09.10. 2025 3. Teil: 24. – 26.11. 2025	Davos Stuttgart Stuttgart
B0915-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025 2. Teil: 05. – 08.05. 2025 3. Teil: 08. – 11.12. 2025	Zürich Hallwilersee St. Gallen
B9025-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 13. – 16.10. 2025 3. Teil: 08. – 11.12. 2025	Davos Davos St. Gallen

22 Executive Mini-MBA Programm

B9815	1. Teil: 24. – 26.02. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025 3. Teil: 16. – 18.06. 2025 4. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Zürich St. Gallen Luzern Brunnen/Luz.
B9825	1. Teil: 02. – 04.07. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025 3. Teil: 15. – 17.09. 2025 4. Teil: 22. – 25.09. 2025	Rottach-Egern Köln Frankfurt St. Gallen
B9835	1. Teil: 22. – 24.09. 2025 2. Teil: 06. – 09.10. 2025 3. Teil: 15. – 18.12. 2025 4. Teil: 24. – 26.11. 2025	Davos Stuttgart Stuttgart Stuttgart
B9825-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025 2. Teil: 08. – 10.04. 2025 3. Teil: 23. – 26.06. 2025 4. Teil: 08. – 11.12. 2025	Zürich Zürich Davos St. Gallen
B9835-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 07. – 09.10. 2025 3. Teil: 17. – 20.11. 2025 4. Teil: 08. – 11.12. 2025	Davos Stuttgart Stuttgart Stuttgart

24 General Management für Executives

B1515	20. – 23.01. 2025	Stuttgart
B1525	17. – 20.03. 2025	Davos
B1535	30.06. – 03.07. 2025	Bregenz
B1545	06. – 09.10. 2025	St. Gallen

STRATEGIE, STRATEGISCHE STÄRKE

26 Strategisches Management für Executives

B4354	16. – 19.12. 2024	St. Gallen
B4315	03. – 06.02. 2025	München
B4325	10. – 13.03. 2025	Luzern
B4335	23. – 26.06. 2025	Brunnen/Luz.
B4345	22. – 25.09. 2025	Stuttgart
B4355	10. – 13.11. 2025	Stuttgart
B4315-E	18. – 21.03. 2025	Zürich
B4325-E	08. – 11.09. 2025	Davos
B4335-E	08. – 11.09. 2025	Boston

27 Advanced Strategy, Business Development & Innovation

B1934	18. – 20.11. 2024	Luzern
B1915	24. – 26.02. 2025	Zürich
B1925	02. – 04.07. 2025	Rottach-Egern
B1935	22. – 24.09. 2025	Davos
B1945	01. – 03.12. 2025	Köln

28 Boston Strategieprogramm

B8864	1. Teil: 16. – 19.12. 2024 2. Teil: 27. – 30.01. 2025 3. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen Köln St. Gallen
B8815	1. Teil: 03. – 06.02. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025 3. Teil: 05. – 08.05. 2025	München St. Gallen Luzern
B8825	1. Teil: 10. – 13.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025 3. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Luzern St. Gallen Brunnen/Luz.
B8835	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025 3. Teil: 22. – 25.09. 2025	Brunnen/Luz. Köln St. Gallen
B8845	1. Teil: 22. – 25.09. 2025 2. Teil: 06. – 09.10. 2025 3. Teil: 15. – 18.12. 2025	Stuttgart Stuttgart Stuttgart
B8855	1. Teil: 10. – 13.11. 2025 2. Teil: 01. – 04.12. 2025 3. Teil: 15. – 18.12. 2025	Stuttgart Luzern Stuttgart
B8815-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025 2. Teil: 23. – 26.06. 2025 3. Teil: 08. – 11.12. 2025	Zürich Davos St. Gallen
B8825-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025 3. Teil: 08. – 11.12. 2025	Davos Davos St. Gallen

30 Digitale Transformation, Agilität & Wandel

B0415	1. Teil: 05. – 07.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025	Stuttgart St. Gallen
B0425	1. Teil: 02. – 04.06. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025	Brunnen/Luz. Köln
B0435	1. Teil: 02. – 04.06. 2025 2. Teil: 06. – 09.10. 2025	Brunnen/Luz. Stuttgart

32 Mini-MBA Programm in Strategie & Business Development

B9664	1. Teil: 16. – 19.12. 2024 2. Teil: 27. – 30.01. 2025 3. Teil: 24. – 26.02. 2025 4. Teil: 28. – 30.04. 2025	St. Gallen Köln Zürich St. Gallen
B9615	1. Teil: 10. – 13.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025 3. Teil: 02. – 04.07. 2025 4. Teil: 08. – 10.09. 2025	Luzern St. Gallen Rottach-Egern Zürich
B9625	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 02. – 04.07. 2025 3. Teil: 07. – 10.07. 2025 4. Teil: 08. – 10.09. 2025	Brunnen/Luz. Rottach-Egern Köln Zürich
B9635	1. Teil: 22. – 25.09. 2025 2. Teil: 06. – 09.10. 2025 3. Teil: 01. – 03.12. 2025 4. Teil: 08. – 10.12. 2025	Stuttgart Stuttgart Köln Frankfurt

WACHSTUM, MARKTDURCHDRINGUNG

35 Boston Innovations- & Wachstums-Programm

B1215	1. Teil: 24. – 26.02. 2025 2. Teil: 24. – 27.03. 2025	Zürich St. Gallen
B1225	1. Teil: 24. – 26.02. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025	Zürich Stuttgart
B1235	1. Teil: 02. – 04.07. 2025 2. Teil: 22. – 25.09. 2025	Rottach-Egern St. Gallen
B1245	1. Teil: 22. – 24.09. 2025 2. Teil: 08. – 11.12. 2025	Davos Davos
B1255	1. Teil: 01. – 03.12. 2025 2. Teil: 08. – 11.12. 2025	Köln Davos

36 Rentables New Business Development

B9915	1. Teil: 24. – 27.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025	St. Gallen St. Gallen
B9925	1. Teil: 07. – 10.07. 2025 2. Teil: 16. – 19.09. 2025	Stuttgart Stuttgart
B9935	1. Teil: 22. – 25.09. 2025 2. Teil: 10. – 13.11. 2025	St. Gallen St. Gallen

37 Marketing Management in der Praxis

B5064	02. – 05.12. 2024	Köln
B5015	10. – 13.03. 2025	St. Gallen
B5025	30.06. – 03.07. 2025	St. Gallen
B5035	27. – 30.10. 2025	Stuttgart
B5045	15. – 18.12. 2025	Köln
B5015-E	12. – 15.05. 2025	Brunnen/Luz.
B5025-E	08. – 11.12. 2025	Zürich

38 Mini-MBA Programm in Marketing & Sales

B8715	1. Teil: 04. – 07.03. 2025 2. Teil: 10. – 13.03. 2025 3. Teil: 23. – 26.06. 2025 4. Teil: 08. – 11.09. 2025	München St. Gallen Bregenz Brunnen/Luz.
B8725	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 30.06. – 03.07. 2025 3. Teil: 22. – 25.09. 2025 4. Teil: 04. – 07.11. 2025	St. Gallen St. Gallen Brunnen/Luz. Köln
B8735	1. Teil: 27. – 30.10. 2025 2. Teil: 04. – 07.11. 2025 3. Teil: 08. – 11.12. 2025 4. Teil: 15. – 18.12. 2025	St. Gallen Köln Stuttgart Köln

40 Erfolgreiches Verkaufs- & Vertriebsmanagement

B5315	03. – 06.02. 2025	Stuttgart
B5325	19. – 22.05. 2025	St. Gallen
B5335	08. – 11.09. 2025	Brunnen/Luz.
B5345	04. – 07.11. 2025	Köln

41 Strategisches Vertriebsmanagement

B2615	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 19. – 22.05. 2025	Davos St. Gallen
B2625	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 08. – 11.09. 2025	Bregenz Brunnen/Luz.
B2635	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 04. – 07.11. 2025	Bregenz Köln
B2645	1. Teil: 22. – 25.09. 2025 2. Teil: 04. – 07.11. 2025	Brunnen/Luz. Köln
B2655	1. Teil: 08. – 11.12. 2025 2. Teil: 03. – 06.02. 2026	Stuttgart Davos

FINANZIELLE FÜHRUNG

43 Finanzkompetenz für Führungskräfte

B0815	24. – 27.03. 2025	Köln
B0825	07. – 10.07. 2025	St. Gallen
B0835	16. – 19.09. 2025	Stuttgart
B0845	10. – 13.11. 2025	St. Gallen
B0815-E	20. – 23.05. 2025	Frankfurt
B0825-E	06. – 09.10. 2025	St. Gallen

44 Finanzmanagement für Executives

B8244	16. – 19.12. 2024	Stuttgart
B8215	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B8225	05. – 08.05. 2025	Luzern
B8235	30.06. – 03.07. 2025	Brunnen/Luz.
B8245	15. – 18.12. 2025	Stuttgart
B8224-E	18. – 21.11. 2024	Davos
B8215-E	23. – 26.06. 2025	Davos
B8225-E	17. – 20.11. 2025	Davos

46 Controlling in der Praxis

B8434	09. – 11.12. 2024	Stuttgart
B8415	28. – 30.04. 2025	St. Gallen
B8425	30.06. – 02.07. 2025	Zürich
B8435	08. – 10.09. 2025	Zürich
B8445	08. – 10.12. 2025	Frankfurt

47 Intensiv-Programm finanzielle Führung & Controlling

B4815	1. Teil: 24. – 27.03. 2025 2. Teil: 28. – 30.04. 2025	Köln St. Gallen
B4825	1. Teil: 24. – 27.03. 2025 2. Teil: 30.06. – 02.07. 2025	Köln Zürich
B4835	1. Teil: 07. – 10.07. 2025 2. Teil: 08. – 10.09. 2025	St. Gallen Zürich
B4845	1. Teil: 16. – 19.09. 2025 2. Teil: 08. – 10.12. 2025	Stuttgart Frankfurt
B4815-E	1. Teil: 20. – 23.05. 2025 2. Teil: 23. – 26.06. 2025	Frankfurt Davos
B4825-E	1. Teil: 20. – 23.05. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Frankfurt Davos

48 Mini-MBA Programm in Finanzmanagement

B9215	1. Teil: 04. – 07.03. 2025 2. Teil: 24. – 27.03. 2025 3. Teil: 28. – 30.04. 2025 4. Teil: 07. – 08.05. 2025	München München St. Gallen Luzern
B9225	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025 3. Teil: 08. – 10.09. 2025 4. Teil: 17. – 18.09. 2025	St. Gallen St. Gallen Zürich St. Gallen
B9235	1. Teil: 27. – 30.10. 2025 2. Teil: 10. – 13.11. 2025 3. Teil: 08. – 10.12. 2025 4. Teil: 04. – 06.05. 2026	St. Gallen St. Gallen Frankfurt Zürich

50 Wachstumsstrategien & Wertsteigerung

B1334	1. Teil: 18. – 20.11. 2024 2. Teil: 25. – 28.11. 2024	Luzern Bregenz
B1344	1. Teil: 18. – 20.11. 2024 2. Teil: 05. – 08.05. 2025	Luzern Luzern
B1315	1. Teil: 24. – 26.02. 2025 2. Teil: 05. – 08.05. 2025	Zürich Luzern
B1325	1. Teil: 02. – 04.07. 2025 2. Teil: 15. – 18.09. 2025	Rottach-Egern St. Gallen
B1335	1. Teil: 22. – 24.09. 2025 2. Teil: 10. – 13.11. 2025	Davos Zürich

51 Strategisches Finanzmanagement

B1815	1. Teil: 03. – 06.02. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025	München St. Gallen
B1825	1. Teil: 10. – 13.03. 2025 2. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Luzern Brunnen/Luz.
B1835	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 22. – 25.09. 2025	Brunnen/Luz. St. Gallen
B1845	1. Teil: 22. – 25.09. 2025 2. Teil: 15. – 18.12. 2025	Stuttgart Stuttgart

LEADERSHIP

53 Führungskompetenz & Leadership

B6015	24. – 27.02. 2025	Davos
B6025	12. – 15.05. 2025	Stuttgart
B6035	01. – 04.09. 2025	Bregenz
B6045	24. – 27.11. 2025	St. Gallen
B6015-E	24. – 27.03. 2025	Frankfurt
B6025-E	23. – 26.06. 2025	Hallwilersee
B6035-E	20. – 23.10. 2025	St. Gallen

54 Advanced Leadership – Motivation, Agilität & Resultate

B7715	24. – 26.03. 2025	Luzern
B7725	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luz.
B7735	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
B7745	24. – 26.11. 2025	Stuttgart
B7715-E	08. – 10.04. 2025	Zürich
B7725-E	07. – 09.10. 2025	St. Gallen

55 Leadership für Executives

B6744	16. – 19.12. 2024	Davos
B6715	24. – 27.03. 2025	Davos
B6725	07. – 10.07. 2025	Rottach-Egern
B6715-E	05. – 08.05. 2025	Hallwilersee
B6725-E	13. – 16.10. 2025	Davos
B6735-E	13. – 16.10. 2025	Boston

56 Boston Führungsprogramm

B6215	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 08. – 10.04. 2025	Davos Zürich
B6225	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 16. – 18.06. 2025	Davos Brunnen/Luz.
B6235	1. Teil: 12. – 15.05. 2025 2. Teil: 16. – 18.06. 2025	Stuttgart Brunnen/Luz.
B6245	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025	Bregenz Frankfurt
B6255	1. Teil: 24. – 27.11. 2025 2. Teil: 02. – 04.02. 2026	St. Gallen Berlin
B6215-E	1. Teil: 24. – 27.03. 2025 2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Frankfurt Brunnen/Luz.
B6225-E	1. Teil: 24. – 27.03. 2025 2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Frankfurt Brunnen/Luz.
B6235-E	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 07. – 09.10. 2025	Hallwilersee St. Gallen
B6245-E	1. Teil: 20. – 23.10. 2025 2. Teil: 24. – 26.11. 2025	St. Gallen Brunnen/Luz.

58 Mini-MBA Programm in Leadership

B9315	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 10. – 12.03. 2025 3. Teil: 24. – 26.03. 2025 4. Teil: 16. – 18.06. 2025	Davos Köln Frankfurt Brunnen/Luz.
B9325	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 10. – 12.03. 2025 3. Teil: 24. – 26.03. 2025 4. Teil: 23. – 25.06. 2025	Davos Köln Luzern Zürich
B9335	1. Teil: 12. – 15.05. 2025 2. Teil: 16. – 18.06. 2025 3. Teil: 23. – 25.06. 2025 4. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Stuttgart Brunnen/Luz. Zürich Luzern
B9345	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 08. – 10.09. 2025 3. Teil: 29.09. – 01.10. 2025 4. Teil: 24. – 26.11. 2025	Bregenz Zürich Luzern Stuttgart
B9345	1. Teil: 24. – 27.11. 2025 2. Teil: 01. – 03.12. 2025 3. Teil: 08. – 10.12. 2025 4. Teil: 02. – 04.02. 2026	Bregenz Zürich Luzern Stuttgart

60 Leading Change – Führungsverhalten & Veränderungskompetenz

B4434	1. Teil: 09. – 11.12. 2024 2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Köln Luzern
B4415	1. Teil: 10. – 12.03. 2025 2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Stuttgart Luzern
B4425	1. Teil: 23. – 25.06. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025	Bregenz Frankfurt
B4435	1. Teil: 17. – 20.03. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025	Davos Frankfurt
B4445	1. Teil: 30.06. – 03.07. 2025 2. Teil: 24. – 26.11. 2025	Bregenz Stuttgart
B4415-E	1. Teil: 05. – 08.05. 2025 2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Hallwilersee Brunnen/Luz.
B4425-E	1. Teil: 13. – 16.10. 2025 2. Teil: 24. – 26.11. 2025	Davos Brunnen/Luz.

61 Change Management in der Praxis

B5234	09. – 11.12. 2024	Köln
B5215	10. – 12.03. 2025	Stuttgart
B5225	23. – 25.06. 2025	Bregenz
B5235	01. – 03.09. 2025	Brunnen/Luz.
B5224-E	25. – 27.11. 2024	Brunnen/Luz.
B5215-E	23. – 25.06. 2025	Brunnen/Luz.
B5225-E	24. – 26.11. 2025	Brunnen/Luz.

62 Advanced Leadership Programm

B2054	1. Teil: 16. – 19.12. 2024 2. Teil: 24. – 26.03. 2025 3. Teil: 23. – 25.06. 2025	St. Gallen Luzern Zürich
B2015	1. Teil: 10. – 13.03. 2025 2. Teil: 24. – 26.03. 2025 3. Teil: 23. – 25.06. 2025	Luzern Luzern Zürich
B2025	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025 3. Teil: 01. – 03.12. 2025	Brunnen/Luz. Frankfurt Köln
B2035	1. Teil: 22. – 25.09. 2025 2. Teil: 24. – 26.11. 2025 3. Teil: 01. – 03.12. 2025	Stuttgart Stuttgart Köln
B2045	1. Teil: 10. – 13.11. 2025 2. Teil: 24. – 26.11. 2025 3. Teil: 01. – 03.12. 2025	Stuttgart Stuttgart Köln

64 Leader-Qualitäten

B5715	1. Teil: 24. – 26.03. 2025 2. Teil: 19. – 21.05. 2025 3. Teil: 16. – 18.06. 2025	Frankfurt Stuttgart Brunnen/Luz.
B5725	1. Teil: 23. – 25.06. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025 3. Teil: 24. – 26.11. 2025	Zürich Bregenz Stuttgart
B5735	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025 3. Teil: 24. – 26.11. 2025	Zürich Bregenz Stuttgart
B5745	1. Teil: 01. – 03.12. 2025 2. Teil: 02. – 04.02. 2026 3. Teil: 09. – 11.03. 2026	Köln Berlin Stuttgart

PERSÖNLICHKEIT & KOMMUNIKATION

67 Persönliches Auftreten – Persönlichkeitstraining für Führungskräfte

B7134	03. – 05.12. 2024	Zürich
B7115	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
B7125	23. – 25.06. 2025	Zürich
B7135	08. – 10.09. 2025	Zürich
B7145	01. – 03.12. 2025	Köln

68 Die effektive Führungspersönlichkeit

B6644	1. Teil: 03. – 05.12. 2024 2. Teil: 09. – 12.12. 2024	Zürich St. Gallen
B6654	1. Teil: 03. – 05.12. 2024 2. Teil: 24. – 27.02. 2025	Zürich Brunnen/Luz.
B6615	1. Teil: 24. – 26.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025	Frankfurt St. Gallen
B6625	1. Teil: 23. – 25.06. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025	Zürich Bregenz
B6635	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 15. – 18.09. 2025	Zürich Stuttgart
B6645	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Zürich Zürich
B6655	1. Teil: 01. – 03.12. 2025 2. Teil: 08. – 11.12. 2025	Köln St. Gallen

70 Souveränität in Auftreten, Kommunikation & Verhandlung

B7434	1. Teil: 03. – 05.12. 2024 2. Teil: 16. – 18.12. 2024 3. Teil: 03. – 05.02. 2025	Zürich St. Gallen St. Gallen
B7415	1. Teil: 24. – 26.03. 2025 2. Teil: 19. – 21.05. 2025 3. Teil: 23. – 25.06. 2025	Frankfurt Stuttgart Stuttgart
B7425	1. Teil: 23. – 25.06. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025 3. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Zürich Bregenz Luzern
B7435	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025 3. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Zürich Bregenz Luzern
B7445	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 26. – 28.11. 2025 3. Teil: 08. – 10.12. 2025	Zürich St. Gallen München

71 Verhandlungs-, Verkaufs- & Kommunikationsstärke

B7544	16. – 18.12. 2024	St. Gallen
B7515	10. – 12.03. 2025	Köln
B7525	23. – 25.06. 2025	Stuttgart
B7535	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B7545	08. – 10.12. 2025	München

72 Boston Rhetorik- & Kommunikationsprogramm

B7834	1. Teil: 25. – 27.11. 2024 2. Teil: 16. – 18.12. 2024	Stuttgart St. Gallen
B7844	1. Teil: 25. – 27.11. 2024 2. Teil: 10. – 12.03. 2025	Stuttgart Köln
B7815	1. Teil: 03. – 05.02. 2025 2. Teil: 10. – 12.03. 2025	St. Gallen Köln
B7825	1. Teil: 19. – 21.05. 2025 2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Stuttgart Stuttgart
B7835	1. Teil: 15. – 17.09. 2025 2. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Bregenz Luzern
B7845	1. Teil: 26. – 28.11. 2025 2. Teil: 08. – 10.12. 2025	St. Gallen München

74 Mini-MBA Programm in Persönlichkeit, Souveränität & Kommunikation

B9534	1. Teil: 03. – 05.12. 2024 2. Teil: 09. – 12.12. 2024 3. Teil: 16. – 18.12. 2024	Zürich St. Gallen St. Gallen
B9544	1. Teil: 03. – 05.12. 2024 2. Teil: 24. – 27.02. 2025 3. Teil: 10. – 12.03. 2025	Zürich Brunnen/Luz. Köln
B9515	1. Teil: 24. – 26.03. 2025 2. Teil: 07. – 10.04. 2025 3. Teil: 23. – 25.06. 2025	Frankfurt St. Gallen Stuttgart
B9525	1. Teil: 23. – 25.06. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025 3. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Zürich Bregenz Luzern
B9535	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 15. – 18.09. 2025 3. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Zürich Stuttgart Luzern
B9545	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 17. – 20.11. 2025 3. Teil: 08. – 10.12. 2025	Zürich Zürich München

75 Peak Performance für Führungskräfte

B7934	1. Teil: 09. – 12.12. 2024 2. Teil: 24. – 26.03. 2025	St. Gallen Luzern
B7915	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Brunnen/Luz. Luzern
B7925	1. Teil: 07. – 10.04. 2025 2. Teil: 16. – 18.06. 2025	St. Gallen Brunnen/Luz.
B7935	1. Teil: 07. – 10.07. 2025 2. Teil: 15. – 17.09. 2025	Bregenz Frankfurt
B7945	1. Teil: 15. – 18.09. 2025 2. Teil: 24. – 26.11. 2025	Stuttgart Stuttgart

76 Rhetorik Seminar für Führungskräfte

B8934	25. – 27.11. 2024	Stuttgart
B8915	03. – 05.02. 2025	St. Gallen
B8925	19. – 21.05. 2025	Stuttgart
B8935	15. – 17.09. 2025	Bregenz
B8945	26. – 28.11. 2025	St. Gallen

79 Strategieprogramm für den Führungsnachwuchs

B4015	1. Teil: 04. – 07.03. 2025 2. Teil: 30.06. – 02.07. 2025 3. Teil: 01. – 04.09. 2025	München St. Gallen Bregenz
B4025	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 30.06. – 02.07. 2025 3. Teil: 01. – 04.09. 2025	St. Gallen St. Gallen Bregenz
B4035	1. Teil: 27. – 30.10. 2025 2. Teil: 17. – 19.11. 2025 3. Teil: 24. – 27.11. 2025	St. Gallen St. Gallen St. Gallen

80 Young Leader Programm

B7344	1. Teil: 03. – 05.12. 2024 2. Teil: 04. – 07.03. 2025 3. Teil: 12. – 15.05. 2025	Zürich München Stuttgart
B7315	1. Teil: 24. – 26.03. 2025 2. Teil: 23. – 26.06. 2025 3. Teil: 01. – 04.09. 2025	Frankfurt St. Gallen Bregenz
B7325	1. Teil: 23. – 25.06. 2025 2. Teil: 27. – 30.10. 2025 3. Teil: 24. – 27.11. 2025	Zürich St. Gallen St. Gallen
B7335	1. Teil: 08. – 10.09. 2025 2. Teil: 27. – 30.10. 2025 3. Teil: 24. – 27.11. 2025	Zürich St. Gallen St. Gallen

82 General Management Programm für Emerging Leaders

B3315	1. Teil: 04. – 07.03. 2025 2. Teil: 24. – 27.03. 2025 3. Teil: 12. – 15.05. 2025	München München Stuttgart
B3325	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 07. – 10.07. 2025 3. Teil: 01. – 04.09. 2025	St. Gallen St. Gallen Bregenz
B3335	1. Teil: 23. – 26.06. 2025 2. Teil: 16. – 19.09. 2025 3. Teil: 24. – 27.11. 2025	St. Gallen Stuttgart St. Gallen
B3345	1. Teil: 27. – 30.10. 2025 2. Teil: 10. – 13.11. 2025 3. Teil: 24. – 27.11. 2025	St. Gallen St. Gallen St. Gallen
B3315-E	1. Teil: 17. – 20.02. 2025 2. Teil: 24. – 27.03. 2025 3. Teil: 20. – 23.05. 2025	Köln Frankfurt Frankfurt
B3325-E	1. Teil: 17. – 20.02. 2025 2. Teil: 20. – 23.05. 2025 3. Teil: 23. – 26.06. 2025	Köln Frankfurt Hallwilersee
B3335-E	1. Teil: 25. – 28.08. 2025 2. Teil: 06. – 09.10. 2025 3. Teil: 20. – 23.10. 2025	Davos St. Gallen St. Gallen

84 Junior Leadership Programm

B6544	1. Teil: 25. – 28.11. 2024 2. Teil: 03. – 05.12. 2024	Luzern Zürich
B6554	1. Teil: 25. – 28.11. 2024 2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Luzern Frankfurt
B6515	1. Teil: 27. – 30.01. 2025 2. Teil: 24. – 26.03. 2025	St. Gallen Frankfurt
B6525	1. Teil: 24. – 27.03. 2025 2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Davos Zürich
B6535	1. Teil: 02. – 05.06. 2025 2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Köln Zürich
B6545	1. Teil: 15. – 18.09. 2025 2. Teil: 01. – 03.12. 2025	Brunnen/Luz. Köln
B6555	1. Teil: 01. – 04.12. 2025 2. Teil: 23. – 25.03. 2026	Davos Berlin

86 Führungsprogramm für Emerging Leaders

B5415	1. Teil: 24. – 27.02. 2025 2. Teil: 10. – 12.03. 2025 3. Teil: 24. – 26.03. 2025	Davos Köln Frankfurt
B5425	1. Teil: 12. – 15.05. 2025 2. Teil: 23. – 25.06. 2025 3. Teil: 08. – 10.09. 2025	Stuttgart Stuttgart Zürich
B5435	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 08. – 10.09. 2025 3. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Bregenz Zürich Luzern
B5445	1. Teil: 01. – 04.09. 2025 2. Teil: 01. – 03.12. 2025 3. Teil: 08. – 10.12. 2025	Bregenz Köln München

**SEMINARE
INKL. COACHING TAG****88 Mit Persönlichkeit überzeugen & motivieren**

C9634	03. – 05.12. 2024 Coaching Tag individuell	Zürich
C9615	24. – 26.03. 2025 Coaching Tag individuell	Frankfurt
C9625	23. – 25.06. 2025 Coaching Tag individuell	Zürich
C9635	08. – 10.09. 2025 Coaching Tag individuell	Zürich
C9645	01. – 03.12. 2025 Coaching Tag individuell	Köln

89 Wandel erfolgreich gestalten

C9034	09. – 11.12. 2024 Coaching Tag individuell	Köln
C9015	10. – 12.03. 2025 Coaching Tag individuell	Stuttgart
C9025	23. – 25.06. 2025 Coaching Tag individuell	Bregenz
C9035	01. – 03.09. 2025 Coaching Tag individuell	Brunnen/Luz.
C9045	09. – 11.12. 2025 Coaching Tag individuell	Zürich

90 Das persönliche Führungsverhalten optimieren

C9215	24. – 26.03. 2025 Coaching Tag individuell	Luzern
C9225	16. – 18.06. 2025 Coaching Tag individuell	Brunnen/Luz.
C9235	15. – 17.09. 2025 Coaching Tag individuell	Frankfurt
C9245	24. – 26.11. 2025 Coaching Tag individuell	Stuttgart

TALENT DEVELOPMENT**78 General Management in der Praxis**

B3815	04. – 07.03. 2025	München
B3825	23. – 26.06. 2025	St. Gallen
B3835	27. – 30.10. 2025	St. Gallen
B3845	08. – 11.12. 2025	Köln
B3815-E	17. – 20.02. 2025	Köln
B3825-E	25. – 28.08. 2025	Davos

INTERNATIONAL PROGRAMS

92 Executive General Management Program

EP0415	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
EP0425	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP0435	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Boston, USA
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP0445	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP0455	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Boston, USA

94 International Mini-MBA Program

EP0715	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 3: May 12 – 15, 2025	Brunnen, CH
	Part 4: Jun 23 – 26, 2025	Davos, CH
EP0725	Part 1: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 2: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 3: Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
	Part 4: Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH
EP0735	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
	Part 3: Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
	Part 4: Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH

96 Advanced Management Program (AMP)

EP4215	Part 1: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 2: Sep 08 – 11, 2025	Boston, USA
	Part 3: Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
EP4225	Part 1: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
	Part 2: Feb 02 – 05, 2026	Davos, CH
	Part 3: Feb 23 – 26, 2026	Frankfurt, GER

98 General Management for Emerging Leaders

EP2815	Feb 17 – 20, 2025	Cologne, GER
EP2825	Aug 25 – 28, 2025	Davos, CH

99 Strategic Management for Executives

EP2415	Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
EP2425	Sep 08 – 11, 2025	Boston, USA
EP2435	Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH

100 Financial Management for Executives

EP8424	Nov 18 – 21, 2024	Davos, CH
EP8415	Jun 23 – 26, 2025	Davos, CH
EP8425	Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH

101 Finance for Managers

EP8215	May 20 – 23, 2025	Frankfurt, GER
EP8225	Oct 06 – 09, 2025	St. Gallen, CH

102 Executive Finance & Strategy

EP4834	Part 1: Nov 18 – 21, 2024	Davos, CH
	Part 2: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
EP4815	Part 1: Jun 23 – 26, 2025	Davos, CH
	Part 2: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
EP4825	Part 1: Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
	Part 2: Feb 23 – 26, 2026	Frankfurt, GER

103 Strategic Market Management

EP1715	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: May 12 – 15, 2025	Brunnen, CH
EP1725	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH
EP1735	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH

104 Marketing for Competitive Advantage

EP5815	May 12 – 15, 2025	Brunnen, CH
EP5825	Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH

105 Executive Change Management

EP1424	Nov 25 – 27, 2024	Brunnen, CH
EP1415	Jun 23 – 25, 2025	Brunnen, CH
EP1425	Nov 24 – 26, 2025	Brunnen, CH

106 Leadership for Executives

EP5415	May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
EP5425	Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP5435	Oct 13 – 16, 2025	Boston, USA

107 Effective Leadership & People Skills

EP6015	Mar 24 – 27, 2025	Frankfurt, GER
EP6025	Jun 23 – 26, 2025	Hallwilersee, CH
EP6035	Oct 20 – 23, 2025	St. Gallen, CH

108 Advanced Leadership Program (ALP)

EP5215	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 3: Jun 23 – 25, 2025	Brunnen, CH
EP5225	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: Oct 07 – 09, 2025	St. Gallen, CH
	Part 3: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP5235	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
	Part 3: Nov 24 – 26, 2025	Brunnen, CH

110 General Management Program for Emerging Leaders

EP3015	Part 1: Feb 17 – 20, 2025	Cologne, GER
	Part 2: Mar 24 – 27, 2025	Frankfurt, GER
	Part 3: May 20 – 23, 2025	Frankfurt, GER
EP3025	Part 1: Feb 17 – 20, 2025	Cologne, GER
	Part 2: May 20 – 23, 2025	Frankfurt, GER
	Part 3: Jun 23 – 26, 2025	Hallwilersee, CH
EP3035	Part 1: Aug 25 – 28, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 06 – 09, 2025	St. Gallen, CH
	Part 3: Oct 20 – 23, 2025	St. Gallen, CH

WERTSTEIGERENDE UNTERNEHMENSFÜHRUNG, GENERAL MANAGEMENT



12 CEO & Senior Executive Seminar

14 Boston Geschäftsführer &
CEO Programm

16 Boston Mini-MBA Programm

18 Boston General Management
Programm

20 Top Management Programm

22 Executive Mini-MBA Programm

24 General Management für Executives

CEO & Senior Executive Seminar

Aktuellstes Wissen und wertvolle Impulse zur erfolgsorientierten Steuerung moderner Organisationen: das bietet dieses kompakte 4-tägige Seminar für Entscheider. Fundiert, praxisnah, resultatorientiert.

KONZEPT

Wie sieht zukunftsfähiges Management aus? Die Dynamisierung der Märkte, wachsende Komplexität, Digitalisierung, neue Medien und Vertriebskanäle, sich wandelnde Rahmenbedingungen und vieles mehr stellen Unternehmungen ständig vor neue Herausforderungen. Ihnen erfolgreich zu begegnen und die eigene Position am Markt auch in Zukunft zu behaupten oder sogar zu verbessern: das erfordert mehr als nur solides Management-Handwerk. Gefragt ist ein vertieftes Verständnis der Unternehmung als dynamisches Ganzes. Fundiertes Wissen um die Erfolgsfaktoren moderner Unternehmensführung. Die Fähigkeit, Visionen zu entwickeln, sie in tragfähige Konzepte zu übersetzen und diese ohne Reibungsverluste zu implementieren. Dazu gehört nicht zuletzt der souveräne Einsatz der richtigen Methoden und Tools.

Wie Sie Ihr Unternehmen heute schon fit für morgen machen: darum geht es in unserem 4-tägigen CEO & Senior Executive Seminar. Wir zeigen die drei Ebenen erfolgreicher Führung:

- Strategische Überlegenheit
- Exzellenz im Kerngeschäft und in der Umsetzung
- Erfolg dank Fokus auf Resultate

Das Intensiv-Seminar wendet sich an Führungskräfte mit Verantwortung für Unternehmen oder wichtige Teilbereiche einer Unternehmung oder Institution. Profitieren Sie vier Tage lang von konzentriertem Wissenstransfer mit direktem Praxisbezug unter dem Motto: Vom Konzept zum Resultat.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte der obersten und oberen Ebenen wie:

- CEOs, C-Level-Führungskräfte, Direktoren, Vorstände
- Unternehmer, Gesellschafter, Partner
- Geschäftsführer, General Manager, Mitglieder der Geschäftsleitung

NUTZEN

- Erstklassige, erfahrene Dozentinnen und Dozenten vermitteln aktuelles Wissen zur ganzheitlichen, wertorientierten Unternehmensführung aus CEO-, Unternehmer- und Executive-Management-Perspektive
- Sie nehmen eine umfassende, detaillierte Bestandsaufnahme Ihrer Organisation vor: Wie ist der Status Quo? Wie soll die Zukunft aussehen? Was können und müssen Sie tun, um diese Ziele zu erreichen?
- Sie erhalten wertvolle Impulse zur strategischen Weichenstellung und nehmen verwertbare Ideen für alle Bereiche des Executive Managements mit nach Hause
- Beispiele, Best Practices und gesteuerter, moderierter Erfahrungsaustausch garantieren grösste Praxisnähe und optimalen Nutzen

THEMENSCHWERPUNKTE

Wirkungsvolle Unternehmensführung im Zeitalter der Globalisierung, Digitalisierung und des Wandels

- Gesetzmässigkeiten für unternehmerischen Erfolg
- Anforderungen an wirkungsvolles Management
- Resultate im Zentrum des Denkens und Handelns
- Vom Konzept zur Tat: Die verstärkende Wirkung eines gelebten Leaderships
- Audit – wo steht das Unternehmen heute?

Erfolgsfaktoren für strategische Überlegenheit

- Das Erkennen zukünftiger Märkte, Wettbewerbskonfigurationen und Erfolgsvoraussetzungen
- Die Fähigkeit, rentable Marktpositionen für die Zukunft aufzubauen
- Die Kunst, Geschäftspotenziale zu nutzen, zu pflegen und innovative neue Gewinnpotenziale zu erschliessen
- Die Kraft, Transformations-Prozesse und strategischen Wandel voranzutreiben

Erfolgsfaktoren für operative Überlegenheit

- Geschäftsfelder, die Kundennähe und Verkaufsstärke, aber auch Technologie- und Leistungskompetenz fördern
- Strukturen, die Performance und Produktivität begünstigen
- Prozesse, die operative Exzellenz ermöglichen
- Kompetenz in finanziellen Fragen

Strategische Unternehmenführung

- Modernes strategisches Management
- Wachstum, Produktivität und Rentabilität: wie hängen sie zusammen?
- Wachstum als «Muss-» oder «Kann-Strategie»
- Chancen von Industrie 4.0 und Digitalisierung
- Optionen für qualitatives und quantitatives Wachstum

Stärken, Kernkompetenzen und Wettbewerbsvorteile als Erfolgs- und Werttreiber

- Irgendwo Spitze oder überall nur Mittelmass?
- Kundennutzen als Erfolgsprinzip
- Die Bedeutung der Kernkompetenzen für Erfolgssteigerung und den Aufbau von Unternehmens- und Geschäftswert

Finanzielle Führung und Ergebnisverbesserung

- Die entscheidenden «Value Drivers» zur integrierten Steuerung der Ertragskraft
- Wie kann man den Unternehmenswert kontinuierlich und nachhaltig steigern?
- Cashflow-, Rentabilitäts- und Kostenziele erreichen

Effektivität bewusst konzipieren

- Wie Unternehmen und Organisationen funktionieren sollten
- Wie sie oft tatsächlich funktionieren
- Erfolgreicher Umgang mit Komplexität
- Die Bedeutung von Entscheidungen bezüglich Geschäftsfeldern, Strukturen und Prozessen
- Change Management

«Sehr inspirierendes Seminar. Erfahrene Referenten, die aus der Praxis für die Praxis berichten, aber auch den notwendigen theoretischen Background haben.»

Volker Frese, Vivantes GmbH

«Sehr interessantes Seminar auf hohem Niveau.»

Christian Ebert, RUAG Schweiz AG

«Eine sehr kompakte Weiterbildung bzw. Auffrischung und Erfahrungsaustausch für Top Führungskräfte. Es werden alle wesentlichen Themenbereiche beleuchtet.»

M.S., Greiner Foam International GmbH

«Das Seminar war ausgezeichnet mit sehr guten Referenten und einem ausgewogenen Inhalt.»

Burkhard Max, LTM GmbH

«Sehr gut und mit hohem Anwendungsgrad für das Tagesgeschäft!»

Katja Hüske, DB Netz AG

«Hochspannend mit einem sehr guten Bezug zur Praxis. Die Referenten waren top und konnten die Message ideal transferieren. Die Gruppenmitglieder waren alle im richtigen High End Level und wir konnten voneinander sehr gut profitieren.»

Erich Hodel, Hunkeler Systeme AG

Daten

B0315	17. – 20.03. 2025	Davos
B0325	23. – 26.06. 2025	Rottach-Egern
B0335	01. – 04.09. 2025	Davos
B0345	17. – 20.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 5.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b03
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.

Boston Geschäftsführer & CEO Programm

Heute erfolgreich agieren, das Morgen verantwortlich planen: Impulse, Wissen und Orientierung im Spannungsfeld zwischen Gegenwart und Zukunft bietet dieses Top-Programm für Führungskräfte der gehobenen und höchsten Ebenen. Erwerben Sie gesichertes Managementwissen in konzentrierter und intensiver Form. 8 Tage in 2 Teilen.

KONZEPT

Als Geschäftsführer, CEO, Mitglied der Geschäftsleitung oder Executive mit grosser Verantwortung wissen Sie aus eigener Erfahrung: Ein Unternehmen oder einen Unternehmensteil zu führen, gehört zu den komplexesten und verantwortungsvollsten Aufgaben, die es gibt. Gilt es doch, angesichts zahlloser Unwägbarkeiten, knapper Ressourcen und noch dazu meist unter Zeitdruck richtungweisende Entscheidungen zu treffen. Doch nur wer weiss, wo er steht, kann die Weichen richtig stellen. Deshalb muss jede strategische Überlegung mit einer ausführlichen Bestandsaufnahme beginnen. Dann geht es um «Zukunftsfähigkeit»: Diese darf jedoch nicht zum Götzen werden, dem alles andere geopfert werden muss. Denn wer zu viel für die Zukunft tut, bringt jetzt nicht die gewünschten Resultate. Wer allerdings nur an das Heute denkt, läuft Gefahr, die Zukunft zu verschlafen.

Gerade der Finanzbereich verlangt Führungskräften einen ständigen Spagat ab: Einerseits sollen kurzfristig zu steuernde Unternehmensergebnisse wie Cashflow, Gewinnbeitrag, Geschäftswert und Rentabilität optimiert werden. Andererseits will auch die Zukunft längerfristig gesichert sein – durch erfolgswirksame Investitionen in Innovationen oder Restrukturierungen, neue Kompetenzen und Fähigkeiten oder auch durch externes Wachstum.

Dieses Spannungsfeld auszubalancieren, gehört zum Schwierigsten, was gutes Executive Management zu leisten hat. In diesem Programm zeigen wir, wie eine verantwortungsvolle Gesamtoptimierung funktioniert. Die Fähigkeit hierzu will konsequent aufgebaut, erweitert und genutzt werden.

NUTZEN

Ausgehend vom «Hier und Heute» Ihres Unternehmens thematisiert dieses zweiteilige Programm alle Fragen rund um strategische Steuerung und finanzielle Führung:

- Was ist erprobtes Executive Management-Wissen und was kann es in unsicheren Zeiten zum unternehmerischen Erfolg beitragen?
- Wo steht die Organisation heute bezüglich ihrer strategischen Ausrichtung, Kundenorientierung und ihres finanziellen Wertes und wie kann sie der Zukunft proaktiv begegnen?
- Welche Instrumente des Finanzmanagements stehen zur Verfügung und wie können sie genutzt werden, um die Executive-Führungsaufgabe noch effektiver wahrzunehmen?
- Welche Entscheidungen können und müssen getroffen werden?

- Welche Massnahmenprogramme sollten lanciert werden, um strategische und finanzielle Ziele zu erreichen?

AUFBAU

1. Teil: Executive Management. 4 Tage.
2. Teil: Finanzmanagement. 4 Tage.

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer, Mitglieder der Geschäftsleitung
- CEOs, C-Level-Führungskräfte, Executives, Vorstände
- Führungskräfte mit General Management Verantwortung
- Manager bedeutender Unternehmenseinheiten
- Führungskräfte, die für eine Beförderung in eine Geschäftsführer- oder CEO-Position vorgesehen sind oder selbst eine solche Position anstreben

THEMEN

1. Teil: Executive Management

Die Kunst des ganzheitlichen Managements

- Das Modell des ganzheitlichen Managements
- Die Schwierigkeit, Gewinne im laufenden Geschäftsjahr zu steigern, gleichzeitig aber auch die Zukunft zu sichern
- Die Chancen von Industrie 4.0 und Digitalisierung nutzen

Die Kernthemen wirkungsvoller Gesamtführung

- Unternehmensziele setzen, der strategisch richtige Zeithorizont
- Die Unternehmensstrategie, die passenden Strukturen
- Zusammenarbeit zwischen Executive Board und Management
- Wandel und Zukunftsfähigkeit

Systematische Situationsanalyse: General Management-Audit

- Was sagen die Zahlen?
- Schnell den Überblick über die strategische Ausgangslage gewinnen
- Engpässe identifizieren, strukturelle Bremsklötze aufspüren
- Überkomplexität verhindern oder abbauen
- Strategischen Handlungsbedarf offenlegen
- Die zentralen Fragen für eine rentable Unternehmenszukunft formulieren

Strategische Führung, strategische Stossrichtungen

- Modernes strategisches Management
- Die Bedeutung starker Marktpositionen
- Das Ziel, in attraktiven Märkten tätig zu sein
- Die Wichtigkeit, neue Märkte zu schaffen
- Griffige Strategien formulieren
- Die Erfolgsfaktoren im Geschäft der Zukunft
- Massnahmen zur Rentabilitätssteigerung und zur nachhaltigen Unternehmenswert-Steigerung

Voraussetzungen für erfolgreiche Umsetzung

- Schnelligkeit, Resultatorientierung und Kundennähe: eine Frage der Prozesse und der Menschen
- Einfache, erfolgstreibende Strukturen gestalten
- Wirkungsvolles Controlling

2. Teil: Finanzmanagement**Ganzheitliches Finanzmanagement**

- Die finanzwirtschaftliche Führung
- Wertorientierte Unternehmensführung
- Finanzielle Weichenstellungen

Planung, Budgetierung und Investitionsrechnung

- Konzeptionelle Basis für Planung und Budgetierung
- Gewinnziele und Renditevorgaben

Kapitalkosten, moderne Finanzierung

- Die Kosten des Kapitals senken
- Moderne Formen der Finanzierung
- Wachstum und Innovation finanzieren

Gewinnmanagement

- Hebel zur Ergebnissteuerung
- Massnahmen zur Ergebnisverbesserung
- Cashflow-Ziele erreichen
- Verlustquellen beseitigen, das Portfolio bereinigen
- Sanierung, Downsizing und Turnaround
- Profitabilität und Rentabilität steigern

Das Design der Kostenstrukturen

- Das vertretbare Kostenkonzept entwerfen
- Den auf die Schwankungslogik des Geschäfts abgestimmten Break even-Punkt vorgeben

Liquiditätssteuerung

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

Kapitalmarkt und Banken

- Die Logik des Kapitalmarkts
- Die Rolle von Analysten und Meinungsmachern
- Verhandlungen mit Banken

Zukäufe, Mergers & Acquisitions

- Unternehmen und Unternehmensteile zukaufen
- Bewertung, Due Dilligence

«Hervorragend! Das Miteinander der einzelnen Teilnehmenden untereinander und, insbesondere mit den Dozenten, war überaus hilfreich.»

S. R., Montan-Stiftung-Saar

«Es war ein tolles Seminar. Meine Erwartungen wurden vollständig erfüllt. Besten Dank!»

S.U., Société Coopérative Migros

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B0215	1. Teil: 17. – 20.03. 2025	Davos
	2. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B0225	1. Teil: 23. – 26.06. 2025	Rottach-Egern
	2. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Brunnen/Luzern
B0235	1. Teil: 01. – 04.09. 2025	Davos
	2. Teil: 22. – 25.09. 2025	St. Gallen
B0245	1. Teil: 01. – 04.09. 2025	Davos
	2. Teil: 15. – 18.12. 2025	Stuttgart
B0255	1. Teil: 17. – 20.11. 2025	St. Gallen
	2. Teil: 15. – 18.12. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **8 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 9.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b02
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B0215-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025	Zürich
	2. Teil: 23. – 26.06. 2025	Davos
B0225-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025	Zürich
	2. Teil: 18. – 21.11. 2024	Davos
B0235-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025	Davos
	2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Davos
B0245-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025	Boston
	2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Davos

Seminardauer: **8 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b02
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. Auf Wunsch können Sie den 1. Teil und 2. Teil individuell kombinieren: Zum Beispiel 1. Teil im Sommer und 2. Teil im Herbst oder Folgejahr.

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

B3515	1. Teil:	24. – 27.02. 2025	Davos
	2. Teil:	10. – 13.03. 2025	Luzern
	3. Teil:	24. – 27.03. 2025	München
	4. Teil:	30.06. – 03.07. 2025	St. Gallen
B3525	1. Teil:	12. – 15.05. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	23. – 26.06. 2025	Brunnen/Luzern
	3. Teil:	30.06. – 03.07. 2025	St. Gallen
	4. Teil:	07. – 10.07. 2025	St. Gallen
B3535	1. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
	2. Teil:	22. – 25.09. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	27. – 30.10. 2025	Stuttgart
	4. Teil:	10. – 13.11. 2025	St. Gallen
B3545	1. Teil:	24. – 27.11. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	15. – 18.12. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	09. – 12.02. 2026	St. Gallen
	4. Teil:	02. – 05.03. 2026	St. Gallen

Seminardauer: **16 Tage**

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

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

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B3515-E	1. Teil:	18. – 21.03. 2025	Zürich
	2. Teil:	24. – 27.03. 2025	Frankfurt
	3. Teil:	12. – 15.05. 2025	Brunnen/Luzern
	4. Teil:	20. – 23.05. 2025	Frankfurt
B3525-E	1. Teil:	24. – 27.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	12. – 15.05. 2025	Brunnen/Luzern
	3. Teil:	08. – 11.09. 2025	Davos
	4. Teil:	06. – 09.10. 2025	St. Gallen
B3535-E	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	Hallwilersee
	2. Teil:	08. – 11.09. 2025	Davos
	3. Teil:	06. – 09.10. 2025	St. Gallen
	4. Teil:	08. – 11.12. 2025	Zürich
B3545-E	1. Teil:	08. – 11.09. 2025	Davos
	2. Teil:	06. – 09.10. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	20. – 23.10. 2025	St. Gallen
	4. Teil:	08. – 11.12. 2025	Zürich

Seminardauer: **16 Tage**

Seminargebühr: **CHF 14.900.–** zzgl. MWST

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

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

B4515	1. Teil: 20. – 23.01. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B4525	1. Teil: 17. – 20.03. 2025	Davos
	2. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B4535	1. Teil: 17. – 20.03. 2025	Davos
	2. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Brunnen/Luzern
B4545	1. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Bregenz
	2. Teil: 22. – 25.09. 2025	St. Gallen
B4555	1. Teil: 06. – 09.10. 2025	St. Gallen
	2. Teil: 15. – 18.12. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **8 Tage**Seminargebühr*: **CHF 8.900.–** zzgl. MWSTAnmeldung: www.bostonprograms.com/b45
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B4515-E	1. Teil: 18. – 21.03. 2025	Zürich
	2. Teil: 23. – 26.06. 2025	Davos
B4525-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025	Boston
	2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Davos
B4535-E	1. Teil: 08. – 11.09. 2025	Davos
	2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Davos

Seminardauer: **8 Tage**Seminargebühr*: **CHF 10.900.–** zzgl. MWSTAnmeldung: 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.

Top Management Programm

Dieses 11-tägige Programm vermittelt umfassende Kenntnisse über modernes, wirkungsvolles Management. Es richtet sich an Executives, die Weichen richtig stellen und mit engagierten Mitarbeitern hohe Ziele erreichen wollen.

KONZEPT

Das Top Management Programm verstärkt die Kompetenz als ergebnisverantwortliche Führungskraft. Wenn Sie bereits in einer Executive Management Funktion sind, erkennen Sie die Gründe Ihres bisherigen Erfolgs, aber auch die Optimierungspotenziale als Entscheider, Stratege, Leader, Macher. Teil 1 beinhaltet die wesentlichen Themen der Unternehmensführung. Teil 2 befasst sich mit den Themen Prozesse und Strukturen. Teil 3 konzentriert sich auf die Aspekte der Mitarbeiterführung und des Leadership. So lernen die Teilnehmer/innen, den Erfolg konzeptionell zu planen und die Konzepte dank Leadership und Führungsqualitäten auch umzusetzen.

NUTZEN

Wenn Sie dieses Programm durchlaufen haben,

- haben Sie aktuellstes Wissen und praktische Impulse zu den wichtigsten Themen des modernen Executive Managements erhalten
- kennen Sie die Konzepte und Methoden, die den Erfolg Ihres Verantwortungsbereiches nachhaltig sicherstellen
- haben Sie in einem hochkarätigen Teilnehmerkreis ein Update, neue Ideen und Best Practices zur ganzheitlichen Führung erhalten
- haben Sie ihre eigenen Führungskonzepte und Verhaltensweisen auf den Prüfstand gestellt und Optimierungspotenziale erkannt

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte der oberen und obersten Management-Ebenen, Mitglieder der Geschäftsleitung
- Geschäftsführer, Leiter von Bereichen, Geschäftsfeldern, Profit Centers und Abteilungen
- C-Level Führungskräfte mit langer Führungsverantwortung

THEMENSCHWERPUNKTE

Moderne Unternehmensführung

- Unternehmerische Verantwortung, resultatorientierte Führung: die Zusammenhänge
- Zentrale unternehmerische Entscheidungen
- Konzepte, Methoden und Best Practices: General Management-Wissen, das man kennen muss
- Informationen und Trends: die richtigen Schlussfolgerungen ziehen

Leitplanken und Unternehmensentwicklung

- Die grundsätzliche Ausrichtung des Unternehmens, das Geschäftsmodell
- Leitbild und Stakeholder-Interessen als Leitplanken
- Der strategischen Korridor
- Die Unternehmensstrategie

Das richtige Zielsystem, die Definition von Resultaten

- Der strategisch richtige Zeithorizont
- Ziele zur Optimierung des Kerngeschäfts
- Ziele zum Markterfolg mit Innovationen
- Ziele zum Einstieg in neue Geschäftsmöglichkeiten
- Von Unternehmenswert über Kundenzufriedenheit bis hin zur «Innovations-Pipeline»: die richtigen Resultate definieren

Strategische Entscheidungen

- Der Prozess des strategischen Managements: Strategische Analysen, strategische Optionen, Formulierung präziser Strategien, Priorisierung und Portfolio-Management
- Rentabel wachsen, Kampf um Marktanteile
- Innovationsstrategien, Erschliessung neuer Zielgruppen
- Aufbau neuer Märkte
- Strategien der Kostenführerschaft, Spezialisierung
- Differenzierung und Nischenstrategie
- Wachstum durch Fusion und Akquisition
- Fokussierung, In- oder Outsourcing
- Der Zusammenhang von Strategie, Struktur, Prozessen und Unternehmenskultur

Business Development und Innovationen

- Ansätze und Gesetze eines erfolgreichen Innovations-Managements
- Innovation, Wettbewerbsfähigkeit und Business Development
- Wie müssen Neugeschäfte positioniert und der Markteintritt optimal gesteuert werden?

Information Technology, Digital Business und Internet

Durch IT, Industrie 4.0 und KI verlieren klassische Wettbewerbsfaktoren an Bedeutung. Wettbewerb wird immer mehr zum Zeitwettbewerb. Nicht mehr Grösse oder Kosten allein zählen, noch wichtiger sind Flexibilität und Schnelligkeit. Time-to-Market wird entscheidend. Informationstechnologie und Digitalisierung ermöglichen neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten.

Finanzmanagement

Wer die Verantwortung für finanzielle Ergebnisse trägt, muss die Konzepte des Finanzmanagements kennen und die Instrumente der finanziellen Führung nutzen können:

- Die finanzielle Ziel- und Resultatplanung
- Die Hebel zur Steigerung des Unternehmenswerts
- Aktuelle Trends aus der finanzwirtschaftlichen Praxis für Führungskräfte

Hochleistungsorganisation

- Strukturen und Prozesse, die zu Strategie, zur Unternehmenskultur und den vorhandenen Kompetenzen passen
- Strukturen, die unternehmerisches Denken fördern
- Flexibilität und Kundennähe durch Abkehr von Grossorganisationen
- Neue leistungsfähige Organisationsformen
- Effiziente Prozesse für die Praxis

Change Management

Wer neue Strategien und Konzepte umsetzen will, muss meist Einstellungen, Gewohnheiten und Verhalten von Mitarbeitern und Kollegen verändern. Wie alle wissen: ein schwieriges Unterfangen. Change Management beginnt beim richtigen Führungsverhalten, bei zielgerichteter Kommunikation und den situativ richtig eingesetzten Tools. Anhand vieler Beispiele zeigen wir, worauf es ankommt.

Leadership und Resultatorientierung

Andere für Ziele begeistern. Visionen vermitteln, daraus ehrgeizige Ziele ableiten und sicherstellen, dass das Feuer der Begeisterung nicht erlischt. Selbst Impulse geben. Überzeugen, machen, unterstützen, selbst Hand anlegen, wo nötig. Mensch und Vorbild sein. Und bei all dem nie aus den Augen verlieren, was zählt: Resultate. Wir zeigen, wie Leaderqualitäten entwickelt und Resultatorientierung verankert werden.

Führungsverhalten und Kommunikation

Leadership zeigt sich zuletzt im Geschäftsalltag. In der Fähigkeit, unterschiedlichen Führungssituationen souverän zu begegnen. Darin, wie Vertrauen als Kulturelement aufgebaut und gepflegt wird. Darin, wie kommuniziert wird und wie lösungsorientiertes Verhandeln in Meetings und Verhandlungssituationen praktiziert wird. In der Kunst, zuzuhören, Lob auszusprechen oder mit Konflikten umzugehen.

«Das Programm besticht durch die Praxiserfahrung der Referenten, deren topaktuelles Wissen und den vielen Diskussionen mit den anderen Teilnehmern. Sehr gute Mischung aus Praxis und Theorie!»

Henning Gulden, Datev e.V.

«Vermittlung von praxisrelevanten Themen auf hohem Niveau.»

Thomas Schneider, Norske Skog Walsum GmbH

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B0915	1. Teil:	17. – 20.03. 2025	Davos
	2. Teil:	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
B0925	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	Rottach-Egern
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	Köln
	3. Teil:	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
B0935	1. Teil:	01. – 04.09. 2025	Davos
	2. Teil:	06. – 09.10. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	24. – 26.11. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **11 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b09
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B0915-E	1. Teil:	18. – 21.03. 2025	Zürich
	2. Teil:	05. – 08.05. 2025	Hallwilersee
	3. Teil:	08. – 11.12. 2025	St. Gallen
B9025-E	1. Teil:	08. – 11.09. 2025	Davos
	2. Teil:	13. – 16.10. 2025	Davos
	3. Teil:	08. – 11.12. 2025	St. Gallen

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.

Executive Mini-MBA Programm

Resultatorientierte Unternehmensführung für die Praxis: Neustes Management-Wissen und entscheidende Impulse für Executives und ambitionierte Führungskräfte. Ein ideales General Management Programm kompakt in 4 Teilen – hochkonzentriert, interaktiv, anwendungsorientiert, mit interessanten Networking-Möglichkeiten.

KONZEPT

Führungskräfte arbeiten ständig daran, die Wettbewerbsposition ihres Unternehmens zu verbessern. Doch wer wirklich etwas bewegen und erreichen will, kann dies nur im Rahmen einer integrativen Gesamtperspektive leisten. Führungskräfte mit umfassender Führungsverantwortung sehen sich dabei mit einer speziellen Schwierigkeit konfrontiert: Viele «Baustellen» gleichzeitig im Blick behalten und steuern zu müssen. Die Vorgaben der Unternehmensleitung, gesundes Wachstum und gesicherte Zukunftsperspektiven, motivierte Mitarbeiter, effiziente Prozesse, niedrigen Kosten, positive finanzielle Resultate: all dies stellt sich nicht von selbst ein. Die Voraussetzungen müssen dafür stimmen. Diese zu schaffen, ist die nicht delegierbare Aufgabe von Führungskräften. Das kompakte mehrteilige Programm eignet sich speziell für Führungskräfte der oberen Hierarchiestufen. Das Programm kombiniert aktuelles Wissen über die Gesetzmäßigkeiten moderner Unternehmensführung in den Bereichen Strategie, Hochleistungsorganisation und finanzieller Führung mit einem Führungsseminar als Update und zur Optimierung des persönlichen Führungsverhaltens.

ZIELGRUPPE

Dieses Programm wendet sich an Führungskräfte, die ihre jetzige Funktion reflektieren wollen oder sich auf neue, anspruchsvolle Aufgaben vorbereiten wollen. Dazu gehören:

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

Gemeinsam ist den Teilnehmern/innen, dass sie über einen breiten Erfahrungshorizont in der Praxis verfügen.

AUFBAU

Das «Executive Mini-MBA Programm» besteht aus vier Modulen:

1. Teil (3 Tage): Advanced Strategy, Business Development und Wachstum

Denken Sie «outside the box» mit neusten Methoden und Tools des Strategischen Managements und impulsgebenden Diskussionen in einem hochinteressantem Teilnehmerkreis

2. Teil (4 Tage): Modernes Finanzmanagement

Die wichtigsten Aspekte des modernen Finanzmanagements aus der Perspektive von Führungskräften und Executives

3. Teil (4 Tage): Hochleistungsorganisation – Strukturen, Prozesse und Implementierung

4 Tage aktuelles Wissen und Praxisnutzen zu den Themenbereichen Hochleistungsorganisation, Strukturen, Prozesse und Change

4. Teil (3 Tage): Advanced Leadership – neuestes Leadership-Wissen

Mitarbeiterführung, Führungsstärke und Konfliktmanagement als Fundament für Managementenerfolg

NUTZEN

Die Teilnehmenden

- vertiefen ihr Wissen über die Gesamtzusammenhänge einer auf Zukunftssicherung und Gegenwartsoptimierung ausgerichteten modernen Unternehmensführung
- verstehen die Prinzipien und Mechanismen von Wachstum, Business Development und strategischer Zukunftssicherung
- überprüfen ihr Wissen in der finanziellen Führung und erweitern ihr persönliches Finanz-Instrumentarium
- steigern ihre Führungskompetenz, verbessern ihre Kommunikationsfähigkeit und erfahren, wie sie schwierige Führungssituationen meistern
- erhalten Instrumente und Wissen um erfolgsversprechende Strukturen, Organisationskonzepte & Prozesse zu gestalten

Nach Abschluss des Programms sind die Teilnehmenden in der Lage,

- ihr vertieftes Verständnis von Märkten, Kunden, Technologien, Wettbewerb, Branchendynamik und Best Practices in sinnvolle Konzepte und Geschäftsmodelle umzusetzen
- auf der Basis selbstentwickelter Wachstumskonzepte Beiträge zur Realisierung strategischer Vorgaben zu leisten
- Instrumente des Finanzmanagements kompetent anzuwenden und Erkenntnisse proaktiv zu nutzen, z.B. neueste Kennzahlen zu nutzen, wertsteigernde Investitionen zu tätigen, Controlling-Berichte auszuwerten sowie bei Abweichungen die passenden Massnahmen auszuwählen
- Instrumente der Mitarbeiterführung gekonnt einzusetzen, um gemeinsam mit anderen anspruchsvolle Ziele zu erreichen

- eine bestehende Organisation in Richtung Dynamik, Agilität, Entrepreneurship, Innovation, Produktivität und Kundenorientierung auszurichten

THEMENSCHWERPUNKTE

Advanced Strategy, Business Development und Wachstum

- Anforderungen an wirkungsvolles Management
- Resultate als Zentrum des Denkens und Handelns
- Neue Entwicklungen im Strategischen Management
- Die wichtigsten Strategie-Tools
- Strategische Wachstumspositionen analysieren
- Wachstumspotenziale erkennen
- Kernkompetenzen als Erfolgs- und Werttreiber
- Neue Geschäftsmodelle
- Zukunftsweisende Strategien formulieren
- Wachstums- und Rentabilitätstreiber steuern
- Business Development
- Neue Technologien, disruptive Trends nutzen
- Herausforderungen rund um Digitalisierung meistern
- Industrie 4.0: Chancen erkennen und nutzen
- Strategien gekonnt umsetzen
- Mitarbeiter für Veränderungen motivieren

Moderne Finanzmanagement

- Was sollten Führungskräfte über Finanzen wissen?
- Gesamtsystematik des wertorientierten Managements
- Die wichtigsten Kennzahlen
- Die Steuerung des Unternehmenswerts
- Werttreiber bestimmen und nutzen
- Rentable und unrentable Geschäfte erkennen
- M&A für Führungskräfte
- Moderne Budgetierung
- Investitionsrechnungen in der Praxis
- Gesteigerte Risiken in Zeiten hoher Fluktuation
- Finanzielle Flexibilität als Antwort auf erschwerte Planbarkeit
- Rasche Reaktion bei Veränderungen

Strukturen, Prozesse & Change

- Structure follows Strategy: Strukturen und Prozesse, die zur Strategie und Kompetenzen passen
- Moderne Strukturen
- Flexibilität und Kundennähe dank Struktur- und Prozessmanagement
- Neue leistungsfähige Organisationsformen
- Effiziente Prozesse für die Praxis

Leadership und wirksames Führungsverhalten

- Den eigenen Führungsstil überprüfen
- Leader-Qualitäten
- Elemente sozialer Kompetenz
- Teams und Teamentwicklung
- Motivationsansätze für die Praxis
- Mentale Stärke entwickeln
- Führung und Kommunikation
- Agilität und Digitalisierung in der Führung
- Ungenutzte Leistungspotenziale erkennen
- Schwierige Führungssituationen meistern

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B9815	1. Teil:	24. – 26.02. 2025	Zürich
	2. Teil:	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
	4. Teil:	30.06. – 03.07. 2025	Brunnen/Luzern
B9825	1. Teil:	02. – 04.07. 2025	Rottach-Egern
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	Köln
	3. Teil:	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
	4. Teil:	22. – 25.09. 2025	St. Gallen
B9835	1. Teil:	22. – 24.09. 2025	Davos
	2. Teil:	06. – 09.10. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	15. – 18.12. 2025	Stuttgart
	4. Teil:	24. – 26.11. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **14 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 14.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b98
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B9825-E	1. Teil:	18. – 21.03. 2025	Zürich
	2. Teil:	08. – 10.04. 2025	Zürich
	3. Teil:	23. – 26.06. 2025	Davos
	4. Teil:	08. – 11.12. 2025	St. Gallen
B9835-E	1. Teil:	08. – 11.09. 2025	Davos
	2. Teil:	07. – 09.10. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	17. – 20.11. 2025	Stuttgart
	4. Teil:	08. – 11.12. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **15 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 16.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b98
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.

General Management für Executives

Ganzheitliches Denken in Optionen, kluge Weichenstellungen und kraftvolles Umsetzen: Die Kernkompetenzen des erfolgreichen General Managements in 4 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

- Executives, Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer
- Verantwortliche von Profitcenters, Tochtergesellschaften, Filialen, Produktlinien und bedeutenden Bereichen
- 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
- strategische Prioritäten zu setzen
- als wichtig erkannte Verbesserungen auch einzuleiten

THEMENSCHWERPUNKTE

General Management – Im Spannungsfeld zwischen Gegenwart und Zukunft erfolgreich agieren

- Die richtige Balance zwischen kurzfristiger Ergebnisoptimierung und längerfristiger Prosperität
- Die Gesetzmässigkeiten für nachhaltigen Erfolg
- 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

- Trendbrüche frühzeitig erkennen, digitale Trends und Entwicklungen verstehen
- Handlungsbedarf definieren, Kurskorrekturen einleiten
- Bewährtes Wissen und vorhandene Erfahrungen optimal nutzen

Strategisches Management

- 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

Geschäftsmodell und Kundenfokussierung

- Qualitätsführerschaft, Einzigartigkeit und laufende Weiterentwicklung des Kundennutzens
- Richtiges und falsches Innovationsmanagement
- Wachstum durch neue Marktdefinition

Motivation, Agilität und Leadership

- Die eigenen Leaderqualitäten resultatorientiert einsetzen
- Überzeugende Kommunikation
- Agilität und Leadership

Moderne finanzielle Führung

- Die finanzielle Verantwortung als nicht delegierbare Führungsaufgabe
- Gesamtsystematik eines wertorientierten Managements
- Aktuelles Wissen zu Finanzen und Finanzkennzahlen

Daten

B1515	20. – 23.01. 2025	Stuttgart
B1525	17. – 20.03. 2025	Davos
B1535	30.06. – 03.07. 2025	Bregenz
B1545	06. – 09.10. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 5.400.–** zzgl. MWST

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

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

STRATEGISCHES MANAGEMENT, STRATEGISCHE STÄRKE



- 26 Strategisches Management für Executives
- 27 Advanced Strategy, Business Development & Innovation
- 28 Boston Strategieprogramm
- 30 Digitale Transformation, Agilität & Wandel
- 32 Mini-MBA Programm in Strategie & Business Development

Strategisches Management für Executives

Der Erfolg des Unternehmens und seiner Teilbereiche hängt von einigen wenigen, strategischen Entscheidungen ab. Dieses 4-tägige Seminar bietet neuestes Wissen, eine praxisnahe Gesamtsystematik, viele Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, anwendbare Instrumente für das Strategische Management.

KONZEPT

Die Strategie – und nicht etwa Aktionismus und Emsigkeit im Tagesgeschäft – bestimmt über Erfolg oder Misserfolg der Unternehmung, ihrer Divisionen und Business Units um in Richtung Erfolg zu steuern. Welche Trends und Veränderungen müssen Unternehmen in ihrer Strategie integrieren?

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/innen sind Führungskräfte, die strategische Impulse, neuestes Wissen zu Fragen des Strategischen Managements und eine praxisnahe Gesamtsystematik der modernen Strategielehre suchen.

NUTZEN

Wir vermitteln konzentriertes Strategie-Wissen mit dem Ziel, die Gesetzmässigkeiten, Instrumente und Methoden des strategischen Managements in ihren Gesamtzusammenhängen zu verstehen und in praxisgerechte Aktionsprogramme zu überführen. Sie erhalten neuestes Know-how über die Entwicklung innovativer, wettbewerbsorientierter Strategien.

THEMEN

Die Gesamtsystematik des Strategischen Managements

- Aktuelle Strategie-Konzepte und Instrumente
- Strategische Gesetzmässigkeiten
- Die Merkmale guter Strategien

Klärung der Ausgangslage und des strategischen Handlungsbedarfs

- Die strategische Position heute
- Strategische Herausforderungen verstehen
- Die wichtigsten Analyse-Instrumente

Die Rolle des Geschäftsmodells im Strategischen Management

- Die Architektur der Wertschöpfung, die Gewinnlogik verstehen
- Das heutige Geschäftsmodell verbessern, neue Geschäftsideen entwickeln
- Innovative und digitale Geschäftsmodelle

Erfolgsversprechende Strategie-Optionen

- Strategische Optionen: Was funktioniert, was nicht?
- Klassische Wettbewerbsstrategien

- Wachstum auf Basis von Kernkompetenzen
- Revolutionäre Strategie-Ansätze auf Basis vom Kunden-Nutzen
- Bewertung von Strategie-Optionen bezüglich Erfolgsträchtigkeit und Realisierungschance

Prozess der effektiven Strategie-Erarbeitung

- Ein Strategie-Projekt designen, planen und durchführen
- Strategische Analyse, strategische Optionen
- Die zentralen Vorgaben zum Normativen Management und zu den obersten Zielen
- Die Unternehmensstrategie
- Die funktionalen Strategien: Strategie für Zentralfunktionen, Produktionsstrategie, Supply-Chain-Strategie, IT-Strategie, digitale Strategie, Vertriebs-Strategie, HR-Strategie, Finanz-Strategie u.a.
- Die Strategien für Divisionen, Sparten, Geschäftsfelder, Business Units
- Regionale Strategien: Für Länder, Verkaufsgebiete, Filialen
- Die vielen Teil-Strategien zu einem verständlichen Strategie-Gesamtsystem abstimmen und integrieren
- Präzise Strategien formulieren

Implementierung der Strategie, Veränderungsmanagement

- Definition von Messkriterien für Veränderungserfolg
- Massnahmen- und Meilensteinplanung
- Strategisches Controlling

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B4354	16. - 19.12. 2024	St. Gallen
B4315	03. - 06.02. 2025	München
B4325	10. - 13.03. 2025	Luzern
B4335	23. - 26.06. 2025	Brunnen/Luzern
B4345	22. - 25.09. 2025	Stuttgart
B4355	10. - 13.11. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 5.500.-** zzgl. MWST

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B4315-E	18. - 21.03. 2025	Zürich
B4325-E	08. - 11.09. 2025	Davos
B4335-E	08. - 11.09. 2025	Boston

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr: **CHF 5.900.-** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b43
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Advanced Strategy, Business Development & Innovation

In Zukunft wird nur überleben, wer sich laufend neu erfindet und strategische Chancen nutzt. Viele Unternehmen tun sich aber mit Business Development und Innovationen schwer. Klassische Strategieansätze müssen deshalb überdacht und mit aktuellen Trends und zukünftigen Entwicklungen ergänzt werden. Dieses Seminar liefert Anleitung zum strategischen „outside the box“ Denken. 3 Tage.

KONZEPT

Wer die strategische Führerschaft in seinem Geschäft beansprucht, darf sich nicht darauf verlassen, dass sich mit den bisherigen Erfolgsrezepten auch die Zukunft erschliessen lässt. Wie kommt man raus aus der klassischen Planungslogik? Mit welchen neuen Geschäftsansätzen können bestehende Kunden bereichert, neue hinzugewonnen und Wettbewerber abgewehrt werden? Ist die Art und Weise, wie wir heute unser Geschäft abgrenzen noch richtig? Wie bringt man Unternehmen in die nächste Umlaufbahn? Wie kann man Neues und Bewährtes in Einklang bringen? Wie macht man Mitarbeiter zu Motoren des Wandels und nicht zu Leidtragenden? Welche Rahmenbedingungen ermöglichen den fortgesetzten und offensiven Umgang mit den sich laufend neu ergebenden Chancen?

Das Seminar vermittelt Inspiration und Handlungsanleitungen für alle, denen der Status Quo nicht ausreicht.

- Wie Alpträumwettbewerber etablierte Unternehmen bedrängen
- Das kundenorientierte Modellieren von Geschäftsmodellen
- Disruptionen gezielt in Chancen umwandeln

Strategie und Geschäftsmodelle neu denken

- Innovative Strategieentwicklung, in kürzester Zeit zu neuen Strategieansätzen kommen
- Verständnis und Bewertung von Geschäftsmodellen
- Wie Plattformen, Ökosysteme und Vernetzung Implementierungsprozesse beschleunigen können

Erfolgreiche Umsetzung – Momentum aufrechterhalten

- Change Management als Erfolgsfaktor für Strategie-Implementierung und Business Development
- Die Never-Settle-for-Less-Matrix. Warum Kompromisse angreifbar machen.
- Organisation und Führung für eine neue Zeit

«Das Seminar vermittelt Rüstzeug und Methoden, die im eigenen Geschäftsbereich zur Generierung von Wachstum eingesetzt werden können.»

Roman Jaklitsch, Dräger Safety Asia PTE LTD

«Ausserordentlich und wird weiterempfohlen.»

Norbert Müller, RWA Raiffeisen Ware Austria AG

ZIELGRUPPE

Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind Leiter von Funktionsbereichen, Geschäftsführer und Vorstände, Produkt-, Prozess- und Segmentverantwortliche, Unternehmensgründer, Berater, erfahrene Vertreter von Berufsständen.

THEMEN

Advanced Strategy – Die neue Dynamik

- Aktuelle Trends und Tools aus der Strategie-Praxis
- Wenn etwas als Trend anerkannt wird, ist es bereits zu spät
- Von Konformität zu Individualität
- Neue Technologien, Digitalisierung und Geschäftsmodelle
- Warum Economies of Speed über den Erfolg bestimmen

Erfolgreiches Business Development

- Die Fesseln unternehmerischer Kreativität loswerden
- Alle Unternehmen beginnen als Start-ups. Wann und wie verlieren sie an Elan?
- Business Development in der Praxis
- Beitrag und Grenzen klassischer Managementtools
- Die Rolle der Stakeholder in Erneuerungsprozessen

Business Innovation und Disruption

- Market-Driven Strategies, Market-Driving Innovations
- Die Determinanten von Geschäftsmodellinnovation

Daten

B1934	18. – 20.11. 2024	Luzern
B1915	24. – 26.02. 2025	Zürich
B1925	02. – 04.07. 2025	Rottach-Egern
B1935	22. – 24.09. 2025	Davos
B1945	01. – 03.12. 2025	Köln

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b19
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

B8864	1. Teil:	16. – 19.12. 2024	St. Gallen
	2. Teil:	27. – 30.01. 2025	Köln
	3. Teil:	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B8815	1. Teil:	03. – 06.02. 2025	München
	2. Teil:	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	05. – 08.05. 2025	Luzern
B8825	1. Teil:	10. – 13.03. 2025	Luzern
	2. Teil:	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	30.06. – 03.07. 2025	Brunnen/Luzern
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

Seminardauer: **12 Tage**

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

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

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B8815-E	1. Teil:	18. – 21.03. 2025	Zürich
	2. Teil:	23. – 26.06. 2025	Davos
	3. Teil:	08. – 11.12. 2025	St. Gallen
B8825-E	1. Teil:	08. – 11.09. 2025	Davos
	2. Teil:	17. – 20.11. 2025	Davos
	3. Teil:	08. – 11.12. 2025	St. Gallen

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.

Digitale Transformation, Agilität & Wandel

Impulse, Refresher und Trend-Check: Wie können Digitalisierung und Automatisierung für das eigene Geschäft ertragreich genutzt werden? Wo bieten sich Chancen für rentables Wachstum, wo droht Unge- mach wegen Disruption und Wettbewerbern mit einem neuen Geschäftsmodell? Und wie kann man als Führungskraft die Veränderungen und Anpassungen proaktiv planen und steuern?

3+4 Tage.

KONZEPT

Wer heute ein erfolgreiches Business betreibt, möchte dass dies so bleibt. Traditionell ist dies Teil des strategischen Managements. Entwicklungen aus den Bereichen der Digitalisierung, der Technologie sowie neuer Medien führen jedoch zu einer sehr schnellen, manchmal abrupten Veralterung der bestehenden Geschäftsmodelle. Wer auch in Zukunft erfolgreich sein will, benötigt daher Impulse und einen Trend-Check:

- Hat das aktuelle Geschäftsmodell weiterhin Bestand und wie können wir es sichern und entwickeln? Sind Strukturen und Prozesse zukunftsfähig?
- Gibt es disruptive Trends und mit welchen neuen Geschäftsmodellen suchen wir den Einstieg in eine erfolgreiche Zukunft?
- Wie kann man Sensibilität für Veränderungen bei Mitarbeitern erzeugen, den Change Prozess aktiv gestalten und mit Widerständen erfolgreich umgehen?

NUTZEN

Der Ansatz dazu heisst: Digitales Transformationsmanagement, Hochleistungsorganisation und Change Management. In Kenntnis der Kundenbedürfnisse und der bisher noch nicht oder unbefriedigend gelösten Kundenprobleme sollen neue Geschäftsmodelle entwickelt werden. Mit diesen sollen dann neue Märkte geschaffen oder bisherige umgekrempelt werden, mit dem Ziel, selbst dauerhaft rentable Marktpositionen zu besetzen. Wie funktioniert Business Development? Was bedeuten Digitalisierung, KI oder Industrie 4.0 für die eigene Strategie? Wie bringt man Strukturen und Prozesse in Einklang? Wie nimmt man die Mitarbeiter mit und geht erfolgreich mit Widerständen um?

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die für strategische Ausrichtung des Unternehmens oder wichtiger Teilbereiche zuständig sind
- Verantwortliche für Produkte, Märkte, Kunden, Key Accounts, Länder und anderen bedeutenden Teilen des Unternehmens
- Zuständige für Innovation, Neugeschäft-Aufbau, Zukunftssicherung
- Executives mit der Aufgabe, ein bestehendes Geschäft zu sichern und auszubauen
- Executives und Spezialisten, die mit Neugeschäft-Entwicklung und Business Development-Aufgaben beauftragt sind
- Spezialisten und Projektverantwortliche im Bereich Geschäftsmodell-Entwicklung
- Start-up Verantwortliche

THEMEN

Chancen und Möglichkeiten von Digitalisierung, KI und Automatisierung

Wer die strategische Führerschaft in seinem Geschäft beansprucht darf sich nicht darauf verlassen, dass sich mit den bisherigen Erfolgsrezepten auch die Zukunft erschließen lässt. Wie kommt man raus aus der klassischen Planungslogik, um strategische Agilität zu erreichen? Strategieansätze sollten deshalb überdacht und ergänzt werden.

- Digitalisierung, Globalisierung und neue Technologien – der Einfluss auf Strategie und Geschäftsmodelle
- Neue Tools und Ansätze aus der Praxis
- Der Zusammenhang von Digitalisierung und Resultaten

Das Geschäftsmodell heute – Digitalisierung als Chance

Wie erfolgreich sind wir mit dem bestehenden Geschäftsmodell und wie kann dieser Erfolg gesichert und noch weiter ausgebaut werden?

- Das Geschäftsmodell von heute
- Erfolgreiches Kerngeschäft: Wie sichern und ausbauen?
- Kernkompetenzen: Warum sind wir erfolgreich?
- Trend-Check: Wo verändern disruptive Entwicklungen unsere Marktposition?
- Die Konkurrenz der Zukunft: Wer wird sie sein und wo wird sie angreifen?

Strategie und Business Development in dynamischen Zeiten

Welche Trends haben das Potential, unser heutiges Geschäft zu verändern und die Branche in ihren Grundfesten zu erschüttern?

- Leitplanke jeder Strategie: Kundennutzen und Sinnstiftung
- Visionentwicklung im Management Team
- Schnelles Generieren von Wachstumsideen
- Die Wachstumssegmente der Zukunft

Geschäftsmodell-Innovation und Digital-Marketing

Wie integrieren wir Disruption, Plattformen, Industrie 4.0, KI und Internet in unser zukünftiges Geschäftsmodell?

- Möglichkeiten und Grenzen disruptiver Strategien erkennen
- Radikale Steigerung des Kundennutzens
- Neuer, bis dato nicht möglicher Kundennutzen
- Höchste Kundennähe und ‚Customer Experience‘
- Vom Pipeline- zum Plattform-Unternehmen
- Von der Erhöhung des Kundenwerts zur Steigerung des Ökosystemwerts
- Industrie 4.0: Alternative Ansätze und Erkenntnisse aus der Unternehmenspraxis

Digital Leadership

Wie nimmt man Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit auf den Weg der digitalen Transformation?

- Agile Management-Ansätze
- Verschiedene Ansprüche an Führung
- Lernen von Start-ups

Agile Organisation, effektive Strukturen und produktive Prozesse

- Welche Strukturen und Prozesse passen einerseits zur Strategie, zur Unternehmenskultur, zu den vorhandenen Fähigkeiten und erlauben es gleichzeitig, schnell auf neue Ereignisse zu reagieren?
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung in der VUCA-Welt (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity)
- Methoden und Instrumente zur Neugestaltung von Prozessen
- Chancen von neuen Strukturen, Prozessen und einem agilen Führungsverständnis

Anpassung, Wandel und Transformation

Je grösser die Veränderungen, die auf das Unternehmen zukommen, desto grösser der Bedarf an Anpassung und Wandel. Erfolg hier bedingt neben einer klaren Strategie kompetentes Change Management und wirksame Führung.

- Aktuelles Wissen, Phasen und Ziele des Change Managements
- Wandel in Zeiten von Industrie 4.0 und Globalisierung
- Fit for the Future: Unternehmenskultur und Wandel
- Change professionell vorbereiten
- Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Change-Prozess
- Unterschiedliche Phasen des Change-Prozesses und ihre Dynamiken
- Stakeholder erfolgreich einbinden
- Im Wandel erfolgreich führen
- Erfolgreiche Umsetzung und Change Controlling

Daten

B0415	1. Teil: 05. – 07.03. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B0425	1. Teil: 02. – 04.06. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil: 07. – 10.07. 2025	Köln
B0435	1. Teil: 02. – 04.06. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil: 06. – 09.10. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **3 + 4 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b04
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.

Mini-MBA Programm in Strategie & Business Development

Erfahren Sie in diesem vierteiligen Programm, wie Sie für Ihre unternehmerische Praxis effizient und wirksam Strategien entwickeln, Geschäftsmodelle zukunftsfähig machen und – besonders wichtig – diese auch umsetzen. 14 Tage.

KONZEPT

Dieses 4-teilige Programm vermittelt konzentriertes Wissen und wichtige Impulse über die Entwicklung und Umsetzung erfolgsversprechender Unternehmens-, Geschäftsstrategien und kundenorientiertes Business Development. Methoden, Konzepte, Instrumente und wirkungsvolle Orientierungshilfen werden anhand vieler Beispiele erläutert.

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind Führungskräfte, Spezialisten, Fachkräfte und der Führungsnachwuchs aus allen Bereichen von Unternehmen und Institutionen. Gemeinsam ist ihnen, dass sie an der Umsetzung von neuen Strategien oder in wichtigen Veränderungsprozessen eine aktive Rolle spielen. Es ist hervorragend geeignet für Leistungsträger, die selbst Strategien entwickeln, vor allem aber für jene, von denen ein massgeblicher Beitrag in der Umsetzung erwartet wird.

AUFBAU

Das Programm besteht aus vier Modulen:

- 1. Teil** (4 Tage): Strategisches Management – Methoden und Tools des Strategischen Managements und deren Anwendung
- 2. Teil** (3 Tage): Business Development, Innovation und Wachstum – «out of the box» Denken mit neuen Methoden und Tools des Business Developments
- 3. Teil** (4 Tage): Strukturen, Prozesse und Change – der Zusammenhang zwischen Strategie, Strukturen, Prozesse und Organisation.
- 4. Teil** (3 Tage): Finanzielle Steuerung und Controlling – Quantifizierung von Strategien, die wichtigsten Aspekte der finanziellen Steuerung

Die Reihenfolge der Module kann variieren.

NUTZEN

Die Teilnehmenden

- vertiefen ihr Wissen über die Gesamtzusammenhänge eines auf Zukunftssicherung ausgerichteten strategischen Managements
- verstehen die Prinzipien und Mechanismen von Business Development, Digitalisierung, Wachstum und Geschäftsmodell
- überprüfen ihr Wissen zu den Zusammenhängen von Strategie, Geschäftsmodell und Finanzen
- vertiefen ihr Wissen zu erfolgsversprechenden Strukturen, Organisationskonzepten und Prozessen
- verstehen wie Umsetzungsstärke entsteht und man durch Change Management mit Widerständen umgeht

Nach Abschluss des Programms sind die Teilnehmenden in der Lage,

- gezielte strategische Analysen durchzuführen, Optionen zu generieren und Strategien zu entwickeln
- ihr vertieftes Verständnis von Märkten, Kunden, Technologien, Wettbewerb, Branchendynamik und Best Practices in sinnvolle Geschäftsmodelle zu überführen und umzusetzen
- auf der Basis selbstentwickelter Wachstumskonzepte Beiträge zur Realisierung strategischer Vorgaben zu leisten
- Strukturen und Prozesse, die unternehmerisches Handeln, Flexibilität und Kundennähe fördern, einzuführen
- Instrumente der finanziellen Führung kompetent anzuwenden und Erkenntnisse proaktiv zu nutzen, z.B. Strategien oder Geschäftsmodelle bezüglich finanzieller Auswirkungen zu überprüfen oder wertsteigernde Investitionen zu tätigen
- Instrumente des Change Managements und der Implementierung gekonnt einzusetzen, um gemeinsam mit anderen anspruchsvolle Ziele zu erreichen

THEMENSCHWERPUNKTE

Strategisches Management

- Corporate Strategy
- 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

Business Development, Innovation und Wachstum

- Neue Entwicklungen im Strategischen Management
- Die wichtigsten Strategie-Tools
- Das eigene Geschäftsmodell analysieren und verstehen
- Strategische Wachstumspositionen analysieren
- Wachstumspotenziale erkennen
- Kernkompetenzen als Erfolgs- und Werttreiber
- Neue Geschäftsmodelle
- Business Development
- Neue Technologien, disruptive Trends nutzen
- Herausforderungen rund um Digitalisierung meistern
- Corporate Start-Up-Management
- Innovations-Denken und Business Development gekonnt verankern

Strukturen, Prozesse und Change

- Organisation 4.0
- Structure follows Strategy
- Schnittstellen lähmen die Prozesse
- Der Kundenbezug als Ausrichtungsmerkmal
- Smart: Schlanke Organisation
- Agil: Flexible Strukturen
- Connected: Vernetzte Organisation
- Digital: Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Erfolgsfaktoren im Change Management
- Mitarbeiter für die Sache gewinnen
- Psychologie von Veränderungen
- Die eigene Person als erfolgreicher Change Manager
- Ausprobieren statt Perfektionieren
- Aus Fehlern lernen
- Offene Information und Kommunikation

Finanzielle Steuerung und Controlling

- Controlling als Steuerungs- und Führungsinstrument
- Die wichtigsten Kennzahlen und Controlling-Inhalte
- Die eigene Controlling-Aufgabe
- Controlling als Problemlösungsansatz
- Strategisches Controlling
- Gekonntes Benchmarking: wie geht das?
- Operatives Controlling
- Kennzahlen-Systeme und wie sie genutzt werden
- So stellt man Transparenz her
- Die Steuerung des Unternehmenswerts
- Werttreiber: so bestimmt und nutzt man sie
- Gewinnhebel identifizieren und einsetzen

Daten

B9664	1. Teil: 16. – 19.12. 2024	St. Gallen
	2. Teil: 27. – 30.01. 2025	Köln
	3. Teil: 24. – 26.02. 2025	Zürich
	4. Teil: 28. – 30.04. 2025	St. Gallen
B9615	1. Teil: 10. – 13.03. 2025	Luzern
	2. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
	3. Teil: 02. – 04.07. 2025	Rottach-Egern
	4. Teil: 08. – 10.09. 2025	Zürich
B9625	1. Teil: 23. – 26.06. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil: 02. – 04.07. 2025	Rottach-Egern
	3. Teil: 07. – 10.07. 2025	Köln
	4. Teil: 08. – 10.09. 2025	Zürich
B9635	1. Teil: 22. – 25.09. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 06. – 09.10. 2025	Stuttgart
	3. Teil: 01. – 03.12. 2025	Köln
	4. Teil: 08. – 10.12. 2025	Frankfurt

Seminardauer: **14 Tage**Seminargebühr*: **CHF 12.900.–** zzgl. MWSTAnmeldung: www.bostonprograms.com/b96
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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.

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.

WACHSTUM & MARKTDURCHDRINGUNG



- 35 Boston Innovations- & Wachstumsprogramm
- 36 Rentables New Business Development
- 37 Marketing Management in der Praxis
- 38 Mini-MBA Programm in Marketing & Sales
- 40 Erfolgreiches Verkaufs- & Vertriebsmanagement
- 41 Strategisches Vertriebsmanagement

Boston Innovations- & Wachstums- Programm

Wie aus dem bestehenden Geschäftsmodell, neuen Geschäftsideen und Innovationsprojekten die Zukunft gesichert und erfolgreiche neue Geschäfte aufgebaut werden. 3 + 4 Tage.

KONZEPT

In immer kürzeren Zyklen können sich das Leistungsangebot eines Unternehmens und sein Geschäftsmodell massiv verändern. Erfolgreiche Unternehmen erkennen den Wandel und sind selbst Speerspitze der Veränderung. Mit weitreichenden Konsequenzen: Die Digitalisierung erfordert neue Geschäftsmodelle. Oft braucht es auch eine neue Verkaufs- und Vertriebsstrategie. Wer Kundenwünsche auf eine ganz andere Art befriedigen will und dafür innovative neue Geschäftsideen sucht und realisiert, muss häufig auch Organisationen weiterentwickeln oder verändern und erfolgreiches Startup-Management betreiben.

NUTZEN

Sie lernen die Erfolgsprinzipien des Business Development kennen und wie in etablierten Unternehmen erfolgreiche Startups entwickelt werden.

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind

- Executives, Führungskräfte und Spezialisten, die das Unternehmen erfolgreich für die Zukunft aufstellen und neues Wachstum erreichen wollen.
- Entscheidungs- und Leistungsträger aus Innovation, F&E, Marketing, Verkauf und Vertrieb, die neue Geschäfte aufbauen erfolgreich am Markt umsetzen wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Business Development für eine erfolgreiche Zukunft

- Das eigene Geschäftsmodell besser verstehen
- Die Treiber für exponentielle Veränderung
- Die eigene Rolle im Veränderungsprozess

Geschäftsideen entwickeln und bewerten

- Wie werden neue Geschäftsideen entwickelt
- Wie werden sie bewertet, aussortiert, ausgewählt

Neue Geschäftsmodelle entwerfen

- Wie entsteht aus der Geschäftsidee ein Geschäftsmodell?
- Beispiele und Erfolgsprinzipien

Die Innovations- und Aufbaustrategie

- Die Formulierung der Innovations- und Aufbaustrategie
- Entwicklung, Marktvorbereitung, Markteintritt
- Die schwierige Phase der Aufbauphase

Start-up-Management im Unternehmen

- Wie Produkte, Dienstleistungen und Prozesse an den Bedürfnissen von Kunden und Nutzern ausgerichtet werden
- Wie sie dabei vorgehen sollten, um Budgets und Zeitvorgaben einzuhalten und Ressourcen zu erhalten
- Welche Gesetzmässigkeiten dabei berücksichtigt werden müssen

Bewertung, Auswahl, Projektstart

- Die Bewertung der Neugeschäft-Ideen
- Marktattraktivität und mögliche Wettbewerbsposition
- Ressourceneinsatz und Erfolgs-Wahrscheinlichkeit
- Auswahl der bestgeeigneten Geschäftsideen

Vom Startup zum profitablen Geschäft

- Finanzielle Eckwerte planen
- Kosten, Erlöse, Absatz finanzielle Ziele beschreiben
- Gewinnpotenzial: Was wollen wir bis wann an EBIT und Cash Flow erreichen?
- Fixe Kosten tief halten, Kostenflexibilität hoch gestalten
- Kapitaleinsatz und Finanzierung
- Mit 'knackigen' Business Case Geschäftsführung und Investoren überzeugen

Daten

B1215	1. Teil:	24. – 26.02. 2025	Zürich
	2. Teil:	24. – 27.03. 2025	St. Gallen
B1225	1. Teil:	24. – 26.02. 2025	Zürich
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	Stuttgart
B1235	1. Teil:	02. – 04.07. 2025	Rottach-Egern
	2. Teil:	22. – 25.09. 2025	St. Gallen
B1245	1. Teil:	22. – 24.09. 2025	Davos
	2. Teil:	08. – 11.12. 2025	Davos
B1255	1. Teil:	01. – 03.12. 2025	Köln
	2. Teil:	08. – 11.12. 2025	Davos

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b12
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Rentables New Business Development

Nur durch den Aufbau neuer Geschäfte und eines neuen, einzigartigen Kundennutzens kann die schleichende Verschlechterung der Rentabilität verhindert werden. Investieren in neue Geschäfte und Innovationen erfolgreich am Markt umzusetzen muss also sein. Die entscheidende Frage ist jedoch: ‚Wie?‘. 2 x 4 Tage.

KONZEPT

Um aus Geschäftsideen neue, rentable Geschäfte zu machen, braucht es Investitionen. Das Investieren in neue Geschäfte hat aber seine Tücken:

- Die Zeitachse wird unterschätzt.
- Der Mittelbedarf wird meist unterschätzt.
- Das Flop-Risiko wird zu tief bewertet.

Bei diesen Problemen und Unsicherheiten stellt sich dann schnell einmal die Frage: ‚Soll das Unternehmen wirklich in Innovation investieren?‘ Jeder weiss, dass es dazu kaum Alternativen gibt. Wer nur auf den ‚alten‘ Geschäften ausruht, wird kopiert, verliert seine Einzigartigkeit, mit der Austauschbarkeit sinken die Gewinnmargen. Nur durch den Aufbau neuer Geschäfte und eines neuen, einzigartigen Kundennutzens kann die schleichende Verschlechterung der Rentabilität verhindert werden. Investieren in neue Geschäfte muss also sein. Die entscheidende Frage ist jedoch: ‚Wie?‘. Gleichzeitig muss das neue Geschäft auf Kurs gehalten und bei Abweichungen gegengesteuert werden.

AUFBAU

- Teil 1 zeigt, wie neue Geschäftsideen entwickelt und aufgebaut werden.
- Teil 2 zeigt die Gesamtzusammenhänge des Finanz- und Rechnungswesens auf und wie die Profitabilität und Rentabilität eines Geschäftes gesteuert wird, um trotz hohen Investitionen in Neues eine gesunde Ertragslage zu sichern oder zu erreichen.

ZIELGRUPPE

- Leistungsträger, die sich mit Innovation, Start-up und neuen Geschäftsmodellen beschäftigen
- Fach- und Führungskräfte, die den Erfolg eines neuen Geschäftes aktiv fördern wollen
- Führungskräfte, die finanzielle Mittel für neue Geschäfte beantragen oder darüber entscheiden

THEMEN

Ideen für neue Geschäfte entwickeln

- Visionärer Ansatz: Was braucht die Welt morgen?
- Technologie-Ansatz: Welche neuen Marktleistungen ermöglichen neue Technologien?
- Kernkompetenz-Ansatz: Wie nutzen wir unsere Stärken für Neues?

- Chancen-Ansatz: Welche Chance müssen wir besser als andere nutzen?

Finanzielle Zielvorgaben und Leitplanken

- Erwartete Eigenkapitalrendite
- Umsatzpotenzial und erreichbares Turbo-Wachstum
- Pay Back-Periode?
- Welche Mittel werden zur Verfügung gestellt?

Neuer Kundennutzen

- Das neue Geschäft muss einen massiv höheren Kundennutzen leisten als das bestehende es vermag

Markt- und Wettbewerbsanalyse

- Dort investieren, wo der Markt längerfristig attraktiv und die Konkurrenz uns unterlegen sein wird

Ausarbeitung der Geschäftsidee, Start-up Management

- Die Geschäftsstrategie
- Die Marketing Strategie
- Das finanzielle Konzept
- Die Kommunikation der Zukunft
- Neue Vertriebskanäle, neue Marktbearbeitung

Erfolg am Markt

- Markterfolg entlang der Wertschöpfungskette
- Management des Kunden-Lebenszyklus

Profitabilität und Rentabilität

- Die Investitionen in die Innovation durch gleichzeitig aktives Gewinnmanagement absichern
- Programme zur Sicherung der Profitabilität trotz Investition in die Zukunft

Daten

B9915	1. Teil:	24. – 27.03. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	St. Gallen
B9925	1. Teil:	07. – 10.07. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	16. – 19.09. 2025	Stuttgart
B9935	1. Teil:	22. – 25.09. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	10. – 13.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **2 x 4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b99
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Marketing Management in der Praxis

Für Markterfolg braucht es ein überzeugendes Marketing. Dieses 4-tägige Marketing-Seminar bietet aktuellstes Wissen und praktische Instrumente ganzheitlichen Marketings und zeigt, wie man dieses Know-how optimal und wertsteigernd anwendet.

KONZEPT

Dieses Marketing-Seminar hilft, Marketing als Ganzes zu verstehen und wertsteigernd einzusetzen. Sie lernen die Erfolgsfaktoren des modernen Marketings kennen und sind in der Lage, griffige Marketingkonzepte auszuarbeiten oder zu bewerten. Sie lernen, Marketing so einzusetzen, dass ehrgeizige Ziele bezüglich Produkt-, Markt- und Kundenrentabilität erreichbar werden. Auch erhalten Sie Impulse, um eine stärkere Differenzierung ihres Geschäfts gegenüber der Konkurrenz zu erreichen und erfolgreich nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die eine stärkere Differenzierung ihres Geschäfts gegenüber der Konkurrenz anstreben und Impulse suchen, um Marktpositionen auf- bzw. auszubauen bzw. bestehende Marketing-Konzepte kritisch hinterfragen zu können
- Marketingleiter, Vertriebsleiter, Key Account Manager und Marketingpraktiker, die sich in kurzer Zeit aktuellstes Wissen und neueste Impulse zum modernen Marketing aneignen sollen
- Manager und Führungskräfte aus Produkt-, Kunden-, Vertriebs- oder Markenmanagement, die ihr Marketing-Wissen erweitern möchten
- Führungskräfte, welche in Zukunft wichtige Marketingaufgaben übernehmen oder zunehmend in Marketingentscheidungen einbezogen werden

THEMENSCHWERPUNKTE

Marketing als Erfolgsfaktor

- Marketing als zentrale Unternehmensaufgabe
- Aufgaben, Philosophie, Ziele und Resultate eines auf Kundennutzen und Rentabilität ausgerichteten Marketings
- Zielkonflikte und Führungsaufgaben im Marketing
- Entwicklungen wie Online Marketing, Industrie 4.0, Digitalisierung, Social Media und mobile Marketing nutzen

Analyseinstrumente im Marketing Management

- Kunde, Kundenverhalten und Kundennutzen
- Big Data – Daten als Rohstoff des 21. Jahrhunderts
- Veränderungen und Trends durch Digitalisierung, Vernetzung und Social Media

Die Marketing-Strategie: Weichen richtig stellen

- Marketing-Strategien, Geschäftsmodelle und Digitalisierung
- Alternative Marketing- Strategien im Überblick
- Die eigene Marketing- Strategie bestimmen
- Die Marke innerhalb der Marketing-Strategie

Marketing und Kundenansprache: Zentrale Elemente und Konzepte

- Nutzen bieten und diesen überzeugend kommunizieren
- Preis als Positionierungsinstrument
- Offensive Marktbearbeitung und Kundenbindung
- Corporate Identity und Markenkonzept
- Emotionen in der Markenführung, starke Marken aufbauen
- Welche Verkaufs- und Vertriebsstrategien?
- Digital und Online Marketing sowie Social Media einsetzen
- Erfolg am Verkaufspunkt

Marketing-Steuerung

- Wie misst man den Erfolg der Marketingaktivitäten?
- Aufgaben der Marketing-Steuerung
- Beispiele aus der Praxis

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B5064	02. – 05.12. 2024	Köln
B5015	10. – 13.03. 2025	St. Gallen
B5025	30.06. – 03.07. 2025	St. Gallen
B5035	27. – 30.10. 2025	Stuttgart
B5045	15. – 18.12. 2025	Köln

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b50
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B5015-E	12. – 15.05. 2025	Brunnen/Luzern
B5025-E	08. – 11.12. 2025	Zürich

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b50
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Mini-MBA Programm in Marketing & Sales

Erst professionelles Marketing und Vertriebsmanagement macht aus überzeugenden Leistungen und Produkten auch Verkaufserfolge. Dieses umfassende 4-teilige Programm bietet modernes Marketing und Vertriebsmanagement mit hohem Anwendungspotential.

KONZEPT

Die 16-tägige Marketing-Weiterbildung der Boston Business School ist mehr als nur eine systematische Gesamtdarstellung des modernen Marketing- und Vertriebs-Managements. Es vermittelt in 4 Teilen die Fähigkeiten, Märkte zu analysieren, Kundenbedürfnisse zu erkennen, die richtigen Marktsegmente zu bestimmen, starke Wettbewerbspositionen einzunehmen, Digital Marketing aktiv zu nutzen und den Vertrieb und Verkauf zu steuern. Sie erleben an vielen Beispielen, wie Kundennutzen geschaffen und in gesteigerte Rentabilität überführt wird. Und Sie werden sehen, wie die Instrumente des Marketings zusammenwirken müssen, um Markterfolg ernten zu können.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, Führungsnachwuchs und Verantwortliche zentraler Stellen aus Verkauf, Marketing, Vertrieb, Marktforschung
- Produktmanager, Projektleiter, Business-Unit-Leiter, Marktverantwortliche
- Key-Account-Manager und Kundenverantwortliche
- Führungskräfte ohne formale Marketing-Ausbildung, die eine systematische Gesamtsicht eines modernen Marketings benötigen
- Fachkräfte und Spezialisten aus Online-Marketing, Direktmarketing, Bereichen des digitalen Marketings, Social Media sowie Führungskräfte, die neues Wissen suchen

AUFBAU

Das Programm besteht aus vier Modulen:

Teil 1 (4 Tage): General Management und Strategie als Überbau und für die Gesamtsicht

Teil 2 (4 Tage): Marketing in der Praxis

Teil 3 (4 Tage): Strategisches Vertriebsmanagement

Teil 4 (4 Tage): Vertrieb, Digitalisierung und Führung
Die Reihenfolge der Module kann variieren.

THEMENSCHWERPUNKTE

General Management und Strategie

Die wesentlichsten Management- und Strategiekonzepte werden in intensiver, verständlicher Form dargelegt, um die Gesamtzusammenhänge und den Beitrag von Marketing und Vertriebsmanagement zum Unternehmenserfolg aufzuzeigen. So lernen Sie, das Unternehmen als integriertes Ganzes zu verstehen.

- General Management in der Praxis
- Die zentralen Elemente strategischer Konzepte für klassische und digitale Märkte
- Geschäftsmodelle in der digitalen Welt
- Die wesentlichen finanzwirtschaftlichen Grössen
- Führung und Führungsaufgaben

Strategisches Marketing und Kundenmanagement

Marketing verlangt nach intensivem Beschäftigen mit dem Kunden. Es beginnt mit dem Erforschen seiner Bedürfnisse, seiner ungelösten Kundenprobleme. Was einfach klingt, kann sich in der Realität als komplexes Unterfangen erweisen.

- Die Definition des Kunden und seines Potenzials
- Ungelöste Kundenprobleme und Kundenbedürfnisse als Basis für erfolgreiches Marketing
- Digitale Marketing-Strategien

Marktanalyse, Segmentierung und Portfolio-Management

Sehr schnell merkt man dann, dass es «den Markt» nicht gibt. Segmentierung ist nötig, um spezifische Zielgruppen oder Teilmärkte mit einem spezifischen Leistungsangebot ansprechen zu können.

- Trends rechtzeitig erkennen
- Die Analyse des Marktes, die Technik des Segmentierens
- Target Marketing: Die Kunst, Teilmärkte gezielt zu erreichen
- Online und Digital Marketing: Bedeutung für einzelne Branchen
- Kunden-, Leistungs- und Vertriebsportfolios
- Einsatz der Marketing-Ressourcen nach strategischen Schwerpunkten

Rentable Kundenbeziehungen

Ziel dieses Portfolio-Managements muss es sein, rentable Kundenbeziehungen zu identifizieren und zu steuern. Und zwar so, dass nachhaltige Resultatverbesserung entsteht.

- Kundenpotenzial-orientiertes Marketing
- Life-Cycle-Konzepte, CRM
- Kundenbeziehungen durch Internet, Social Media, Communities

New Business Development

Manche Märkte gibt es noch nicht – man muss sie erschaffen. Vor allem dort, wo neue Technologien oder neue Geschäftsideen die Vorstellungskraft des potentiellen Kunden sprengen.

- Neue Geschäftsideen entwickeln, Innovationsmanagement
- Markteintritt und Aufbau neuer, rentabler Marktpositionen
- Digitale Geschäftsmodelle

Markterfolg

Markterfolg kann mit zwei diametral verschiedenen Strategien erreicht werden: Preisaggressivität oder Differenzierung.

- Wie Preisstrategien entwickelt und umgesetzt werden
- Die Strategie der Differenzierung
- Beispiele, Erfolgsmechanismen

Markenmanagement, Branding

Meist sind es nicht objektiv messbare Tatsachen, die aus einem Produkt, einer Dienstleistung oder einem System etwas Einzigartiges und Unverwechselbares machen. Marketing spielt mit Emotionen. Im Zentrum steht die Marke.

- Gesetze des Markenmanagements
- Aufbau und Pflege des Markenkerns
- Die Kommunikation der Positionierung und Alleinstellung

Operative Marketing-Entscheidungen

Um Marketing-Strategien tatsächlich umsetzen zu können, muss man wesentliche Entscheidungen bezüglich der einzusetzenden Marketing-Instrumente treffen. Wir behandeln die für die Praxis wichtigsten Marketing-Mix Entscheidungen.

- Das passende Leistungs-Konzept
- Die Bedeutung des Produktlebenszyklus
- Wie gestaltet man Preise und Konditionen?
- Dos & Don'ts der Kommunikation

Marketing und Rentabilität

Marketing-Entscheidungen wirken sich entscheidend auf die Rentabilität der Unternehmung aus. Die grösste Gefahr droht bei einem unkontrolliertem Wachstum der Vielfalt.

- Wie die Konzentration auf rentable Kunden und rentable Geschäfte bzw. Aufträge vorgenommen wird
- Warum es dank Value-added-Konzepten keine dauerhaft unrentablen Kunden gibt
- Wie mit Marketing-Massnahmen eine markante Ergebnisverbesserung bewirkt wird

Digital Marketing und Social Media

Im digitalen Zeitalter entstehen neue Möglichkeiten mit Kunden und weiteren Stakeholdern zu interagieren. Wir zeigen wie man die passenden Instrumente einsetzt.

- Online Marketing Strategie
- Branding, Content und Kundenbindung
- Absatz und Erfolgsmessung
- Customer Journey
- Multichannel Management

Verkauf, Vertrieb und Key Account Management

Marketing schafft die Voraussetzungen für Markterfolg. Durch Stärke in Verkauf und Vertrieb erreicht man dann auch tatsächlich überdurchschnittliche Resultate im Markt. Wir zeigen wie.

- Strategisches Vertriebsmanagement
- Verkaufsmanagement und Erfolg im Verkauf
- Wahl der Absatzkanäle heute und morgen
- Wie der Verkaufsprozess aufzubauen ist
- Gekonntes Key Account Management
- Internet als Vertriebskanal
- Führung im Vertrieb

Daten

B8715	1. Teil:	04. – 07.03. 2025	München
	2. Teil:	10. – 13.03. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	23. – 26.06. 2025	Bregenz
	4. Teil:	08. – 11.09. 2025	Brunnen/Luzern
B8725	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	30.06. – 03.07. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	22. – 25.09. 2025	Brunnen/Luzern
	4. Teil:	04. – 07.11. 2025	Köln
B8735	1. Teil:	27. – 30.10. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	04. – 07.11. 2025	Köln
	3. Teil:	08. – 11.12. 2025	Stuttgart
	4. Teil:	15. – 18.12. 2025	Köln

Seminardauer: **16 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b87
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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.

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.

Erfolgreiches Verkaufs- & Vertriebsmanagement

Gutes Marketing allein genügt nicht. Erst ein wirkungsvolles Verkaufs- und Vertriebsmanagement ermöglichen den Erfolg am Markt. Das 4-tägige Seminar zeigt, was es braucht, um ehrgeizige Strategien und Ziele im Vertrieb zu realisieren und in messbare Resultate überführen zu können.

KONZEPT

Ob Marketing-Aktivitäten erfolgreich sind oder nicht, entscheidet sich einzig und allein im Vertrieb. Erst hier zeigt sich, ob die konzeptionellen Vorleistungen Früchte tragen. Denn selbst das beste Marketing-Konzept kann durch schwaches Verkaufsmanagement, ungenügende Verkäuferleistung und Vertriebsprobleme zunichte gemacht werden. Was es braucht, ist ein überzeugendes Vertriebskonzept, dazu wirkungsvolle Verkaufsprozesse und hoch motivierte Leistungsträger und Verkaufsmitarbeiter als Bindeglied zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden.

Jeder, der Ergebnis- oder Umsatzverantwortung trägt oder sich auf eine entsprechende Position vorbereitet, ist unmittelbar mit diesen Themen konfrontiert – auch wenn er oder sie nicht selbst im Vertrieb tätig ist. In diesem 4-tägigen Seminar zeigen wir, wie man den Wirkungsgrad des Verkaufs- und Vertriebsmanagements analysiert, steuert und optimiert.

ZIELGRUPPE

- Vertriebsleiter, Key Account Manager und Vertriebs-Controller, die ihr Wissen auffrischen wollen
- Führungskräfte, die eine Position innehaben bzw. sich auf eine Position vorbereiten, für die Wissen zum Verkaufs- und Vertriebs-Management unabdingbar ist
- Marktorientierte Manager, die Verkaufskonzepte erstellen oder überprüfen müssen
- Aussen- und Innendienstmitarbeiter, die ihr Verkaufswissen mit einer grosse „Portion“ Praxis anreichern wollen
- Controller, die Umsatz, Marktanteile und Verkaufsergebnisse zahlenmässig steuern

THEMENSCHWERPUNKTE

Modernes Vertriebsmanagement

- Grundlagen, Best Practices und Trends
- Vertrieb- und Verkauf im Kontext von Unternehmensführung, Strategie und Marketing
- Wirkung und Resultate erfolgreichen Vertriebs- und Verkaufsmanagements
- Digitalisierung und Vertrieb

Bausteine einer erfolgreichen Vertriebsstrategie

- Kundendefinitionen und Kundennutzen
- Marktsegmentierung und Wettbewerb
- Vertriebskanäle optimieren
- Neue Vertriebswege und Kunden finden

Vertriebsmanagement in der Praxis

- Die eigene Vertriebsstrategie erarbeiten
- Bedeutung, Aufbau und Vergütung der Vertriebsorganisation
- Kundenmanagement in der Praxis
- Multi-Channel Vertrieb
- Mitarbeiter führen, die Kultur im Vertrieb entwickeln
- Digitalisierung der Vertriebsprozesse
- Social Media im Vertrieb, Social CRM

Spitzenleistungen im Key Account Management

- Key Account Management und das Geschäftsmodell
- Aufgaben im Key Account Management
- Scoringmodelle im Vertrieb
- Lösungen für Key Accounts entwickeln

Best Practices und Hebel für mehr Produktivität in Vertrieb und Verkauf

- Erfolgsprinzipien für wirksamere Vertriebsprozesse
- Erfolgsprinzipien für höhere Kundenbindung
- Erfolgsprinzipien in der Vertriebsführung
- Steuerung und Controlling der Vertriebsaktivitäten

«Sehr inspirierend. Angenehme Atmosphäre. Sehr viele anwendbare Tools für die Praxis.»

Regine Hübener, MEVACO GmbH

«Augenöffnend. Hilfreich. Inspirierend.»

Aneka Volkmann, Anker Kassensysteme GmbH

Daten

B5315	03. – 06.02. 2025	Stuttgart
B5325	19. – 22.05. 2025	St. Gallen
B5335	08. – 11.09. 2025	Brunnen/Luzern
B5345	04. – 07.11. 2025	Köln

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b53
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.

Strategisches Vertriebsmanagement

Das 2-teilige Programm vermittelt die Schlüsselprinzipien eines auf Kundennutzen ausgerichteten strategischen Vertriebsmanagements und zeigt, wie Sie im Verkauf noch bessere Ergebnisse erzielen. 4+4 Tage.

KONZEPT

Das wirtschaftliche Umfeld ist gekennzeichnet durch dauerhaft hohen Preisdruck, immer härteren Wettbewerb und gleichzeitig wachsende Kundenansprüche. Dauerhaft erfolgreiche Unternehmen haben daher Führungskräfte, die umfassenden Kontakt zum Markt suchen und dieses Wissen bei der strategischen Ausrichtung des Unternehmens einbringen können.

Damit dies nahtlos möglich ist, müssen Führungskräfte und Manager das System des Strategischen Managements und die zentralen Elemente des Vertriebs verstehen.

Teil 1 des Programms besteht daher aus einem strategischen Vertriebs-Seminar. Die darin vermittelten Themen zu strategischem Denken, Wettbewerbsvorteilen und Kundennutzen sind essentiell. Es sind jene Vorgaben und Weichenstellungen, welche die Basis für Vertriebskonzepte und die tägliche Arbeit mit Kunden und Absatzpartnern am Markt darstellen. Letztendlich lässt sich der Erfolg von Strategien nur am Verkaufspunkt messen, dort wird umgesetzt, was in Strategie und Marketing ausgeheckt und in der Technik und Produktion erstellt wird. Stockt der Vertrieb, kommt das ganze Unternehmen in Schwierigkeiten. Ein wirkungsvoller Verkauf und Vertrieb entscheidet somit über das Wohlergehen des Unternehmens. Teil 2 beschäftigt sich daher mit der «Managementaufgabe Vertrieb».

ZIELGRUPPE

- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Key Account Verantwortliche
- Führungskräfte, Praktiker und Spezialisten aus markt- und kundennahen Bereichen
- Geschäftsführer und Unternehmer, die sich vermehrt mit Strategie- und Vertriebsfragen auseinandersetzen wollen

AUFBAU

Teil 1: Strategisches Vertriebsmanagement. Der konzeptionelle Oberbau für den Vertrieb. 4 Tage.

Teil 2: Vertriebsmanagement in der Praxis: Vom Konzept zu Verkaufserfolg. 4 Tage.

THEMENSCHWERPUNKTE

Das erfolgreiche Unternehmen

- Gesamtperspektive Erfolg
- Rolle des Verkaufs im ganzheitlichen Management

Kundennutzen als Daseinsberechtigung des Unternehmens

- Marktposition halten, pflegen, ausbauen
- Innovation und neue Geschäftsmodelle

Die Strategie für Erfolg im laufenden Geschäft

- Erfolgs-Strategien im laufenden Geschäft
- Erfolgs-Strategien für das Geschäft der Zukunft

Der Prozess des Strategie-Designs

- Strategie-Optionen für den Vertrieb erarbeiten und bewerten
- Interessen des Verkaufsteams in den Strategieprozess einbringen
- Die bestmögliche Strategie erarbeiten

Verkaufs- und Vertriebsmanagement

- Von der Strategie zum Verkaufs-Konzept
- Überführung strategischer Ziele in Ziele zu Marktanteil, Umsatz, Ergebnis

Vertriebskanal-Management

- Bestehende Kanäle optimieren, neue aufbauen
- Gestaltung wirkungsvoller Verkaufsprozesse
- Multi-Channel Vertrieb

Führen der Verkaufsorganisation

- Strategiekonformer Einsatz der Ressourcen im Verkauf
- Die richtigen Anreize schaffen
- Kompetenzen für Verkaufserfolg erweitern

Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen

- Theorie und Praxis des Account Managements
- Das Kundenverhalten der Zukunft

Daten

B2615	1. Teil:	24. – 27.02. 2025	Davos
	2. Teil:	19. – 22.05. 2025	St. Gallen
B2625	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	Bregenz
	2. Teil:	08. – 11.09. 2025	Brunnen/Luzern
B2635	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	Bregenz
	2. Teil:	04. – 07.11. 2025	Köln
B2645	1. Teil:	22. – 25.09. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil:	04. – 07.11. 2025	Köln
B2655	1. Teil:	08. – 11.12. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	03. – 06.02. 2026	Davos

Seminardauer: **8 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b26
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

FINANZIELLE FÜHRUNG, EBIT & UNTERNEHMENSWERT



- 43 Finanzkompetenz für Führungskräfte
- 44 Finanzmanagement für Executives
- 46 Controlling in der Praxis
- 47 Intensiv-Programm finanzielle Führung & Steuerung
- 48 Mini-MBA Programm in Finanzmanagement
- 50 Wachstumsstrategien & Wertsteigerung
- 51 Strategisches Finanzmanagement

Finanzkompetenz für Führungskräfte

Von Kennzahlenanalyse bis Investitionsentscheidung: Führungskräfte, Nachwuchskräfte und Fachkräfte aller Bereiche lernen in diesem 4-tägigen Seminar Zusammenhänge und Instrumente der finanziellen Führung kennen, verstehen und zu nutzen.

KONZEPT

Kompetenz in Themen der finanziellen Führung gehört zu den unverzichtbaren Kernbereichen resultatorientierten Managements. Sie erfordert allerdings weit mehr und vor allem anderes als die Fähigkeit zur korrekten Anwendung von Buchungssätzen: Erst die umfassende Kenntnis und ein solides Verständnis finanzwirtschaftlicher Instrumente und Analysen ermöglichen einen verantwortlichen Umgang mit finanziellen Themen. Planung und Budgetierung, Kostenrechnung, Kennzahlenanalyse oder die Erstellung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen: nur wer mit diesen Dingen hinreichend vertraut ist, kann an notwendigen Entscheidungsprozessen im Finanzbereich produktiv mitwirken. Dieses 4-tägige Seminar zeigt Führungskräften, Nachwuchskräften und Spezialisten aus allen Bereichen, wie man diese Aufgaben erfolgreich bewältigt und schafft eine ausbaufähige Kompetenz-Grundlage, die es den Teilnehmenden ermöglicht, finanzielle Ergebnisse mit wachsender Verantwortung sogar zunehmend selbst zu steuern.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, Profit Center-Verantwortliche, Manager, Bereichs- und Abteilungsleiter(innen), die nur geringe Kenntnisse im Finanz- und Rechnungswesen haben oder ein Update wünschen
- Nachwuchskräfte und Fachkräfte aus allen Bereichen, die im Rahmen von Planung, Budgetierung, Investitionen oder Controlling vermehrt selbst finanzielle Überlegungen anstellen, Entscheidungen treffen und vertreten müssen
- Techniker, Naturwissenschaftler, Juristen, Ingenieure, HR-Spezialisten u. a., die die wichtigsten Zusammenhänge der finanziellen Unternehmensführung überblicken wollen

THEMENSCHWERPUNKTE

Die finanzielle Führung

- Wie funktioniert finanzielle Unternehmensführung, wie das Rechnungswesen? Aufgaben und Zusammenhänge
- Von der Erfolgsrechnung über die Bilanz zur Cash Flow Rechnung: Instrumente und Methoden im Überblick
- Finanzierung, Finanzierungsarten

Finanzielle Ziele verstehen, Umgang mit Kennzahlen

- Finanzielle Zielvorgaben von oben und wie man sie umsetzt
- Wichtige Kennzahlen

Investitionen

- Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Investitionsentscheidungen

Planung und Budgetierung

- Die konzeptionelle Basis von Planung und Budgetierung
- Aufbau erfolgsorientierter Planung und Budgetierung
- Umsatz-, Gewinn- und Cash-Flow-Ziele

Kostenmanagement

- Kostenstrukturen und Kostenarten
- Deckungsbeitragsrechnung
- Kalkulation und Preisfindung

Controlling

- Kennzahlen-Systeme zur Steuerung
- Controlling-Berichte verstehen und richtig auswerten

«Sehr anschaulich und lehrreich: direkte Anwendbarkeit führt zu sehr grossem Nutzen.»
B.W., AbbVie Deutschland GmbH & Co.KG

«Ausgezeichnet, sehr praxisorientiert. Viele Aha-Erlebnisse für die tägliche Arbeit.»
Viola Braun, M Assist GmbH

«Vielen Dank für die interessante Tage. Es war für mich wichtig und hilfreich diese finanzielle Themen an praktischen Beispielen zu rechnen.»
S.W., Lufthansa AirPlus Servicekarten GmbH

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B0815	24. – 27.03. 2025	Köln
B0825	07. – 10.07. 2025	St. Gallen
B0835	16. – 19.09. 2025	Stuttgart
B0845	10. – 13.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **4 Tage**
Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B0815-E	20. – 23.05. 2025	Frankfurt
B0825-E	06. – 09.10. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **4 Tage**
Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST
Anmeldung: www.bostonprograms.com/b08
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Finanzmanagement für Executives

Wirkungsvolle finanzielle Steuerung ist ein integraler Bestandteil resultatorientierten Managements. Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung aus allen Bereichen erweitern und vertiefen in diesem 4-tägigen Seminar ihr finanzwirtschaftliches Wissen.

KONZEPT

Dieses 4-tägige Seminar richtet sich an Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung für Unternehmen, Bereiche, Geschäftsfelder, Business Units oder Profit Centers. Denn diese tragen die Verantwortung für das Finanzmanagement. Und treffen Entscheidungen, die massgeblich das finanzielle Wohlergehen und die unternehmerische Stabilität bestimmen. Das Seminar zeigt, wie die finanzielle Führungsaufgabe wahrzunehmen ist, um exzellente finanzielle Resultate und gesunde Cashflows zu bewirken.

ZIELGRUPPE

- Executives, General Manager, Unternehmer
- Geschäftsführer, Mitglieder der Geschäftsleitung
- C-Level Führungskräfte
- Leiter/innen von bedeutenden Bereichen, Business Units, Profit Centers
- Führungskräfte, die auf eine Schlüsselposition mit Ergebnisverantwortung vorbereitet werden sollen

THEMENSCHWERPUNKTE

Die finanzielle Führungsaufgabe im Überblick

- Finanzanalyse, Bilanz und Erfolgsrechnung
- Gewinn- und Kostenmanagement
- Liquidität und Rentabilität
- Finanzielle Wertschaffung, Steigerung des Unternehmenswerts
- Controlling
- Finanzmanagement und neue Trends: Digitale Geschäftsmodelle, Blockchain u.v.m.

Finanzielle Zielsetzung

- Wie ehrgeizige, aber aus Geschäfts- und Marktlogik abgeleitete Gewinnziele festgelegt werden
- Wie überdurchschnittliches Unternehmens-Ergebnis bereits mit der richtigen Gewinnplanung beginnt
- Wie Unternehmenswert berechnet wird

Kapitaleinsatz

- Kapitaleinsatz als «Rendite-Killer»
- Kapitaleinsatz als strategischer Wettbewerbsvorteil
- Bestimmen der richtigen Wertschöpfungs-Tiefe
- In- oder Outsourcing?
- Kostenvariabilisierung durch Konzentration auf Kern-Funktionen

Kapitalkosten, moderne Finanzierung

- Die Kosten des Kapitals senken
- Moderne Formen der Finanzierung
- Eigen- oder Fremdfinanzierung?
- Die Logik des Kapitalmarktes
- Verhandeln mit Banken
- Ratingentscheidungen verstehen

Investitionen und finanzielle Entscheidungen

- Entscheidungskriterien
- Steigende Kapitalintensität als Gefahr für Renditeziele
- Investieren, wo nötig
- Make-or-buy: Das Optimum an Wertschöpfungs-Tiefe

Liquiditätssteuerung, Working Capital Management

- Vorsicht Liquiditätsfalle!
- Wie viel Liquiditätsreserve sein muss
- Instrumente zur Liquiditätssteuerung
- Working Capital Management

Steigerung des Unternehmenswerts

- Einflussfaktoren auf Rendite und Unternehmenswert
- Hebel zur Ergebnissteuerung
- Massnahmen zur Ergebnisverbesserung
- Cash Flow-Ziele erreichen
- Verlustquellen beseitigen
- Ungenutzte Ergebnisverbesserungs-Potenziale nutzen
- Zementierte Fixkosten als Verlust an Flexibilität
- Unternehmenswert, Digitalisierung und Industrie 4.0

Rentables Wachstum

- Die minimal nötige Grösse überschreiten
- Wachstum in wachsenden Märkten
- Wachstum in stagnierenden Märkten
- Rentables Wachstum: wie vorgehen?

Das Design der Kostenstrukturen

- Die zulässigen Kosten bestimmen
- Das vom Markt her vertretbare Kostenkonzept designen
- Den auf die Schwankungslogik des Geschäfts abgestimmten Break even Punkt vorgeben
- Kostenführerschaft anstreben: ja oder nein?
- Standortentscheidungen

Zukäufe, Mergers & Acquisitions

- Unternehmen und Unternehmensteile zukaufen
- Zukauf von Marktanteil
- Zukauf von Grösse, wirklichen oder vermeintlichen Synergien und Erfahrungseffekten
- Einkauf in neue Geschäfte und neue Kernkompetenzen
- Bewertung, Due Diligence

Restrukturierung und Portfolio-Bereinigung

- Die Notwendigkeit zur Restrukturierung frühzeitig erkennen
- Rentable und unrentable Geschäfte erkennen
- Lebensfähige Unternehmensteile sichern
- Nicht lebensfähige Unternehmensteile abspalten
- Ein tragfähiges Restrukturierungs-Konzept entwickeln
- Unternehmens-Portfolio und Portfolio-Bereinigung

Sanierung und Turnaround

- Die Sanierungsfähigkeit belegen
- Das Sanierungs-Konzept
- Den Turnaround schaffen

Steuerung und Planung

- Was ist zu steuern, um die finanzielle Führung effektiv wahrnehmen zu können?
- Welche Controlling-Instrumente sind dafür nötig und zeigen sie Abweichungen rechtzeitig auf?

Führen mit Kennzahlen

- Welche Kennzahlen erlauben eine Reduktion der finanziellen Führungsaufgabe auf das Wesentliche?
- Was beinhaltet ein «fact book» als komprimiertes Controlling-Instrument?
- Geschäftsmodelle mit Kennzahlen bewerten

«Sehr kurzweilig und hochinteressant. Sehr hohes Niveau.»

Ralf Liedtke, Hydro Extrusion Deutschland GmbH

«Überragend»

Sandra Freimuth,
Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG

«Jeder Executive sollte dieses Finanzmanagement Seminar gemacht haben. Super Überblick, viele aktuelle Beispiele und ausgeprägte, spannende Diskussionen.»

Josef Fiala, ASFINAG Service GmbH

«Ausgezeichnet und praxisnah. Trainer top und hervorragend abgestimmt.»

Nicole Reising, Metzler Asset Management GmbH

«Super praxisorientiert!»

Roland Keller, Robert Bosch (Pty) Ltd.

«Treffende Inhalte vorgetragen mit extremer Praxis-Relevanz und lebhaft präsentiert anhand von «Life-Beispielen». Sehr gute Dozenten.»

Michael Schreyögg, MTU Aero Engines AG

«Relevant. Erstaunlich praxisbezogen. Sehr guter Mix aus Theorie und Praxisbeispielen.»

Malte C. Blumenthal,
CTS EVENTIM AG & Co. KGaA

«Sehr gute Auffrischung von bestehenden Kenntnissen. Sehr guter Praxisbezug.»

Torsten Wunderlich, Flughafen Hamburg GmbH

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B8244	16. – 19.12. 2024	Stuttgart
B8215	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B8225	05. – 08.05. 2025	Luzern
B8235	30.06. – 03.07. 2025	Brunnen/Luzern
B8245	15. – 18.12. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 5.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b82
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B8224-E	18. – 21.11. 2024	Davos
B8215-E	23. – 26.06. 2025	Davos
B8225-E	17. – 20.11. 2025	Davos

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 5.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b82
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.

Controlling in der Praxis

Controlling gehört zu den Aufgaben einer Führungskraft – unabhängig davon, ob sie durch einen Controller unterstützt wird oder nicht. Es schafft Transparenz und sichert gute Ergebnisse. Neustes Wissen zum modernen Controlling und ein griffiges Controlling-Instrumentarium vermittelt dieses 3-tägige Seminar.

KONZEPT

Wer sich als Führungskraft für den Erfolg des Unternehmens engagiert, plant ehrgeizig, budgetiert optimistisch und anspruchsvoll. Um zu sehen, ob die Zielerreichung gelingen wird, braucht es Daten und Auswertungen aus dem Bereich des Controlling. Diese muss man verstehen, interpretieren und in geeignete Anpassungs-Massnahmen überführen. Zugleich sollen dabei auch latente Risiken im Auge behalten und Chancen erkannt und genutzt werden.

Dieses 3-tägige Seminar der Boston Business School vermittelt Führungs- und Fachkräften auf praxisorientierte Weise die Aufgaben, Zielsetzungen und Instrumente des modernen Controllings.

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer, Leiter von Bereichen und Abteilungen
- Führungskräfte und Manager ausserhalb des Finanzbereichs, die ein vertieftes Controlling-Verständnis benötigen
- Nachrückende Leistungsträger, die sich auf eine Tätigkeit mit Ergebnisverantwortung vorbereiten

THEMEN

Moderne finanzielle Steuerung und Controlling

- Controlling als Steuerungs- und Führungsinstrument
- Methoden und Wirkungsmechanismen im Überblick
- Planung und Budgetierung als Ausgangspunkt
- Die wichtigsten Kennzahlen und Controlling-Inhalte

Die eigene Controlling-Aufgabe

- Controlling als Problemlösungsansatz
- Controlling im Rahmen eines integrativen Management-Ansatzes
- Das betriebliche Rechnungswesen aus Management-Sicht
- Anforderungen und Wünsche an die Finanz- und Controlling-Abteilung: wie definiert man sie?

Strategisches Controlling

- Strategisch relevante Grössen: wie bestimmt und steuert man sie?
- Investitionsmanagement
- Gap Analyse, Produktlebenszyklus-Analyse, Target Costing und andere Instrumente
- Gekonntes Benchmarking: wie geht das?

- Kontinuierliches «Scanning» und «Monitoring» der strategischen Prämissen und Resultate
- Corporate Governance und Risiko-Management

Operatives Controlling

- Welche Planungsverfahren gibt es?
- Budgetabweichungen: wie erkennt man sie frühzeitig?
- Vorsorge: Wie sichert man sich gegen negative «Überraschungen» ab?
- Kosten- und Leistungsrechnung

Rasche Reaktion bei Abweichungen

- Rechtzeitige Vorsorge mit Negativ-Szenarien und Krisenplänen
- So richtet man ein Frühwarnsystem ein
- Kennzahlen-Systeme und wie sie genutzt werden

Moderne Berichtswesen und Reporting

- Management-Informationen-Systeme: was müssen sie leisten?
- So stellt man Transparenz her
- Balanced Scorecard und andere Controlling-Tools

Value-Management

- Die Steuerung des Unternehmenswerts
- Wertreiber: so bestimmt und nutzt man sie
- Gewinnhebel identifizieren und einsetzen

Daten

B8434	09. – 11.12. 2024	Stuttgart
B8415	28. – 30.04. 2025	St. Gallen
B8425	30.06. – 02.07. 2025	Zürich
B8435	08. – 10.09. 2025	Zürich
B8445	08. – 10.12. 2025	Frankfurt

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b84
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.

Intensiv-Programm finanzielle Führung & Steuerung

Dieses Finanzprogramm führt in nur 7 Tagen durch die Hauptgebiete der betrieblichen Finanzwirtschaft und des Controllings. Aktuell, interaktiv und mit vielen Übungen.

KONZEPT

Führungskräfte, Spezialisten und Nachwuchskräfte benötigen heute ein umfassendes Verständnis zu Fragen der finanziellen Führung, des Rechnungswesens und des Controllings. Ohne selbst Finanzexperten zu sein, müssen sie finanzielle Entscheidungsprozesse verstehen, mit zunehmender Verantwortung sogar selbst steuern. Wir zeigen wie.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte ausserhalb des Finanzbereichs, die heute oder in naher Zukunft die Verantwortung für Ergebnis-, Kosten-, Deckungsbeitrags- oder Renditeziele tragen
- Geschäftsführer, Leiter/innen von Profit Centers, Business Units, Bereichen oder Hauptabteilungen ohne vertiefte Kenntnisse der finanziellen Führung, die eine kompakte Weiterbildung suchen
- Fachkräfte, Projektleiter und Praktiker aus allen Bereichen, die ihre Kompetenz in den wichtigsten Kernthemen des Finanz- und Rechnungswesens steigern wollen
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus technischen und sonstigen nicht-kaufmännischen Berufen wie Naturwissenschaftler, Juristen, Ingenieure, Pädagogen u. a.

THEMENSCHWERPUNKTE

Die finanzielle Unternehmensführung im Überblick

- Was Führungskräfte bei der Steuerung finanzieller Aspekte wissen müssen
- Zusammenhänge, Systematik, Überblick
- Finanzielle Ziele setzen, die wichtigsten Kennzahlen
- Das finanzielle Instrumentarium, Methoden zur Steuerung
- Grundlagen des Rechnungswesens

Bilanzen, Erfolgsrechnung und Management-Reports

- Geschäftsberichte und Management-Reports lesen und verstehen
- Was kann man aus Bilanz und GuV herauslesen?
- Widersprüche erkennen

Planung und Budgetierung

- Aufbau einer griffigen Planung
- Budget und Strategie abstimmen
- Einen Business-Plan erstellen

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- Investitionen berechnen, begründen
- Pay-back-Periode
- Darstellung der Wirtschaftlichkeit

Kalkulation, Kosten, Gewinnplanung

- Methoden der Kalkulation
- Moderne Kostenrechnung
- Kostenplanung, Kostenkontrolle
- Gewinnplanung

Finanzierung und Finanzplanung

- Finanz- und Kapitalbedarf erkennen
- Klassische und moderne Formen der Finanzierung
- Business Pläne erstellen
- Finanzplanung in der Praxis

Finanzielle Ziele erreichen, Ressourcen-Allokation

- Knappe Mittel optimal einsetzen
- Input-Output-Optimierung, den Unternehmenswert steigern
- Strategiegerechter Ressourcen-Einsatz

Controlling als Führungsaufgabe

- Moderne Steuerungs- und Kontrollsysteme
- Strategisches Controlling
- Operatives Controlling
- Umgang mit Abweichungen

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B4815	1. Teil:	24. – 27.03. 2025	Köln
	2. Teil:	28. – 30.04. 2025	St. Gallen
B4825	1. Teil:	24. – 27.03. 2025	Köln
	2. Teil:	30.06. – 02.07. 2025	Zürich
B4835	1. Teil:	07. – 10.07. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
B4845	1. Teil:	16. – 19.09. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	08. – 10.12. 2025	Frankfurt

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 6.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b48
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B4815-E	1. Teil:	20. – 23.05. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	23. – 26.06. 2025	Davos
B4825-E	1. Teil:	20. – 23.05. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	17. – 20.11. 2025	Davos

Seminardauer: **8 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Mini-MBA Programm in Finanzmanagement

Welche Kenntnisse der finanziellen Führung benötigt eine Führungs- oder Nachwuchskraft, um die finanziellen Konsequenzen des eigenen Handelns im Unternehmen zu verstehen? Welche Fähigkeiten zu Fragen des Controllings sind Voraussetzung für einen beruflichen Aufstieg? Und welche Instrumente und Methoden müssen beherrscht und eingesetzt werden, um wichtige finanzielle Ziele erreichen zu können? 13 Tage in 4 Teilen.

KONZEPT

Wer das «Mini-MBA Programm in Finanzmanagement» bucht, will die eigene Kompetenz in Fragen der finanziellen Führung steigern und will wissen, wie finanzielle Ziele erreicht werden können: Ziele wie Gewinne steigern, Kosten senken, Deckungsbeiträge steigern, präzise budgetieren und Budgets erreichen. Aber auch Ziele wie Kapitaleinsatz verringern und nicht ausweiten, Cash Flow, EBIT, ROS und Rendite verbessern. Und natürlich soll ein solides Fundament gelegt werden: die Bedeutung der wichtigsten Kennzahlen, Budgetierung, Investitionsrechnungen, Finanzierung, M&A etc. Das 4-teilige Programm bezweckt, genau diese Fähigkeiten und Kompetenzen zu entwickeln. Wenn Sie heute schon die Verantwortung für Ergebnis-, Kosten-, Deckungsbeitrags- oder Renditeziele tragen, so vertiefen Sie die dafür nötigen konzeptionellen Voraussetzungen. Wenn Sie eine solche Verantwortung in naher Zukunft anstreben, so erhalten Sie die dafür erforderlichen Fähigkeiten und Kompetenzen.

ZIELGRUPPE

- Funktional tätige Führungs- und Nachwuchskräfte, die systematisch modernes Wissen zur finanziellen Führung erarbeiten und vertiefen wollen
- Leiter/innen von Profit Centers, Business Units, Bereichen oder Abteilungen ohne vertiefte Kenntnisse der finanziellen Führung, die finanzielle Konsequenzen ihrer Entscheidungen erkennen wollen
- Führungskräfte, die heute oder in naher Zukunft die Verantwortung für Ergebnis-, Kosten-, Deckungsbeitrags- oder Renditeziele tragen
- Fachkräfte, Manager und Praktiker aus allen Bereichen, die eine strukturierte und systematische Weiterbildung im Finanzmanagement absolvieren möchten
- Nicht-Betriebswirte wie Ingenieure, Techniker, Juristen, Pädagogen, Biologen, Chemiker, Einkäufer, Service-Verantwortliche, die sich in kurzer Zeit in die Themen finanzielle Führung, Ergebnissteuerung, Business Pläne und Controlling einarbeiten wollen

AUFBAU

Das Programm besteht aus vier Modulen:

Teil 1 (4 Tage): General Management und Strategie als Überbau und für die Gesamtsicht

Teil 2 (4 Tage): Finanzkompetenz

Teil 3 (3 Tage): Finanzielle Steuerung und Controlling

Teil 4 (2 Tage): Mergers & Acquisitions

Die Reihenfolge der Module kann variieren.

THEMENSCHWERPUNKTE

Teil 1: General Management und Strategie

Die wesentlichsten Management- und Strategiekonzepte werden in intensiver, verständlicher Form dargelegt, um die Gesamtzusammenhänge und den Beitrag vom Finanzmanagement zum Unternehmenserfolg aufzuzeigen. So lernen Sie, das Unternehmen als integriertes Ganzes zu verstehen.

- General Management in der Praxis
- Die zentralen Elemente strategischer Konzepte für klassische und digitale Märkte
- Geschäftsmodelle in der digitalen Welt
- Die wesentlichen Strukturen und Prozesse verstehen
- Führung und Führungsaufgaben

Teil 2 und 3: Finanzielle Führung und Steuerung Grundlagen der finanziellen Führung

- Überblick über das Finanz- und Rechnungswesen
- Zusammenhänge zwischen Markt, Kundenutzen, Preisempfindlichkeit
- Die wichtigsten Kennzahlen
- Cash und Cash Flow
- Instrumente und Methoden der finanziellen Führung

Planung und Budgetierung

- Aufbau und Inhalt einer wirkungsvollen Jahresplanung
- Überdurchschnittlicher Erfolg beginnt mit einer präzisen Planung
- Wer keine Gewinne plant, wird auch keine erzielen
- Das Budgetierungs-System verstehen
- Ein ehrgeiziges, aber realisierbares Budget erstellen

Kosten und Kostenmanagement

- Kostenplanung und Kostenkontrolle
- Kosten- und Leistungsverrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Prozesskosten
- Instrumente, um Kosten zu senken
- Aktives Kostenmanagement

Finanzierungsbedarf und Liquiditätssteuerung

- Finanzbedarf: Entstehung und Darstellung
- Kosten des Kapitals
- Liquidität und Working Capital Management

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnung

- Die Planung von Investitionen
- Methoden der Investitionsrechnung
- Wirtschaftlichkeits-Berechnung

Management-Erfolgsrechnung

- Die zentralen Kennzahlen zur Steuerung finanzieller Sachverhalte
- Moderne Steuerungs- und Kontrollsysteme
- Die Management-Erfolgsrechnung als Führungsinstrument

Aufbau und Inhalt eines Business Plans

- Geschäftsideen gibt es viele, daraus ein Geschäft zu machen, ist die Aufgabe
- Inhalt und Aufbau eines professionellen Business-Plans

Finanzierung, Finanzierungsstrategie

- Unternehmensstrategie und Finanzierung
- Finanzierungsarten
- Die Finanzierungsstrategie
- Wachstum finanzieren

Controlling

- Controlling-Inhalte
- Instrumente des Controllings
- Abweichungen frühzeitig erkennen
- Richtige und rasche Reaktion auf Abweichungen

Erfolgssteuerung dank Gewinn-Management

- Was tun, wenn die Ergebnisse nicht zufrieden stellen?
- Wie vorgehen, um möglichst schnell eine Ertragsverbesserung zu bewirken?
- Welche Programme lancieren, um Erfolg, Cash Flow, ROS, EBITDA oder ROE zu steigern?
- Wie vorsorgen, um eine erfreuliche Ertragslage abzuschern?

Teil 4: Mergers & Acquisitions in der Praxis

- M&A – das Handwerk
- Takeover, Finanzbeteiligung oder strategische Beteiligung
- Die eigenen Interessen, das Interesse der Verkäufer
- Attraktive Übernahmekandidaten ermitteln
- Ablauf einer M&A Transaktion
- Due Dilligence
- Verhandeln: Auktion oder ausgehandelter Deal?
- Post Merger Integration
- Erfolgreich zugekauft: Was nun?
- Die typischen Fehler und Probleme in der Praxis

Teilnehmerspezifische Vertiefung

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben die Möglichkeit, Themen aus dem eigenen Geschäftsumfeld einzubringen.

Daten

B9215	1. Teil:	04. – 07.03. 2025	München
	2. Teil:	24. – 27.03. 2025	München
	3. Teil:	28. – 30.04. 2025	St. Gallen
	4. Teil:	07. – 08.05. 2025	Luzern
B9225	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	4. Teil:	17. – 18.09. 2025	St. Gallen
B9235	1. Teil:	27. – 30.10. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	10. – 13.11. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	08. – 10.12. 2025	Frankfurt
	4. Teil:	04. – 06.05. 2026	Zürich

Seminardauer: **13 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 11.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/92
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

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.

Wachstumsstrategien & Wertsteigerung

Intern und extern wachsen. Marktanteile in neuen Geschäftsmodellen aufbauen oder zukaufen. 3+4 Tage.

KONZEPT

Wer anspruchsvolle Wachstumsziele erreichen will, sucht oft eine Kombination von zwei Strategien: Wachstum im eigenen Kerngeschäft und externes Wachstum durch Zukauf von Marktanteil bzw. Einkauf in neue Geschäftsmodelle. Dieses Seminar zeigt, wie diese Kombination gelingt.

AUFBAU

Teil 1: Wachstums-Strategien für Unternehmen und Geschäftsfelder

Teil 2: Mergers & Acquisitions und Finanzmanagement als Teil der Wachstumsstrategie

ZIELGRUPPE

- Unternehmer, Geschäftsführer
- Mitglieder des Aufsichtsrats, Beiräte
- Verantwortliche für die Strategische Entwicklung
- Bereichsverantwortliche
- Leitende aus Stäben, Service-Centers, Zentralbereichen
- Verwaltungsräte, Vorstände, Mitglieder der GL

THEMENSCHWERPUNKTE

Resultate, Zielpyramide und strategisches Management

- Die normativen Vorgaben von oben
- Die Verankerung von Mission, Werten, Identität und Vision, Ethik und gewolltem Verhalten
- Wachstumsziele

Market-Driven Strategies, Market-Driving Strategies und Business Development

- Marktchancen und Kundenbedürfnisse als Ausgangspunkt erfolgreicher Unternehmensentwicklung
- Branchenregeln und Möglichkeiten für revolutionäre Ansätze
- Die Möglichkeiten der Digitalisierung
- Geschäftsideen, Innovationen und deren methodische Erschliessung
- Best Practices im Business Development

Aufbau, Ausbau, Investition, Desinvestition

- Vorgaben zur Strategie der Geschäftsfelder
- Entscheidung über Wachstum und Innovation
- Entscheidung über Rückzug, Desinvestition
- Geschäftsstrategien der Töchter

Kernkompetenzen und Wettbewerbsvorteile

- Die Kernkompetenzen der Zukunft
- In welchen Gebieten wollen wir unserer Konkurrenz dauerhaft überlegen sein?

Mergers & Acquisitions

- M&A als wichtiges Instrument des Strategischen Managements
- Erfolgsprinzipien beim Zukauf von Unternehmen
- Geschäftsbereiche oder Firmen verkaufen: Wie vorgehen
- Die Fusion als Instrument der Verteidigung und des Ausbaus eigener Positionen

Die Strategische Position durch M&A stärken

- Die Eignerstrategie als Basis
- Marktanteile zukaufen, lebensfähig Grösse erreichen
- Dauerhafte Wettbewerbsvorteile dank Marktpräsenz und Kostenvorteilen
- Eigene Wachstums-Ziele erreichen
- Fehlende Kompetenzen zukaufen
- Schneller Eintritt in neue Märkte, Länder, Zielgruppen
- Einkauf in neue Technologien
- Einkauf in Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle, Internet-Business
- Zukauf von Human Skills und einzigartigen Fähigkeiten und Ressourcen
- Nutzung grosser Synergien

Ablauf eines Kaufs oder Verkaufs

- Wie ein M&A Projekt vorbereitet und abgewickelt wird
- Aktive Suche nach geeigneten Übernahmekandidaten oder potenziellen Käufern
- Due Dilligence, Bewertung, Kaufprozess
- Post-Merger Integration in der Praxis

Daten

B1334	1. Teil:	18. – 20.11. 2024	Luzern
	2. Teil:	25. – 28.11. 2024	Bregenz
B1344	1. Teil:	18. – 20.11. 2024	Luzern
	2. Teil:	05. – 08.05. 2025	Luzern
B1315	1. Teil:	24. – 26.02. 2025	Zürich
	2. Teil:	05. – 08.05. 2025	Luzern
B1325	1. Teil:	02. – 04.07. 2025	Rottach-Egern
	2. Teil:	15. – 18.09. 2025	St. Gallen
B1335	1. Teil:	22. – 24.09. 2025	Davos
	2. Teil:	10. – 13.11. 2025	Zürich

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 6.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b13
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Strategisches Finanzmanagement

Strategisches Management ohne solides Finanzfundament und Resultatorientierung ist brotlose Kunst. Wir zeigen, wie sich Finanzen und Strategie ergänzen und beeinflussen und wie man schlagkräftige Strategien für eine erfolgreiche Zukunft entwickelt. 4 + 4 Tage.

KONZEPT

Das wirtschaftliche Umfeld ist seit Jahren geprägt von globalem Wettbewerb und stetig steigendem Rentabilitätsdruck. In dieser Situation sind die Anforderungen an Unternehmen bezogen auf die langfristige Profitabilität bei gleichzeitiger Sicherstellung der Stabilität und Liquidität enorm gestiegen. Unternehmen müssen und wollen heutzutage mehr denn je sicherstellen, dass das unternehmerische Handeln sich auf die richtigen strategischen Initiativen fokussiert und rentiert. Hier kommen der finanziellen Führung und dem strategischen Management besondere Bedeutung zu. Wenn beide ganzheitlich und in ihrer Interdependenz betrachtet werden, sind nachhaltige Resultate möglich. In diesem Programm zeigen wir, wie die Konzepte des Finanz-Managements und aktuelle Strategie-Erkenntnisse angewendet werden können, um innerhalb einer wertorientierten Unternehmensführung Mehrwert zu schaffen.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die ihre Strategie- und Finanzkenntnisse systematisch überprüfen, aktualisieren und vertiefen wollen
- Manager mit zukünftiger Ergebnisverantwortung, die Strategievorschläge hinterfragen und auf ihre Plausibilität und Wertorientierung überprüfen wollen
- Verantwortliche von Unternehmen, Geschäfts- oder Business Units, die vor kritischen Weichenstellungen stehen und Impulse für den richtigen Weg zur rentablen Zukunftsgestaltung suchen

AUFBAU

Zuerst 4 Tage aktuelles, praxisrelevantes Strategie-Wissen und Strategie-Tools. Damit die Zukunft aktiv gestaltet werden kann. Dann 4 Tage modernes Finanzmanagement. Die Teilnehmenden lernen, die Instrumente des Finanzmanagements so zu nutzen, dass Rentabilität und Ergebnis verbessert werden, Strategien finanzierbar sind und die erwarteten finanziellen Ergebnisse einer strategischen Neuausrichtung erreicht werden können.

THEMEN

Strategisches Management

- Strategie als Denkhaltung
- Das aktuelle Geschäftsmodell
- Die Einflussfaktoren Digitalisierung und Internationalisierung
- Richtige Interpretation strategischer Veränderungen
- Die Kunst, die besten Strategien zu erarbeiten

- Wettbewerbsstruktur und erzielbare Profitabilität
- Die eigene strategische Position bestimmen
- Der Stagnationsgefahr entrinnen, Wachstum schaffen
- Strategische Potenziale jenseits von Branchengrenzen
- Marktnahe Strukturen und Prozesse
- Erfolgreiche Umsetzung, Change Management

Resultate, Zielpyramide und Finanzmanagement

- Führen mit Kennzahlen
- Entscheidungsgrundlagen wie Bilanz, GuV, Cash Flow etc.
- Rendite- und Wert-Management
- Unternehmensbewertung
- Planung und Budgetierung
- Gewinnziele und Gewinnplanung
- Das Design der Kostenstrukturen, Kapitaleinsatz
- Kapitalkosten, moderne Finanzierung
- Liquiditätssteuerung und Working Capital Management
- Finanzierung, Kapitalmärkte und Strategie
- Finanzielle Anreize
- Kooperative Strategien – Allianzen und M&A
- Finanzielle Steuerung

Daten

B1815	1. Teil: 03. – 06.02. 2025	München
	2. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B1825	1. Teil: 10. – 13.03. 2025	Luzern
	2. Teil: 30.06. – 03.07. 2025	Brunnen/Luzern
B1835	1. Teil: 23. – 26.06. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil: 22. – 25.09. 2025	St. Gallen
B1845	1. Teil: 22. – 25.09. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 15. – 18.12. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **8 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 9.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b18
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.

LEADERSHIP, MITARBEITERFÜHRUNG, FÜHRUNG 4.0



- 53** Führungskompetenz & Leadership
- 54** Advanced Leadership – Motivation, Agilität & Resultate
- 55** Leadership für Executives
- 56** Boston Führungsprogramm
- 58** Mini-MBA Programm in Leadership

- 60** Leading Change – Führungsverhalten & Veränderungskompetenz
- 61** Change Management in der Praxis
- 62** Advanced Leadership Programm
- 64** Leader-Qualitäten

Führungskompetenz & Leadership

In diesem Seminar erhalten Sie Wissen und Impulse zur Weiterentwicklung Ihrer Führungsfähigkeiten.
4 Tage.

KONZEPT

Wirksame Führung macht aus persönlichen Stärken überzeugende Resultate. Jede Führungskraft verfügt über solche Stärken. Wer sie kennt und gepaart mit erlernbaren Gesetzen der Führungslehre auch anwendet, erzeugt Führungserfolg. Ziel dieses Seminars ist, die eigenen Stärken gezielt zum Einsatz bringen zu können. Um so sich selbst, Mitarbeiter(innen) und Teams dank sozialer Kompetenz und motivierendem Führungsverhalten auf Leistung und Arbeitszufriedenheit auszurichten.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/innen sind Führungskräfte die

- ihre persönlichen Führungskompetenzen auf Stärken und Schwächen überprüfen wollen,
- ihre Wirkung auf Mitarbeiter/innen optimieren wollen,
- ihr persönliches Potenzial voll entfalten wollen,
- ihr Team oder ihre Abteilung zu überdurchschnittlichen Resultaten führen wollen,
- sich auf erweiterte Führungsaufgaben vorbereiten wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Sich selbst kennen

- Die Führung der eigenen Person
- Das eigene Führungsverhalten
- Persönliche Ziele, Persönlichkeitsstruktur und Rolle als Führungskraft

Führungsqualitäten

- Was starke Führungspersönlichkeiten auszeichnet
- Regeln und Gesetze erfolgreicher Mitarbeiterführung
- Nötige Fähigkeiten, um Teams motivieren zu können

Elemente der sozialen Kompetenz

- Persönlichkeitsmerkmale für soziale Kompetenz
- Wie gewinnt man an sozialer Kompetenz?
- Wo lohnt es sich, an sich selbst zu arbeiten?

Konzentration auf das Wesentliche

- Was es heisst, effizient und effektiv zu arbeiten
- Komplexitätssteuerung, Priorisierung, Delegation, Selbstorganisation

Stärken der Mitarbeiter/innen nutzen

- Stärken und Schwächen von Teammitgliedern
- Für Teamresultate motivieren
- Gemeinsame Ziele vereinbaren
- Potenziale zur Mehr-Leistung in Mitarbeitern erkennen
- Die Aufgaben von Führungskräften: fordern, fördern, coachen

Unangenehmem nicht aus dem Weg gehen

- Mit Konflikten umgehen
- Schwierige Mitarbeiter/innen führen
- Misserfolg: neu durchstarten
- Unsicherheit, Ängste und Frustration thematisieren

Kommunikation als Stärke

- Lösungsorientierte Gesprächsführung
- Körpersprache und Kommunikation
- Souverän auftreten und wirken
- Gruppendynamische Gesetze kennen und anwenden

Führungsinstrumente, Führungsmethoden

- Führungsinstrumente gekonnt anwenden
- Fortschrittskontrolle und Fördermassnahmen
- Leistungsbeurteilung, Qualifikation
- Anreize und Belohnung, aufbauende Kritik

«Abwechslungsreich, informativ, hilfreich und praxisorientiert. Ich kann viel Input mit in meine tägliche Aufgaben nehmen und dort zu Verbesserungen kommen.»

Stephanie Leuthold, Limbach Gruppe SE

«Für mich sehr wertvoll und hilfreich. Ich habe fundiert vermittelt bekommen, wie ich effektiver führen kann.»

Felix Jahn, Ralf Bohle GmbH

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B6015	24. – 27.02. 2025	Davos
B6025	12. – 15.05. 2025	Stuttgart
B6035	01. – 04.09. 2025	Bregenz
B6045	24. – 27.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B6015-E	24. – 27.03. 2025	Frankfurt
B6025-E	23. – 26.06. 2025	Hallwilersee
B6035-E	20. – 23.10. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b60
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Advanced Leadership – Motivation, Agilität & Resultate

Dieses Intensivseminar richtet sich an erfahrene Führungskräfte mit Führungsverantwortung, welche ihre persönliche Kompetenz in der Führung ihrer Mitarbeiter weiter ausbauen und das eigene Führungswissen für zukünftige Herausforderungen aktualisieren wollen. 3 Tage.

KONZEPT

Exzellente Führung bewirkt überdurchschnittliche Leistungen. Erfolgreiche Führungskräfte wissen um die Bedeutung des persönlichen Führungsverhaltens. Und sie bilden sich – im Sinne von lebenslangem Lernen – kontinuierlich weiter. Das persönliche Führungsverhalten zu erkennen, zu hinterfragen und wo sinnvoll anzureichern – dies ist das Ziel dieses 3-tägigen Leadership-Seminars. Sie erleben sich dabei in unterschiedlichen Führungssituationen, erfahren über Ihre individuellen Stärken als Führungskraft und lernen, wie Sie Ihren Führungskompass für die kommenden Jahre ausrichten. Während des Seminars wird trainiert, die Interaktion steht im Mittelpunkt.

ZIELGRUPPE

- Verantwortliche für Teams, Bereiche oder Business Units, die ihre Organisationseinheit und ihre Mitarbeiter/innen noch erfolgreicher führen wollen
- Erfahrene Führungskräfte, die im Austausch mit Top-Dozenten und einem hochkarätigem Teilnehmerkreis ihre Führungskompetenz ausbauen wollen

THEMEN

Führungsauftrag und Führungsverständnis

- Das eigene Rollenverständnis, die eigenen Stärken
- Glaubwürdig und authentisch führen
- Persönliches Verhalten in unterschiedlichen Rollen: Als Chef. Als Kollege. Als Mentor. Als Mitarbeiter.
- Führungsverständnis in Zeiten von digitaler Disruption und Wandel

Führung in schwierigen Situationen

- Soziale und emotionale Kompetenz beim Umgang mit grösseren Gruppen, Teams, Abteilungen und Projekten
- Umgang mit Macht und Unternehmenspolitik
- Einfluss von Hektik, Stress und Unvorhergesehenem auf das persönliche Verhalten

Situativ führen, zu Höchstleistungen motivieren

- Wie Motivation entsteht
- Wie Motivation verloren geht
- Motivation als Grundvoraussetzung für Leistung

Mentoring und Coaching – Hilfe zur Selbsthilfe

- Rollenabgrenzung zum Führungsalltag
- Fachliche Hilfe geben
- Durch Fragen die Selbstführung der Mitarbeiter fördern

Überzeugende Kommunikation

- Klare Botschaften senden
- Für Ziele und Resultate motivieren
- Kritik üben, aber konstruktiv

Konflikte meistern

- Verhaltensweisen in Konflikten
- Konfliktodynamiken verstehen
- Interventionen planen

Führung im digitalen Zeitalter

- Digitale Zusammenarbeit gestalten
- Kollaborative Werkzeuge für Schnelligkeit und Agilität
- Neue Wege der Zusammenarbeit im Team

High Performance Teams schaffen

- Erfolgsfaktoren eines High-Performance-Teams
- Teamführung – Methoden
- Selbstorganisierte Teams

«Spitzen-Trainer, Spitzen-Themen, Spitzen-Teilnehmer!»

Jochen Scheil, Uhlmann Packaging Systems
(Shanghai) Co. Ltd.

«Inspirierend, praxisbezogen und kurzweilig.»

Matthias Weissenberger, DG Nexolution eG

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B7715	24. – 26.03. 2025	Luzern
B7725	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
B7735	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
B7745	24. – 26.11. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B7715-E	08. – 10.04. 2025	Zürich
B7725-E	07. – 09.10. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b77
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Leadership für Executives

Was macht wirklich gute Führung aus? Wie führt man von der Spitze aus? Wie stellt man die Weichen richtig? Welche persönlichen Fähigkeiten sind nötig, um das Beste aus einem Team oder einer Organisation herauszuholen? Wie kann man sich weiterentwickeln? In diesem 4-tägigen Seminar erfahren Executives alles über die Gesetzmässigkeiten resultatorientierter Führung.

KONZEPT

Kompetente Führung ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Management. Doch was braucht es, um wirklich gut zu führen? Welche persönlichen Fähigkeiten sind nötig, um das Beste aus einem Team oder einer Organisation herauszuholen? Wie hält man die Motivation hoch und erzielt gleichzeitig exzellente Resultate? Wie geht man mit aktuellen Führungsherausforderungen erfolgreich um? Wie stellt man die Weichen richtig?

Das 4-tägige «Leadership für Executives» Seminar fokussiert auf erfahrene Führungskräfte, gibt Impulse und optimiert die Fähigkeiten resultatorientierter Führung.

ZIELGRUPPE

- Executives, die kontinuierlich an ihrer Kompetenz als Führungskraft arbeiten und ihre eigene Erfahrung anhand aktueller Erkenntnisse der Führungslehre überprüfen wollen
- Erfahrene Führungskräfte, die mit den Gesetzmässigkeiten einer effektiven Führung vertraut sind, und nun im Diskurs ihre strategischen Führungsqualitäten weiterentwickeln wollen
- Executive-Verantwortliche mit Erfahrung und Führungserfolgen, die neue Impulse bei der Bewältigung anspruchsvoller Führungsaufgaben suchen

THEMEN

Strategisches Leadership

- Neueste Erkenntnisse aus der Führungspraxis
- Was effektive Führungskräfte auszeichnet
- Häufige Führungsfehler in der Praxis und wie sie vermieden werden können
- Führung, Hierarchie und Macht

Eigene Standortbestimmung, die eigene Führung hinterfragen

- Wo liegen meine Stärken als Führungskraft?
- Wo gibt es Optimierungspotenziale?
- Welche Kompetenzen soll ich ausbauen?
- Der eigene Leadership Brand

Leistung, Motivation und Kommunikation

- Eigenmotivation nutzen, Demotivation vermeiden
- Spielregeln für Win-Win-Situationen
- Gekonnte Kommunikation
- Systemgestaltung

Faire Konfliktbewältigung

- Konflikte: system- oder personenbedingt?
- Konflikte als Chance nutzen

Vertrauen als Kulturelement

- Vertrauen als Produktivitätsfaktor
- Vertrauen als Basis für dezentrale Führung

Führen von Führungskräften, das eigene Führungsteam

- Führungsverhaltensziele entwickeln
- Selbstverantwortung trainieren
- Effektive Teams bilden

Work-Life Balance

- Überprüfung der persönlichen Lebensvision
- Beruflicher Erfolg, ohne das Privatleben zu opfern

Change Management und Unternehmenskultur

- Betroffene werden Beteiligte
- Mitarbeiter für die Sache gewinnen
- Wie der digitale Wandel die Führung verändert

Die permanente Weiterentwicklung als Führungskraft

- Synergien optimal nutzen, besser zusammenarbeiten
- Stabile Führungssituationen schaffen
- Persönliche Lern- und Entwicklungsprozesse initiieren

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B6744	16. – 19.12. 2024	Davos
B6715	24. – 27.03. 2025	Davos
B6725	07. – 10.07. 2025	Rottach-Egern

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 5.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b67
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B6715-E	05. – 08.05. 2025	Hallwilersee
B6725-E	13. – 16.10. 2025	Davos
B6735-E	13. – 16.10. 2025	Boston

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 5.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b67
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Boston Führungsprogramm

Überdurchschnittliche Leistungen sind das Resultat einer Vielzahl von Führungsqualitäten. Dieses Programm hilft, die persönliche Wirkung als Führungskraft weiter zu entwickeln – durch Leadership und motivierendem Führungsverhalten. 4+3 Tage.

KONZEPT

Leadership und Führung sind zentrale Schwerpunktthemen der Boston Business School. Was unterscheidet wirkliche Leader von blossen «Verwaltern»? Wie entstehen Spitzenleistungen? Warum genügt es nicht, nur gute Konzepte zu machen, wenn der Funke der Begeisterung nicht auf jene übertragen wird, von denen konkrete Resultate erwartet werden? Und was ist zu tun, um selbst eine vorbildliche Führungskraft zu werden? Viele selbst ernannte Gurus erfinden Modetrends und gaukeln Patentrezepte vor. Unsere langjährigen Erfahrungen zeigen aber, dass es diese nicht gibt. Überdurchschnittliche Leistungen sind das Resultat einer Vielzahl von Führungsqualitäten und -methoden. Diese aufzuzeigen und zu trainieren ist das Ziel dieses 2-teiligen Führungsprogramms.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte aus allen Bereichen, die ihre Effektivität durch praxisbewährte Führungsprinzipien absichern wollen
- Praktiker, die ihren Führungserfolg anhand neuester Erkenntnisse hinterfragen wollen
- Zur Beförderung vorgesehene Mitarbeiter/innen, die sich systematisch auf anspruchsvolle Führungsaufgaben vorbereiten wollen
- Führungskräfte, die erfolgreich führen, die Gründe für ihre Erfolge jedoch erkennen wollen, um Stärken zu verstärken

NUTZEN

- Sie bauen Ihre Stärken, Potenziale und ungenützten Leistungsreserven zielgerichtet aus, verbessern ihr Selbstmanagement und gewinnen Souveränität als Führungskraft
- Sie klären das eigene Rollenverständnis und verstehen es, sicher durch die verschiedenen Handlungsfelder der Führung zu navigieren
- Sie bekommen zahlreiche wichtige Führungsinstrumente an die Hand und erweitern Ihre Methodenkompetenz
- Sie trainieren Ihr Führungsverhalten und erhalten konstruktives Feedback
- Sie lernen, Ihre Wirkung auf andere zu überprüfen und zu steuern
- Sie erhalten vertieftes Wissen über verbale und nonverbale Kommunikationsprozesse
- Sie schärfen Ihre persönliche Wahrnehmung von Dynamiken in Gruppen, sozialen Prozessen und Konflikten
- Im Rahmen einer integrierten Themenvertiefung können Sie auch individuelle Fragestellungen thematisieren

THEMENSCHWERPUNKTE

Führungsqualitäten im Überblick

- Welche Qualitäten und Fähigkeiten zeichnen erfolgreiche Führungskräfte aus?
- Welche Persönlichkeitsmerkmale sollten Führungskräfte aufweisen oder entwickeln?
- Was sind gesicherte Erkenntnisse?
- Was bedeutet Führung in der digitalen Welt?

Führen im Führungsalltag, die Bedeutung von Führungssituationen

In unterschiedlichen Situationen muss situativ richtig geführt werden.

- Typische Führungssituationen im Geschäftsalltag
- Führungssituationen richtig wahrnehmen
- Gesetzmässigkeiten der Führung in Zeiten des Wandels und der Digitalisierung

Die Führung der eigenen Person

Erfolgreiche Führung beginnt mit der gekonnten Führung der eigenen Person.

- Der eigene Führungsstil
- Selbst- und Zeitmanagement
- Merkmale der eigenen Arbeitstechnik, der eigene Lernstil
- Das eigene Entscheidungsverhalten
- Die Bereitschaft, Vertrauen zu schenken
- Der Umgang mit dem Thema Delegation
- Den persönlichen Wirkungsgrad steigern

Die eigene Führungspersönlichkeit

- Die Persönlichkeit einer Führungskraft ist entscheidend
- Ausstrahlung, Wirken, Charisma
- Analyse der Persönlichkeitsstruktur
- Eigene Stärken und Schwächen erkennen, auf Stärken aufbauen

Kommunikation und Konfliktmanagement

- Die Bedeutung der eigenen Person als «Marke»
- Das Image einer Führungskraft
- Anforderungen an exzellente persönliche Kommunikation
- Die Gesetze einer erfolgreichen Kommunikation
- Der richtige Umgang mit Konflikten

Mentale Stärke nutzen, Herausforderungen im Führungsalltag meistern

Die innere Kraft versetzt Berge, man muss sie nur nutzen.

- Selbstsicherheit und Willenskraft
- Die eigenen Potenziale entfalten
- Souveränität in Stresssituationen
- Macht und Machtspiele im Geschäftsleben
- Nachhaltig motivieren
- Schwierige Gespräche überzeugend führen

Die richtigen Mitarbeiter/innen auswählen

Die «richtigen» Mitarbeiter/innen anzuziehen, auszuwählen und einzusetzen sind zentrale Erfolgsfaktoren effektiver Führung.

- Auswahlprinzipien für mehr Treffsicherheit

- Als Führungskraft begehrt sein
- Mitarbeiter/innen fähigkeitsgerecht einsetzen, Diversität nutzen
- Teams entwickeln

Mitarbeiter/innen und Teams führen

- Motivierend führen als Schlüssel zum Erfolg
- Motivationstheorien und was sie wirklich wert sind
- Ohne Vertrauen geht nichts
- Multiplikation eigener Fähigkeiten

Selbstorganisation und Intrapreneurship

Führungskräfte, die alles selbst machen, entfalten zu wenig Wirkung. Die Kunst: Mitarbeiter/innen heranzubilden, die selbst unternehmerische Qualität entwickeln.

- Fördern, fordern, coachen
- Mitarbeiterpotenziale erkennen und entwickeln
- Unternehmerische Talente zur Blüte bringen

Führen mit Zielen

Vereinbarte und akzeptierte Ziele sind erste Schritte auf dem Weg zu Resultaten.

- Resultate im Mittelpunkt erfolgreichen Leaderships
- Die richtigen Ziele
- Ziele richtig formulieren, Zielerreichung messen

Qualifizieren, Leistung bewerten

Erfahrungsgemäss fällt es Führungskräften schwer, ihre Mitarbeiter/innen gerecht zu bewerten.

- Lob und Anerkennung
- Aufbauende Kritik

Unternehmenskultur und Identität

Die Herausforderungen, vor denen Unternehmen stehen, können erfolgreich nur mit den Mitarbeitern und im Sinne der Unternehmenskultur gemeistert werden.

- Welche Kultur haben wir, wie sieht es in meinem Team aus?
- Welche Kultur brauchen wir, wie agil sind wir?
- Möglichkeiten, eine gewollte Kulturveränderung zu bewirken
- Wie sind die Erfahrungen in der Praxis?

Veränderungs-Management

Organisationen tendieren dazu, träge und schwerfällig zu werden. Demgegenüber erfordern rasch ändernde, interne und externe Entwicklungen ein hohes Mass an Veränderungsfähigkeit.

- Fit für Wandel: Wie vorgehen?
- Kraft in der Umsetzung: die Voraussetzungen
- Programme zur Dynamisierung
- Welche Fehler müssen vermieden werden?

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B6215	1. Teil:	24. – 27.02. 2025	Davos
	2. Teil:	24. – 26.03. 2025	Luzern
B6225	1. Teil:	24. – 27.02. 2025	Davos
	2. Teil:	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
B6235	1. Teil:	12. – 15.05. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
B6245	1. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
	2. Teil:	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
B6255	1. Teil:	24. – 27.11. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	02. – 04.02. 2026	Berlin

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.400.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b62
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B6215-E	1. Teil:	24. – 27.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	08. – 10.04. 2025	Zürich
B6225-E	1. Teil:	24. – 27.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	23. – 25.06. 2025	Brunnen/Luzern
B6235-E	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	Hallwilersee
	2. Teil:	07. – 09.10. 2025	St. Gallen
B6245-E	1. Teil:	20. – 23.10. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	24. – 26.11. 2025	Brunnen/Luzern

Seminardauer: **7 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b62
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Auf Wunsch können Sie den 1. Teil und 2. Teil individuell kombinieren: Zum Beispiel 1. Teil im Sommer und 2. Teil im Herbst oder Folgejahr.

Mini-MBA Programm in Leadership

Mitarbeiterführung will gelernt sein: Unser 4-teiliger Lehrgang für Führungskräfte und den Führungsnachwuchs vermittelt umfassende Kenntnisse und alle wichtigen Tools rund um Leadership, Führungsverhalten, Auftreten und Kommunikation.

KONZEPT

Führen will gelernt sein. Denn Erfolg oder Misserfolg einer Unternehmung hängen immer auch davon ab, wie effizient, glaubwürdig und resultatorientiert Führungskräfte zu agieren in der Lage sind. Das gilt ganz besonders für junge Führungskräfte, High Potentials und Nachwuchskräfte, denen es häufig noch an formalen Machtbefugnissen und internen Netzwerken fehlt. Sie müssen oft besser sein, denn mangelnde Führungskompetenz und die daraus resultierenden Fehler werden rasch zum gefährlichen und häufig dauerhaften Karriere-Hindernis. Daher müssen Führungsqualitäten systematisch aufgebaut werden. Personen, die in eine höhere Position aufrücken, benötigen umfassende soziale Kompetenzen und fundiertes Leadership-Wissen, um in alle Richtungen erfolgreich wirken zu können: Selbstmanagement und gekonnte Teamführung gehören ebenso dazu wie der richtige Umgang mit Kollegen auf der gleichen Hierarchiestufe. Und nicht zuletzt gilt es, auch mit Vorgesetzten optimal zu kommunizieren.

NUTZEN

Dieser 13-tägige Lehrgang richtet sich an Führungskräfte, Ergebnis- oder Projektverantwortliche ab ca. 34 Jahren, die erste Führungserfahrung haben und die

- die Gesetze und Instrumente der Selbst-, Mitarbeiter- und Teamführung erlernen und trainieren wollen
- die auch in schwierigen Führungssituationen überzeugen wollen
- ihre persönliche Wirkung durch überzeugenderes Auftreten optimieren möchten
- ihre Fähigkeit, ziel- und resultatbezogen zu kommunizieren, gezielt ausbauen wollen

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Ergebnis- oder Projektverantwortliche, die eine fundierte praxisbezogene Gesamtsicht moderner Führung wünschen und erprobte Führungsinstrumente, Methoden und Verhaltensweisen trainieren wollen.

AUFBAU

Das Programm besteht aus vier Modulen:

Teil 1 (4 Tage): Seminar zur moderner Führung, Führungsverhalten und -methoden

Teil 2 (3 Tage): Advanced Leadership Seminar zur Vertiefung mit Themen wie schwierige Führungssituationen, Agilität, Wandel u.v.m.

Teil 3 (3 Tage): Workshop zu Aspekten der Persönlichkeitsentwicklung und des Auftretens

Teil 4 (3 Tage): Training zur gekonnten Verhandlungsführung und Kommunikation

Die Reihenfolge der Module kann variieren.

THEMENSCHWERPUNKTE

Teil 1 und 2:

Prinzipien und Instrumente erfolgreicher Führung

Wer sich in einer Organisation wirklich bewähren, für höhere Aufgaben qualifizieren und weiterkommen will, benötigt Führungskompetenz. Wir zeigen, wie Sie es schaffen, sich selbst und andere auf Leistung und messbare Resultate auszurichten und zugleich die Beziehungen zu Kollegen, Vorgesetzten und Mitarbeitenden angenehm und produktiv zu gestalten.

Resultatorientiertes Management

- Was wirklich zählt: Resultate
- Elemente des persönlichen Ziel-Systems
- Performance- und Leistungsziele
- Kultur-, Führungs- und Verhaltensziele
- Wie bewirkt man überdurchschnittliche Leistungen und hohe Arbeitszufriedenheit?

Sich selbst erfolgreich führen: Selbstmanagement

- Führung der eigenen Person
- Optimierung der persönlichen Stärken
- Prioritäten setzen, Aufgaben delegieren, Zeitmanagement

Effektive Mitarbeiterführung, Teamführung

- Das eigene Führungsverhalten erkennen
- Unterschiedliche Führungsstile: Vor- und Nachteile
- Situatives Führen
- Teambildung, Teamentwicklung, Teamführung

Sich selbst behaupten

- Eigene Ziele und Interessen kennen
- Schritt für Schritt an Bedeutung gewinnen
- Eigene Netzwerke im Unternehmen aufbauen
- Sich in der Hierarchie mit Erfolg bewegen

Ausgewählte Führungsthemen

- Agilität in der Führung
- Schwierige Führungssituationen meistern
- Change Management

Teil 3: Was macht eine Führungspersönlichkeit aus?

Worte, Taten, Auftreten: Eine erfolgreiche Führungskraft überzeugt durch widerspruchsfreies und situativ angemessenes Verhalten. Dabei geht es nicht um schematisierte Verhaltens- und Kommunikationsmuster, vielmehr steht die individuelle Persönlichkeit mit ihren Ecken und Kanten im Vordergrund. Der zweite Lehrgangsteil mit hohem Aktiv-Charakter zeigt anhand bewährter Methoden auf, wie man zur wirkungsvollen Führungspersönlichkeit wird.

Authentisch auftreten, Glaubwürdigkeit ausstrahlen

- Was bedeutet Authentizität und warum ist sie so aktuell?
- Glaubwürdig führen – wie geht das?
- Selbsterkenntnis und Verhaltensänderung

Persönlichkeit und Auftreten

- Selbstanalyse und Fremdwahrnehmung durch Mitarbeiter, Vorgesetzte und Kunden
- Von der Person zur Persönlichkeit
- Widersprüche und Unsicherheiten im eigenen Auftreten erkennen und bewältigen

Nonverbale Kommunikation

- Der erste Kontakt, der erste Eindruck
- Körpersprache, Mimik und Haltung
- Stolpersteine, die es zu vermeiden gilt

Teil 4: Andere überzeugen: Verhandlungsstärke und Kommunikation

Gute kommunikative Fähigkeiten sind essentiell, wann immer Menschen zusammenarbeiten und Ziele zu erreichen sind. Mitarbeiter und Vorgesetzte überzeugen; den eigenen Standpunkt in Konflikten, Diskussionen und Verhandlungen fair vertreten; zu erfolgreichen Abschlüssen kommen: Wir zeigen im dritten Teil des Lehrgangs, wie Sie Ihre Kommunikationsstärke auf- und ausbauen und zu Ihrem Vorteil nutzen.

Überzeugende Kommunikation und Gesprächsführung

- Wie beginnt man eine Konversation?
- Die Kunst des aktiven Zuhörens und Fragens
- Kommunikation mit Vorgesetzten und Chefs
- Die Kunst, eine schlüssige Argumentationskette aufzubauen
- Glaubwürdigkeit in kritischen Gesprächssituationen

Verhandlungsstärke

- Grundsätze des Handelns kennen
- Erfolgreich verkaufen
- Die Psychologie effektiver Verhandlungsführung
- Verhandlungen erfolgreich abschliessen

Daten

B9315	1. Teil:	24. – 27.02. 2025	Davos
	2. Teil:	10. – 12.03. 2025	Köln
	3. Teil:	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
	4. Teil:	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
B9325	1. Teil:	24. – 27.02. 2025	Davos
	2. Teil:	10. – 12.03. 2025	Köln
	3. Teil:	24. – 26.03. 2025	Luzern
	4. Teil:	23. – 25.06. 2025	Zürich
B9335	1. Teil:	12. – 15.05. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
	3. Teil:	23. – 25.06. 2025	Zürich
	4. Teil:	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B9345	1. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
	2. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	3. Teil:	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
	4. Teil:	24. – 26.11. 2025	Stuttgart
B9355	1. Teil:	24. – 27.11. 2025	Bregenz
	2. Teil:	01. – 03.12. 2025	Zürich
	3. Teil:	08. – 10.12. 2025	Luzern
	4. Teil:	02. – 04.02. 2026	Stuttgart

Seminardauer: **13 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 11.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b93
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

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.

Leading Change – Führungsverhalten & Veränderungskompetenz

Nur wer sich ändert, bleibt sich treu – das gilt auch für Unternehmen. Werden Sie mit diesem zweiteiligen Programm zu einer effektiven Führungskraft, die in Zeiten der Verunsicherung durch umfassende Leaderqualitäten und die Fähigkeit zur konstruktiven und nachhaltigen Gestaltung von Veränderungsprozessen überzeugt.

KONZEPT

Veränderungsprozesse bergen Chancen, die genutzt werden wollen. Doch ob und wie gut das gelingt, hängt davon ab, wie kompetent, effektiv und überzeugend Führungskräfte in Zeiten des Wandels agieren. Denn Veränderungen stellen das Management vor eine schwierige Aufgabe: die Belegschaft reagiert fast immer mit Widerstand und Verunsicherung. Hier sind Führungskräfte als echte Leader gefragt. Ihrem persönlichem Führungsverhalten und konzeptionellen Change-Management-Fähigkeiten wird einiges abverlangt. Gerade in Zeiten der Veränderung brauchen Mitarbeiter Vorgesetzte, deren Kompetenz sie vertrauen können. Nur Führungskräfte, die glaubwürdig handeln und kommunizieren können den Wandel konstruktiv und nachhaltig gestaltet. Ihr Wissen und Geschick entscheidet darüber, ob aus Krisen Chancen werden, bei deren produktiver Umsetzung alle mitziehen. In diesem 6-tägigen Programm aktualisieren und trainieren die Teilnehmenden zunächst ihr Führungswissen und -verhalten, um anschliessend ihre Change-Management-Kenntnisse auf den neuesten Stand zu bringen.

ZIELGRUPPE

- Erfahrene Führungskräfte, die ihr Wissen um die Gesetzmässigkeiten effektiver Führung und erfolgreichen Wandels vertiefen wollen, um das, was für ihre Führungssituation verwertbar ist, herauszufiltern und produktivitätssteigernd anzuwenden
- Verantwortliche in Führungspositionen, die im Austausch mit erfahrenen Dozenten und einem hochkarätigem Teilnehmerkreis ihre Führungsqualitäten und Change Management-Skills ausbauen wollen

THEMENSCHWERPUNKTE

Wirksames Führungsverhalten

- Was zeichnet effektive Führungskräfte aus?
- Wirkungsvolle Zusammenarbeit
- Häufige Führungsfehler in der Praxis und wie man sie vermeiden kann

Gesetzmässigkeiten und Erkenntnisse der Führungslehre

- Führen der eigenen Person
- Führen von Teams, Abteilungen, Projekten und grösseren Organisationseinheiten
- Indirekt führen – wie geht das?

Leistung und Motivation

- Eigenmotivation nutzen, Demotivation vermeiden
- Spielregeln für Win-Win-Situationen
- Gekonntes Empowerment erarbeiten

Vertrauen als Element einer konstruktiven Führungskultur

- Vertrauen als Produktivitätsfaktor
- Vertrauen als Basis für dezentrale Führung
- Vertrauen als Grundlage erfolgreichen Wandels

Das Ziel von Veränderungsprozessen: Organisatorische Exzellenz und Flexibilität

- Synergien optimal nutzen
- Verbesserungsmöglichkeiten identifizieren
- Bewusste Systemgestaltung

Gekonntes Change Management

- Grundlagen, Konzepte und Ziele des Change Managements
- Erfolgsfaktoren im Change Management
- Aus Betroffenen werden Beteiligte
- Mitarbeiter für die Sache gewinnen
- Motivierende Rahmenbedingungen schaffen
- Veränderungsprozesse richtig managen
- Psychologie von Veränderungen
- Die eigene Person als erfolgreicher Change Manager

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B4434	1. Teil:	09. – 11.12. 2024	Köln
	2. Teil:	24. – 26.03. 2025	Luzern
B4415	1. Teil:	10. – 12.03. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	24. – 26.03. 2025	Luzern
B4425	1. Teil:	23. – 25.06. 2025	Bregenz
	2. Teil:	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
B4435	1. Teil:	17. – 20.03. 2025	Davos
	2. Teil:	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
B4445	1. Teil:	30.06. – 03.07. 2025	Bregenz
	2. Teil:	24. – 26.11. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **2 x 3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 6.400.–** zzgl. MWST

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B4415-E	1. Teil:	05. – 08.05. 2025	Hallwilersee
	2. Teil:	23. – 25.06. 2025	Brunnen/Luzern
B4425-E	1. Teil:	13. – 16.10. 2025	Davos
	2. Teil:	24. – 26.11. 2025	Brunnen/Luzern

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr: **CHF 9.900.–** zzgl. MWST

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Change Management in der Praxis

Das Umfeld eines Unternehmens ändert sich. Immer schneller. Die Konzepte und Strategien des Unternehmens werden dann auch verändert. Immer schneller. Für Führungskräfte bedeutet dies, dass sie selbst, aber auch ihre Mitarbeiter, fit für den Wandel sein müssen – eine grosse Herausforderung an das Change Management. 3 Tage.

KONZEPT

Veränderungen kommen auf Sie und Ihre Mitarbeiter zu. Früher oder später. Mit höchster Wahrscheinlichkeit ist die Mehrzahl Ihrer Mitarbeiter dagegen, zumindest nicht dafür. Alleine werden Sie die Umsetzung nicht schaffen, Sie benötigen dazu Ihr Team. Was tun Sie? Wie schaffen Sie den Wandel, gemeinsam und nicht gegen die Betroffenen? Wie kann Ihnen Change Management dabei helfen? Das zeigen wir in diesem Programm. Prägnant. Auf den Punkt gebracht. Mit konkreten Impulsen.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte und Executives, die sich eine besondere Kompetenz bei der Steuerung von Veränderungsprozessen aneignen wollen.
- Leistungsträger, die sich selbst fit für den Wandel machen wollen und Wege suchen, diesen gemeinsam mit ihren Schlüsselmitarbeitern aktiv zu bejahen und umzusetzen
- Führungsverantwortliche, die Ihr Team auf grössere Veränderungen vorbereiten und gemeinsam mit den Mitarbeitenden Wandel und Veränderungsprozesse proaktiv gestalten wollen

THEMEN

Change Management – Praxis und Auslöser

- Wie Wandel vom Menschen empfunden wird
- Angst und Widerstand als Normalreaktion
- Intensität des Wandels im Unternehmen
- Der normale Wandel: unbedenklich
- Der soziale Wandel: Erhebliches Belastungspotenzial
- Der strategische Wandel: Die grosse Katastrophe für Viele
- Resilienz als Schlüssel für die Bewältigung von Wandel

Bewusst gestalteter Wandel und kontinuierliche Veränderung

- Neue Strategien, neue Strukturen, neue Fähigkeiten: Wenn
- Altes für die Zukunft nicht mehr genügt
- Neue Eigner, neue Werte, neue Kultur: Wenn lange Jahre
- Richtiges nun plötzlich nichts mehr zählt
- Neues Management: Wenn Leistungen und Einsatz in der Vergangenheit auf keinen Dank mehr stossen
- Organisationsstress: Wenn ganze Teams, Abteilungen und
- Bereiche in Angst und Aufregung versetzt werden
- Stetige Veränderung: Energien und Kräfte aktivieren

Die Führungskraft als Change Manager

- Wie die Führungskraft mit Change umgehen kann
- Wie man Wandel initiiert
- Wie Betroffene in den Prozess des Wandels eingebunden werden sollten
- Welche Erkenntnisse das moderne Change Management bietet
- Wie die Anforderungen an die eigenen Führungsqualitäten erfüllt werden können
- Wie man Veränderungsprojekte wieder auf Kurs bringt

Die Werkzeuge des Change Managers

- Diagnose: Herausforderungen frühzeitig erkennen und proaktiv angehen
- Stakeholder-Analyse und Einbindung: Wer ist involviert?
- Wie wird Commitment sichergestellt? Wer hat die Macht?
- Veränderungsstrategie und -planung
- Phasen der Veränderung, Change-Prozesse
- Instrumente, um Engagement und Identifikation für das Neue zu schaffen
- Wirksame Kommunikation: Klarheit und Vertrauen geben, Rollen und Auftrag klären
- Persönlichkeitstypologien und ihr Umgang mit Veränderungen
- Umgang mit Widerstand, Konflikten und Krisen
- Erforderliche Befähigung sicherstellen
- Sicherstellung der Umsetzung und Nachverfolgung

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B5234	09. – 11.12. 2024	Köln
B5215	10. – 12.03. 2025	Stuttgart
B5225	23. – 25.06. 2025	Bregenz
B5235	01. – 03.09. 2025	Brunnen/Luzern

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B5224-E	25. – 27.11. 2024	Brunnen/Luzern
B5215-E	23. – 25.06. 2025	Brunnen/Luzern
B5225-E	24. – 26.11. 2025	Brunnen/Luzern

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b52
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Advanced Leadership Programm

Sich selbst, seine Mitarbeiter und das Unternehmen strategisch wirkungsvoll führen: dieses Programm bietet die entscheidenden Impulse zu Leadership in herausfordernden Zeiten für erfahrene Führungskräfte. 10 Tage.

KONZEPT

Ohne Mitarbeiter, ohne deren Motivation und Leistungswille können keine erstklassigen Resultate erreicht werden. Das erste Augenmerk jeder Führungskraft gilt daher dem Thema Führung und Leadership. Allerdings nützt auch die beste Motivation nichts, wenn die vorgegebene Richtung nicht stimmt oder es an Authentizität und Vertrauen mangelt. Das «Advanced Leadership Programm» zeigt das aktuell beste Management-Wissen zu den drei wichtigsten Themenfeldern der Führung: Zur strategischen Führung des Unternehmens, zur Führung der Mitarbeiter und zur Führungspersönlichkeit und sozialer Kompetenz. Holen Sie sich entscheidende Impulse zur wirkungsvollen Führung!

ZIELGRUPPE

Das «Advanced Leadership Programm» richtet sich an Führungskräfte mit Erfahrung und Führungserfolgen, die das aktuelle Wissen zum Thema Leadership fokussiert auffrischen und vertiefen möchten, um dann mit Hilfe von Mitarbeitern und Teams überdurchschnittliche Resultate zu erzielen.

- Unternehmensführung
- Der normative Rahmen
- Strategieentwicklung in der Praxis
- Geschäftsmodell, Wertschöpfung und Business Development
- Umsetzungskraft entwickeln
- Leadership und Führungsverhalten,
- Agilität und Führung 4.0
- Konfliktmanagement
- High Performance Teams aufbauen
- Change Management
- Die eigene Führungspersönlichkeit
- Soveränes Auftreten

NUTZEN

Das Programm vermittelt einen vertieften Einblick in die Gesetzmässigkeiten moderner Führung und erlaubt es:

- Strategien zu entwickeln
- die Umsetzung erfolgreich zu gestalten
- eine Standortbestimmung der eigenen Leader-Qualitäten vorzunehmen
- die persönliche Autorität und das eigene Selbstmanagement zu stärken und diese vermehrt einzusetzen
- das eigene Wissen über die Kernprozesse der Mitarbeiterentwicklung und die damit einhergehende Bedeutung und Verantwortung zu vertiefen
- sich Instrumente und Wissen anzueignen, mit denen die eigene Führungstätigkeit in herausfordernden Situationen wirksam unterstützt wird
- persönliche und Firmenziele in Einklang zu bringen
- sich auf neue Herausforderungen vorzubereiten und
- Impulse, Erkenntnisse und konkrete Umsetzungsmassnahmen im Geschäftsalltag zu implementieren

THEMENSCHWERPUNKTE

Themen Teil 1: 4 Tage zu Vision, Strategie und Umsetzung von Konzepten im Geschäftsalltag

Vision, Mission und Werte

- Ihre Mitarbeiter wollen wissen, wohin sich die Unternehmung entwickeln soll
- Wie kann Motivation und Dynamik dank Vision erzeugt werden?

Das Umfeld - Ungenutzte Chancen, latente Risiken

- Im Unternehmen oder im Markt schlummern grosse Chancen, aber auch Risiken. Was sind wichtige Trends?
- Wie können diese erkannt werden?
- Was ist zu tun, um dauerhaft erfolgreich zu führen?
- Chancen und Risiken der digitalen Transformation

Strategisches Management und Richtung

- Das Geschäftsmodell als Ausgangspunkt
- Die wichtigen Analysen
- Was sind die neuen Entwicklungen im Strategiebereich, welche Tools muss man kennen?
- Strategie-Entwicklung und -Formulierung
- Mit welcher Strategie lassen sich die gewünschten Resultate am besten erreichen?
- Was sind die finanziellen Konsequenzen

Kernkompetenzen und Ressourcen

- Wollen und Können
- Welche besonderen Fähigkeiten muss das Unternehmen weiterhin pflegen?
- Welche sind neu aufzubauen?

Kraft in der Umsetzung

- Visionen bleiben Illusion, Strategien werden nicht umgesetzt?
- Execution und strategisches Controlling
- Was läuft falsch und was kann man als Führungskraft tun, um das Gewollte auch in die Tat umzusetzen?

Themen Teil 2: 3 Tage zu den zentralen Themen des eigenen Führungsverhaltens und des Leaderships**Leadership und Führungsverhalten**

- Welches sind die Erfolgsprinzipien einer guten Führung?
- Wie sind die Muster des eigenen Führungsverhaltens?
- Wo liegen Optimierungspotenziale?

Motivierend führen, High-Performace-Teams aufbauen

- Wie Motivation entsteht
- Wie Motivation verloren geht
- Motivation als Grundvoraussetzung für Leistung

Kommunikation, Mentoring und Coaching

- Hilfe zur Selbsthilfe fördern
- Für Ziele und Resultate motivieren
- Kritik üben, aber konstruktiv

Schwierige Führungssituationen meistern

- Der richtige Umgang mit Konflikten
- Führungsverhalten unter Stress
- Schwierige Mitarbeiter

Change Management

- Veränderungsprozesse richtig managen
- Psychologie von Veränderungen
- Gängige Fehler vermeiden

Themen Teil 3: 3-tägiges Seminar zu den Themen Führungspersönlichkeit, Auftreten und Souveränität

Die Bedeutung von Souveränität und Führungspersönlichkeit kann nicht überschätzt werden. Daran zu arbeiten, sich neue Perspektiven zu eröffnen und, wo sinnvoll, anzureichern sind das Ziel dieses dritten Programnteils. Sie erleben sich dabei in unterschiedlichen Führungssituationen, erfahren über Ihre individuellen Stärken als Führungspersönlichkeit und lernen, wie Sie Ihre Potenziale noch besser zur Geltung bringen können.

Zu den Themen gehören:

- Selbstführung, Selbst-Wahrnehmung
- Wirksamkeit und Effektivität
- Die eigene Persönlichkeit
- Souverän Auftreten
- Eigene Stärken gezielt zum Einsatz bringen
- Konflikte, Führung und Kommunikation: bewusste und unbewusste Signale
- Mit Gelassenheit zum Erfolg

Daten

B2054	1. Teil: 16. – 19.12. 2024	St. Gallen
	2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Luzern
	3. Teil: 23. – 25.06. 2025	Zürich
B2015	1. Teil: 10. – 13.03. 2025	Luzern
	2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Luzern
	3. Teil: 23. – 25.06. 2025	Zürich
B2025	1. Teil: 23. – 26.06. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil: 15. – 17.09. 2025	Frankfurt
	3. Teil: 01. – 03.12. 2025	Köln
B2035	1. Teil: 22. – 25.09. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 24. – 26.11. 2025	Stuttgart
	3. Teil: 01. – 03.12. 2025	Köln
B2045	1. Teil: 10. – 13.11. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 24. – 26.11. 2025	Stuttgart
	3. Teil: 01. – 03.12. 2025	Köln

Seminardauer: **10 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 11.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b20
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Leader-Qualitäten – Souveräner Führen · Mehr Leisten

Das Führungsprogramm für erfahrene Führungskräfte: Um dank neuer Erkenntnisse der Führungslehre noch wirkungsvoller zu führen und in weniger Zeit mehr zu erreichen. Um Firmenziele und persönliche Ziele realisieren zu können. 9 Tage in 3 Teilen.

KONZEPT

«Leader-Qualitäten» ist ein 9-tägiges Programm für Führungskräfte mit Führungserfahrung. Mit dem Ziel, die eigenen Leadership-Qualitäten zu erkennen und vermehrt zu nutzen. Das Programm bietet Einsichten, ohne zur Schau zu stellen. Es bietet interessante Austausch- und Networking-Möglichkeiten. Es fördert persönliche Stärken. Es bietet Handlungsoptionen zur Optimierung der eigenen Führung und des eigenen Verantwortungsbereichs.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die erkennen, dass der Weg zu immer grösserem Führungserfolg über die kontinuierliche Entwicklung der Führungsqualität, der eigenen sozialen Kompetenz und des Führungsverhaltens im eigenen Verantwortungsbereich führt.
- Führungskräfte und Ergebnisverantwortliche, die das Ziel haben, ihre persönliche Führungskompetenz zu analysieren und Impulse für Optimierung zu erhalten.
- Executives, Unternehmer und Führungskräfte mit Herausforderungen zu Führung, Motivation, Work-Life-Balance und Unternehmenskultur

NUTZEN

- Sie erfahren über Ihre Stärken als Führungspersönlichkeit und lernen, diese vermehrt einzusetzen.
- Sie nehmen selbst, unter Anleitung, eine Standortbestimmung Ihrer Leader-Qualitäten vor und haben die Möglichkeit, diese zu reflektieren.
- Sie erweitern Ihre Kompetenz in den Bereichen Kommunikation, Führungsverhalten und strategischem Leadership.
- Sie lernen, wie Sie durch neuste Erkenntnisse und Instrumente der Führungslehre zu höherer Wirksamkeit finden.

THEMENSCHWERPUNKTE

Die eigene Führungspersönlichkeit, das persönliche Stärkenprofil

Erfolgreiche Führungskräfte sind Experten im Aufspüren, Entwickeln und Nutzen ihrer persönlichen Stärken. Wir bieten Instrumente und Techniken, um das persönliche Stärkenprofil zu erstellen.

- Das persönliche Auftreten
- Das Erkennen individueller Fähigkeiten
- Typische Muster menschlicher Talente
- Das individuelle Stärkenpotenzial

Kernkompetenzen erfolgreicher Leader – Führungsqualitäten im Überblick

Die Liste der Anforderungen an Führungskräfte ist lang. Wir zeigen, welche Leader-Qualitäten gefordert sind. Vor allem aber geben wir konkrete Handlungsanleitungen, um wirkliche Leader-Qualitäten zu entwickeln und resultatsorientiert zum Einsatz zu bringen.

Stärken erkennen, Schwächen akzeptieren

Wer beruflich erfolgreich sein will, sollte seine Schwächen akzeptieren, dafür aber seine Stärken konsequent nutzen und ausbauen. Niemand schafft es, in allen Leader-Qualitäten Spitze zu sein.

- Moderne Führungsphilosophie, Beispiele
- Umdenken beim Selbstmanagement
- Umdenken bei der Mitarbeiterführung

Eigene Schwächen neutralisieren

Wer sich auf seine persönlichen Stärken als Führungskraft konzentriert, kann es sich leisten, auch Schwächen zuzulassen. Der richtige Umgang mit Führungsdefiziten ist meist nicht, diese zu reparieren, sondern zu erkennen, um sie dann zu neutralisieren.

- Eigene Führungsdefizite erkennen
- Selbstbewusstes Akzeptieren der eigenen Unvollkommenheit
- Alternative Wege zur Neutralisierung

Wirkungsvolle Kommunikation, Rhetorik

Die Kommunikation und Rhetorik werden umfassend trainiert. So erhalten Sie wertvolle Impulse und ein direktes Feedback, wie Sie ihre Stärken als Kommentator in konkreten Situationen zum Einsatz bringen oder noch besser zum Einsatz bringen könnten.

- Gesprächskompetenz bei wichtigen und kritischen Gesprächen
- Rhetorik als Kernkompetenz
- Argumentative Kompetenz bei Meinungsverschiedenheiten
- Bei Interessenskonflikten eine Win-Win-Situation herstellen

Effektivität, Work-Life Balance und effizienter Zeiteinsatz

Eine ausgewogene «Work-Life Balance» und Gesundheit helfen Ihnen dabei, die persönlichen Energien präzise auf Ihre Ziele auszurichten und sind somit die Basis für nachhaltigen Erfolg. Wir zeigen, wie Sie trotz Zeitdruck, Hektik und Wandel den Blick für das Wesentliche behalten.

- Überprüfung der persönlichen Lebensvision
- Die Grundvoraussetzungen für Hochleistung: Gesundheit
- Der eigene Energiehaushalt

Produktivität und strategischer Weitblick

Überflutet von Informationen, Ansprüchen und Erwartungen wissen Führungskräfte oft nicht mehr, wo ihnen der Kopf steht. In dieser kaum noch zu bewältigenden Komplexität der täglichen Herausforderungen braucht es dringend Orientierungshilfe durch einen wertschätzenden Blick auf Ihre eigenen Ressourcen und die der Organisation. Diese helfen Ihnen, in Zukunft der Hektik Ihres beruflichen Alltags mit mehr Gelassenheit gegenüberzutreten können.

- Eigene ungenutzte Leistungsreserven erkennen
- Innere Stärke, Flexibilität und Agilität ausbauen
- Der Methodenkoffer für Produktivität
- Strategisches Leadership
- Gelassenheit in Belastungs- und Krisensituationen
- Realistischer Optimismus, Zielgerichtetheit und analytisches Denken

Souveränität in herausfordernden Führungssituationen

Unterschiedliche Führungssituationen fordern differenzierte Führungsrollen. Anhand von Beispielen aus der Unternehmenspraxis zeigen wir solche auf. Die Teilnehmenden erkennen dabei ihren persönlichen Führungsstil, ihre Selbst- und Fremdwahrnehmung und hinterfragen ihre eigene Führungsrolle. Auch zeigen wir, wie man Mitarbeiter durch Coaching zur Eigenverantwortung führt.

Daten

B5715	1. Teil:	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	19. – 21.05. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
B5725	1. Teil:	23. – 25.06. 2025	Zürich
	2. Teil:	15. – 17.09. 2025	Bregenz
	3. Teil:	24. – 26.11. 2025	Stuttgart
B5735	1. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil:	15. – 17.09. 2025	Bregenz
	3. Teil:	24. – 26.11. 2025	Stuttgart
B5745	1. Teil:	01. – 03.12. 2025	Köln
	2. Teil:	02. – 04.02. 2026	Berlin
	3. Teil:	09. – 11.03. 2026	Stuttgart

Seminardauer: **9 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 9.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b57
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

«Pragmatisch, konkret, hilfreich, ...»

Olaf G. Lichtlein, Tadiran Batteries GmbH

«Fachlich hervorragend aufgebautes Programm;
viele Impulse für das alltägliche Business; jederzeit
weiterzuempfehlen. Sehr gute Dozenten.»

N. N.

PERSÖNLICHKEIT, SOVERÄNITÄT & KOMMUNIKATION



67 Persönliches Auftreten – Persönlichkeitstraining für Führungskräfte

68 Die effektive Führungspersönlichkeit

70 Souveränität in Auftreten, Kommunikation & Verhandlung

71 Verhandlungs- & Kommunikationsstärke

72 Boston Rhetorik- & Kommunikationsprogramm

74 Mini-MBA Programm in Persönlichkeit, Souveränität & Kommunikation

75 Peak Performance für Führungskräfte

76 Rhetorik Seminar für Führungskräfte

Persönliches Auftreten – Persönlichkeitstraining für Führungskräfte

Souveränes Auftreten und überzeugende Wirkung sind für alle, die noch mehr erreichen wollen, unabdingbar. Überprüfen und erweitern Sie Ihr persönliches Verhaltensrepertoire in diesem 3-tägigen Top-Persönlichkeitstraining für Führungskräfte.

KONZEPT

In der heutigen turbulenten Zeit sind Führungskräfte, Managerinnen und Manager mehr denn je gefordert anspruchsvolle Situationen zu meistern und zu bestehen. Managementmethoden reichen hier häufig nicht aus. Die eigene Führungspersönlichkeit und das persönliche Auftreten – authentisch, klar, kompetent, mit unzweifelhaften Wertepositionen – führen zu Vertrauen, Respekt, Anerkennung und somit zu nachhaltigem Führungserfolg.

Es lässt sich auch wirksamer und gelassener führen, wenn man die eigene Persönlichkeit, die eigenen Ressourcen und Potenziale kennt. Die souveräne Führungskraft kennt ihre eigenen Stärken und Schwächen. Sie hat ein klares Bild davon, wie bestimmte Verhaltensweisen auf ihre Umgebung wirken und stärkt so ihre Handlungskompetenzen. Wir zeigen wie.

NUTZEN

Das Seminar «Persönliches Auftreten» hilft, die eigene Persönlichkeit zu stärken und das persönliche Verhaltensrepertoire in verschiedenen nachgestellten Alltagssituationen zu überprüfen und zu erweitern. Keinesfalls soll ein uniformes Verhalten eingeübt werden. Vielmehr sollen die Person und die Persönlichkeit mit ihren Ecken und Kanten sichtbar werden. Sie lernen, in öffentlichen und privaten Situationen souverän aufzutreten und überzeugend zu wirken.

ZIELGRUPPE

- Alle motivierten Führungskräfte, die ein offenes und konstruktives Urteil zu beruflichen und privaten Ausstrahlung ihrer Persönlichkeit suchen.
- Führungskräfte und Spezialisten, die erfahren wollen, mit welchen Tools sie ihre Persönlichkeit besser zum Einsatz bringen.
- Persönlichkeiten, die bedeutende Positionen anstreben.

Persönliche Neugier und Bereitschaft, sich selbst zu hinterfragen, sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme.

THEMENSCHWERPUNKTE

- Die eigene Persönlichkeits-Struktur und individuelle Verhaltensmuster erkennen
- Merkmale zum Führungs- und Leadership-Verhalten
- Mit den Führungsaufgaben wachsen
- Das Geheimnis positiver Ausstrahlung

- Selbstanalyse und Wahrnehmung durch Umfeld, Mitarbeiter, Vorgesetzte und Kunden
- Auftreten und Wirken erfolgreicher Führungskräfte
- Widersprüche und Unsicherheiten erkennen und bewältigen
- Mit Konflikten und Ängsten professionell umgehen
- Analyse und gezielter Einsatz der eigenen Stärken; eigene Schwächen erkennen und kompensieren
- Motivieren und Begeistern
- Verbesserung der Beziehungsqualitäten: Menschenkenntnis und Vertrauen
- Anerkennung und Respekt
- Verbale und non-verbale kommunikative Kompetenz sowie Signalwirkung an die Empfänger
- Tipps & Tricks zu Outfit und Ausstrahlung
- Gezielter Einsatz von Sprache, Rhetorik und Verhaltensmustern
- Wege zu mehr Gelassenheit
- Empfehlungen zum Abbau von Stress bei öffentlichen und privaten Auftritten

«Es waren drei gewonnene Tage. Super Trainer, super Gruppe.»

Jochen Diehl, KSB AG

«Sehr kompetente und freundliche Trainer. Viele Praxisbeispiele, überhaupt nicht langweilig. Gute Gruppengrösse.»

Gregor Sprinkmeier, KfW Bankengruppe

Daten

B7134	03. – 05.12. 2024	Zürich
B7115	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
B7125	23. – 25.06. 2025	Zürich
B7135	08. – 10.09. 2025	Zürich
B7145	01. – 03.12. 2025	Köln

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b71
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Die effektive Führungspersönlichkeit

Wirksame Führung zählt sich für das Unternehmen unmittelbar aus. Dieses 2-teilige Programm hilft, bestehende Stärken als Führungspersönlichkeit noch besser zur Geltung zu bringen.

KONZEPT

Sind gut geführte Unternehmen erfolgreicher als ihre Konkurrenten, denen es an überzeugenden Führungspersönlichkeiten und einer gelebten Führungskultur mangelt? Sind Führungskräfte, die sich nicht nur selbst kennen und mit sich im Reinen sind, sondern auch ihre Führungsleistung und das Unternehmen wirkungsvoll nach aussen vertreten können, effektiver als Führungskräfte, denen es am entsprechenden Auftreten fehlt? Die Antwort auf beide Fragen ist ein entschiedenes «Ja». Der Zusammenhang zwischen der Qualität des Managements und den Resultaten einer Unternehmung ist evident. Wirksame Führung ist eine Kompetenz, die zudem nicht einfach kopiert werden kann. Kein Wunder also, dass die Themen Leadership, Führungsverhalten und Führungspersönlichkeit in der Managementlehre einen ganz besonderen Stellenwert geniessen – mit der Folge, dass unzählige Gurus und Besserwisser uns vermeintliche Patentrezepte und fragwürdige Erfolgsmethoden aufzudrängen suchen. Führungskräfte sind gut beraten, sich nicht beirren zu lassen. Es gilt, zwischen Modetrends und fundiertem, gesichertem Wissen zu unterscheiden. Und es gilt, empirisch belegte Erkenntnisse der Führungslehre mit der eigenen Führungspersönlichkeit und Führungssituation abzustimmen. Was für die eine Führungskraft sinnvoll ist, kann für die nächste völlig kontraproduktiv sein. Führung muss authentisch sein und den individuellen Fähigkeiten, den eigenen Werten und der spezifischen Persönlichkeit entsprechen. Unser Programm «Die effektive Führungspersönlichkeit» wird Sie daher nicht mit «Theoriekonserven» zuschütten. Wir werden Sie vielmehr dabei unterstützen, Ihre individuellen Stärken als Führungspersönlichkeit noch besser und wirkungsvoller zum Einsatz zu bringen.

AUFBAU

Das Programm konzentriert sich auf zwei Kompetenzbereiche, die gezielt trainiert werden:

- **Effektivität, Persönlichkeit und Aussenwirkung (Teil 1):** Andere als souveräne und effektive Führungspersönlichkeit überzeugen, die eigenen Leistungen wie auch die des eigenen Teams wirkungsvoller nach Aussen darstellen und sich so langfristig besser durchsetzen
- **Führungsverhalten und Leadership (Teil 2):** dank effektiv eingesetzter Führungsqualitäten den eigenen Beitrag zum Ganzen optimieren und nachhaltige Resultate im Geschäftsalltag wie auch in Zeiten des Wandels erzielen

NUTZEN

Gute Führung zielt darauf ab, das, was konzeptionell in Form von Strategien, Vorgaben und Zielen geplant ist, Wirklichkeit werden zu lassen. Das klingt in der Theorie einfach, erfordert in der Praxis aber eine überzeugende Persönlichkeit, eine Prise leistungsbezogenes «Eigenmarketing», hohe Sozialkompetenz und gekonntes Führungsverhalten. Dieses Leadership-Programm zeigt Ihnen,

- wie Sie Ihre Stärken in unterschiedlichen Führungssituationen gekonnt einsetzen und nach aussen eindrucksvoll darstellen
- wie Sie in beruflichen und privaten Situationen souverän auftreten und überzeugend wirken, um so die eigenen wie auch die Unternehmensinteressen besser durchzusetzen
- wie Sie dank der Erkenntnisse aus der Führungslehre «Führung» als eine persönliche Kompetenz weiter ausbauen

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind Führungskräfte, Praktiker und Manager,

- die ihre Persönlichkeitsstärken gezielt weiterentwickeln möchten
- die neue Impulse zu den Themen Persönlichkeit, Führungsverhalten und Leadership erhalten und die so gewonnenen Erkenntnisse gezielt einsetzen wollen
- die ihre Motivations- und Umsetzungskraft optimieren wollen und den Schlüssel hierzu in ihrer Persönlichkeit, im überzeugenden Auftreten und dem souveränen Beherrschen des Führungshandwerks sehen
- die das Ziel haben, ihre persönliche Wirkung dank theoretischer und praktischer Kompetenz in der Selbst-, Mitarbeiter- und Teamführung zu trainieren und zu optimieren

THEMENSCHWERPUNKTE

Die überzeugende Führungspersönlichkeit

Die Persönlichkeit einer Führungskraft ist für den langfristigen Führungserfolg entscheidend. Eine erfolgreiche Führungskraft kennt sich selbst und ist in der Lage, durch widerspruchsfreies und situativ angemessenes Verhalten die eigenen Mitarbeiter, aber auch Kunden und Vorgesetzten zu überzeugen.

- Das eigene Ich kennen – Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Merkmale effektiver Führungspersönlichkeiten
- Persönlichkeit und Menschenkenntnis
- Ausstrahlung, Authentizität, Charisma
- Souveränität in schwierigen Situationen
- Techniken des Überzeugens

Eigene Stärken erkennen, Schwächen neutralisieren

Wer beruflich erfolgreich sein will, sollte seine Schwächen kennen und akzeptieren, dafür aber seine Stärken konsequent ausbauen und einsetzen. Erfolgreiche Führungskräfte sind Experten im Aufspüren, Entwickeln und Nutzen ihrer persönlichen Stärken. Wir bieten Instrumente und Techniken, mit denen Sie Ihr persönliches Stärkenprofil erstellen und auf

dieser Basis noch mehr Führungssouveränität entwickeln können.

- Das persönliche Stärkenprofil
- Die eigenen Stärken ausbauen und gekonnt zur Geltung bringen
- Der eigene Lernstil
- Eigene Führungsdefizite erkennen
- Selbstbewusstes Akzeptieren der eigenen Unvollkommenheit
- Alternative Wege zur Neutralisierung eigener Schwächen
- Resilienz und Work-Life-Balance

Der persönliche Führungsstil – Erkenntnisse der Führungslehre

Jede Führungskraft entwickelt im Laufe der Zeit ihren persönlichen Führungsstil, der mehr und mehr zur Selbstverständlichkeit wird. Umso wichtiger und interessanter ist es, diesen in regelmässigen Abständen zu hinterfragen und mit den neuesten Erkenntnissen der Führungslehre abzugleichen.

- Das persönliche Führungsleitbild
- Der Einfluss der eigenen Führungspersönlichkeit auf den Führungsstil
- Führungsstile zwischen Aufgaben- und Mitarbeiterorientierung
- Situativ richtig führen
- Die Bedeutung der eigenen Persönlichkeit für Motivation, Konfliktentstehung und -lösung

Leadership: Fokussierung auf Resultate

Andere für gemeinsame Ziele begeistern. Visionen vermitteln, daraus ehrgeizige Ziele ableiten und sicherstellen, dass das Feuer der Begeisterung im Geschäftsalltag nicht erlischt. Selbst Impulse geben. Überzeugen, unterstützen, notfalls selbst Hand anlegen. Mensch und Vorbild sein. Und dabei nie aus den Augen verlieren, was zählt: Resultate. Wir zeigen, wie Sie diese Leaderqualitäten entwickeln und/oder vertiefen können.

- Moderne Führungsansätze und Führungsmodelle
- Grundlagen und Gesetzmässigkeiten von Macht und Führung
- Effektive Führung: das Ganze im Auge behalten
- Leistung fördern, gezielt Leistungsanreize setzen

Effektives Führungsverhalten im Geschäftsalltag

Leadership zeigt sich nicht zuletzt im Geschäftsalltag: in der Fähigkeit, unterschiedlichen Führungssituationen souverän zu begegnen. Darin, wie Vertrauen als Kulturelement aufgebaut und gepflegt wird. Darin, wie kommuniziert wird und wie lösungsorientiertes Verhandeln in Meetings, Sitzungen und Verhandlungssituationen praktiziert wird. In der Kunst, zuzuhören, die richtigen Fragen zu stellen, Lob auszusprechen oder eine Verhaltensänderung einzufordern.

- Agilität in der Führung
- Ideen entwickeln, für Veränderung begeistern
- Gekonnt entscheiden und überzeugend kommunizieren
- Verstimmungen oder Konflikte auflösen
- Mitarbeiter nachhaltig motivieren, Teams bilden

Daten

B6644	1. Teil: 03. – 05.12. 2024	Zürich
	2. Teil: 09. – 12.12. 2024	St. Gallen
B6654	1. Teil: 03. – 05.12. 2024	Zürich
	2. Teil: 24. – 27.02. 2025	Brunnen/Luzern
B6615	1. Teil: 24. – 26.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
B6625	1. Teil: 23. – 25.06. 2025	Zürich
	2. Teil: 07. – 10.07. 2025	Bregenz
B6635	1. Teil: 08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil: 15. – 18.09. 2025	Stuttgart
B6645	1. Teil: 08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil: 17. – 20.11. 2025	Zürich
B6655	1. Teil: 01. – 03.12. 2025	Köln
	2. Teil: 08. – 11.12. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b66
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Auf Wunsch können Sie den 1. Teil und 2. Teil individuell kombinieren: Zum Beispiel 1. Teil im Sommer und 2. Teil im Herbst oder Folgejahr.

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.

Souveränität in Auftreten, Kommunikation & Verhandlung

Holen Sie sich den letzten Schliff für gekonntes Auftreten, überzeugende Kommunikation und souveräne Führung. 3 x 3 Tage.

KONZEPT

Jedes Unternehmen hat sie, jeder kennt sie und viele Führungskräfte erkennen sich selbst in ihnen: Mitarbeiter, die brillante Ideen und Gedanken haben, die sie aber nicht «verkaufen» können, da niemand im Unternehmen auf den Zug aufspringt. Meist fehlt es an Überzeugungskraft, die neben überzeugenden Argumenten auf Souveränität im Auftreten, in der Gesprächsführung und der Kommunikation beruht. In diesem 3x3-tägigen Programm arbeiten die Teilnehmenden genau an diesen Themen, so dass sie nach den 9 Tagen mit einer deutlich erweiterten Schatzkiste an Tools zurück in ihr Unternehmen kommen. Und mit neutralem, konstruktiven Feedback, das man im Unternehmensalltag selten erhält.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die den letzten Schliff für den Aufstieg in höhere Management Positionen suchen und erfahren wollen, wie sie ihre Persönlichkeit zum Einsatz bringen
- Praktiker und aufstrebende Fachkräfte, die Tools des erfolgreichen Auftretens und Überzeugens trainieren wollen
- Fach- und Führungskräfte, die Führungsherausforderungen souverän begegnen wollen

Allen Teilnehmern ist gemeinsam, dass sie dabei grössten Wert auf rasche und effektive Umsetzung des Gelernten legen. Da die Gruppengrösse in beiden Teilen begrenzt ist, empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung.

THEMEN

Gewinnendes Auftreten, Glaubwürdigkeit ausstrahlen

- Was Authentizität bedeutet und warum sie so aktuell ist
- Glaubwürdig führen
- Auftreten im Normalzustand, Auftreten in Stresssituationen
- Analyse der persönlichen Stärken und Schwächen

Persönlichkeit und Ausstrahlung

- Der erste Eindruck: Warum er so wichtig ist
- Selbstanalyse und Wahrnehmung durch das Umfeld
- Charisma
- Körpersprache, Mimik und Haltung
- Nachhaltige Überzeugungskraft

Der souveräne Umgang mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden

- Die Bedeutung des Kontextes
- Von der Person zur Persönlichkeit
- Widersprüche und Unsicherheiten erkennen und bewältigen
- Erfolgreicher Umgang mit Konflikten

Wirkungsvolle Kommunikation und Verhandlung

- Der erste Kontakt, die richtige Wortwahl
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen und Verhandlungen
- Gekonnt präsentieren
- Schwierige Gespräche
- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Stolpersteine, die es zu vermeiden gilt
- Beziehungen zu Dritten, Netzwerke bilden
- Motivieren und begeistern
- Win-Win Beziehungen aufbauen, Konflikte als Chance
- Kommunikation und Führung

Rhetorik

- Rhetorik als Handwerk
- Weshalb Rhetorik der Schlüssel zum Erfolg einer Führungskraft ist
- Vorträge, Reden, kurze Repliken
- Ausdrucksweise im Beruf und im Privatleben verbessern
- Mit Lampenfieber umgehen
- Aufbau, Gestaltung und Durchführung einer Rede und eines Vortrags
- Personal Branding – die Führungskraft als Marke
- Das Resultat: andere überzeugen und begeistern

Daten

B7434	1. Teil:	03. – 05.12. 2024	Zürich
	2. Teil:	16. – 18.12. 2024	St. Gallen
	3. Teil:	03. – 05.02. 2025	St. Gallen
B7415	1. Teil:	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	19. – 21.05. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	23. – 25.06. 2025	Stuttgart
B7425	1. Teil:	23. – 25.06. 2025	Zürich
	2. Teil:	15. – 17.09. 2025	Bregenz
	3. Teil:	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B7435	1. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil:	15. – 17.09. 2025	Bregenz
	3. Teil:	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B7445	1. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil:	26. – 28.11. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	08. – 10.12. 2025	München

Seminardauer: **3 x 3 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b74
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Verhandlungs- & Kommunikationsstärke

Gute Kommunikation ist unentbehrlicher Schlüssel zum Erfolg. In diesem 3-tägigen Intensiv-Seminar erlernen und trainieren Sie anhand vieler praktischer Übungen die Techniken gekonnter Kommunikation und überzeugenden Verhandelns, intern wie extern.

KONZEPT

Wer gut kommuniziert, ist erfolgreicher. Dies gilt für den Verkaufsleiter, der durch Verhandlungsgeschick seine Ziele erreicht; für die Projektleiterin, die ohne hierarchische Macht andere überzeugt: Es gilt im Umgang mit schwierigen Kunden, zweifelnden Mitarbeitenden, skeptischen Chefs oder Kolleginnen aus anderen Bereichen: Verhandlungs- und Kommunikationsstärke ist ein unentbehrlicher Schlüssel zum Erfolg.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die systematisch, interaktiv und theoretisch fundiert ihre Verhandlungs-, Verkaufs- und Kommunikations-Kompetenz überprüfen und trainieren wollen
- Führungskräfte, die ihre argumentative Überzeugungskraft und Konfliktfähigkeit schärfen wollen
- Verkaufs- und Vertriebsleiter/innen, die ihre Kompetenz im erfolgreichen Verhandeln mit Kunden, Key Accounts, aber auch im eigenen Unternehmen erweitern wollen
- Verantwortliche für die Kommunikation und Verhandlungskompetenz aktiv vertiefen und trainieren wollen

THEMEN

Kommunikation im Führungsalltag – überzeugende Strategien

- Die Psychologie menschlicher Kommunikation
- Eine Konversation starten
- Die Kunst des aktiven Zuhörens
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen und Verhandlungen
- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Glaubwürdigkeit in kritischen Gesprächssituationen
- Die Bedeutung von Körpersprache

Erfolgreiches Verhandeln: Erprobte Prinzipien

- Jede Verhandlung ist einzigartig!
- Warum Geduld so wichtig ist
- Die Bedeutung von Informationen
- Versprechen einhalten

Mentale Vorbereitung als Schlüssel zum Verhandlungserfolg

- Sich selbst für Verhandlungserfolge motivieren
- Den Verhandlungspartner genau kennen
- Klare Ziele setzen, Optionen erweitern

Überzeugend verhandeln, Verhandlungstechniken gezielt einsetzen

- Argumentative Kompetenz im Verhandlungsprozess
- Die Auseinandersetzung um geschäftliche Vorteile taktisch richtig führen
- Verhandlungschancen erkennen, Verhandlungskrisen meistern
- Hart verhandeln, wo nötig

Das Resultat: Verhandlungs- und Verkaufserfolg

- Aus Interessenskonflikten Win-Win-Situationen machen
- Ein verbessertes Verhältnis zwischen den Parteien
- Umsetzbare und effiziente Übereinkunft
- Grundlage für langfristige Zusammenarbeit

«Ausserordentlich, insbesondere die persönlichen Feedbacks.»

Kerstin Steinhauer, Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH

«Sehr grosser Nutzwert für die Praxis und für die persönliche Weiterentwicklung.»

Carsten Duddek, Hyundai Motor Deutschland GmbH

«Erfrischend, inspirierend.»

H. K., Birkenstock GmbH & Co. KG

Daten

B7544	16. – 18.12. 2024	St. Gallen
B7515	10. – 12.03. 2025	Köln
B7525	23. – 25.06. 2025	Stuttgart
B7535	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B7545	08. – 10.12. 2025	München

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b75
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Boston Rhetorik- & Kommunikationsprogramm

Mit Worten fesseln, im Dialog für sich einnehmen, in Verhandlungen überzeugen: das können Sie auch! Mit unserem zweiteiligen Intensiv-Programm rund um Rhetorik und Gesprächsführung meistern Sie souverän jede Kommunikationssituation – und erreichen, was Sie wollen! 2 × 3 Tage.

KONZEPT

Am Anfang war das Wort – und am Ende häufig Langeweile. Oder schlimmer: Misstrauen, Unzufriedenheit, Misserfolge. Egal, ob Vortrag, Mitarbeitergespräch oder Verhandlung – ein ungeeigneter rhetorischer Einstieg hat schon manche wichtige kommunikative Begegnung von vornherein zum Scheitern verurteilt. Denn für fast jede Kommunikationssituation gilt: der erste Satz und erste Eindruck entscheiden – sie müssen den Zuhörer fesseln, für sich einnehmen und Lust auf mehr machen. Ein Mehr, das im besten Fall genauso spannend, überraschend und überzeugend ist wie der «Ear-Catcher» zu Beginn. Zauberei? Nein – Redekunst ist erlernbar! Rhetorik und Kommunikationslehre haben seit der Antike ein ganzes Arsenal an Techniken entwickelt, die dazu führen, dass man Ihnen einfach zuhören muss – und will. Doch überzeugende Gesprächsführung verlangt noch mehr: Rhetorik muss durch gekonnte Verhandlungs- und Kommunikationstechniken ergänzt werden – damit Sie nicht nur brillant formulieren, sondern auch erreichen, was Sie wollen! Wir zeigen in diesem zweiteiligen Programm, wie das geht.

Im ersten Programmteil erfahren Sie, wie Sie das «Führungsinstrument Sprache» in unterschiedlichsten Zusammenhängen gekonnt und wirkungsvoll einsetzen. Der zweite Teil vermittelt soziale und kommunikative Kompetenz für alle wichtigen Führungssituationen – von der harten Verhandlung über den Verkauf bis zum Mitarbeitergespräch. Die Reihenfolge von Teil 1 und Teil 2 kann variieren.

ZIELGRUPPE

Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind:

- Führungskräfte für die Redekunst, Schlagfertigkeit und gute Kommunikation einen hohen Stellenwert haben
- Leistungsträger, deren Geschäftsalltag zu einem grossen Teil aus Kommunizieren, Verhandeln und Überzeugen besteht
- Führungskräfte, die ihre Fähigkeiten im Sprechen, Reagieren, Überzeugen, Verhandeln, Verkaufen und Motivieren in Zukunft stärker zum Einsatz bringen wollen
- Personen, die Techniken des Durchsetzens trainieren wollen

NUTZEN

Nach der Teilnahme am «Boston Rhetorik- & Kommunikationsprogramm» werden Sie

- die Gesetzmässigkeiten überzeugender Kommunikation kennen und anwenden können
- schnell, angemessen und intelligent kontern können
- gekonnt Nein sagen können
- überzeugend präsentieren können
- auch schwierige Gesprächssituationen erfolgreich meistern
- Ihr Unternehmen in wichtigen Situationen überzeugend repräsentieren
- Verhandlungen erfolgreich abschliessen können

METHODIK

Die Inhaltsvermittlung erfolgt nach dem Grundsatz «Learning by doing» anhand aktiver Lehr- und Lernmethoden, die alternierend und situativ zum Einsatz kommen: Erkenntnissen aus Psychologie und Rhetorik werden ergänzt durch gesteuerte Lehrgespräche, Rollenspiele, Fallstudien, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen zum Einsatz von Tools, Best Practices-Beispiele und moderierten Erfahrungsaustausch. Insbesondere das aktive Training typischer Situationen, die im Seminar nachgestellt garantiert werden, garantiert grösste Praxisnähe und hohen Anwendungsnutzen. Optimaler Wissenstransfer, hoher Trainingserfolg und die Möglichkeit individueller Hilfestellung sind durch die Begrenzung der Teilnehmerzahl gewährleistet. Wir empfehlen daher eine frühzeitige Anmeldung.

THEMEN

Sprache als Führungsinstrument

Erfolgreiche Führungskräfte arbeiten ein Leben lang an ihrer persönlichen Wirkung – kommunikative Kompetenz gehört dazu!

- Sprache und nonverbaler Ausdruck als Führungsinstrumente
- Es kommt nicht nur darauf an, was man sagt, sondern wie man es sagt: Kommunikation als persönlicher Imagefaktor im Unternehmen
- Grundregeln der Kommunikation: die zentralen Gesetze wirkungsvoller Gesprächsführung
- Warum steigert bessere Kommunikation die Führungsleistung?
- Kommunikation macht den Unterschied: Wichtige Führungssituationen von der überzeugenden Präsentation bis zur erfolgreichen Verhandlung

Schlagfertig sprechen und antworten

- Gesetzmässigkeiten wirkungsvollen Sprechens erkennen und anwenden
- Regeln und Techniken erfolgreicher Vorträge und Präsentationen
- Wie funktioniert Schlagfertigkeit?
- Kommunikationstechniken einsetzen und verfeinern
- Schlagfertigkeit in konkreten beruflichen Situationen

Gekonnte Rhetorik

- Die Kunst, mittels guter Rhetorik eigene Ziele besser zu erreichen
- Rhetorik ist Handwerk – Handwerk ist erlernbar
- Abbau von Redehemmungen
- Rhetorische Techniken: Funktionsweise und Training

Der Auftritt vor Publikum

- Konkrete Vorbereitung
- Präsentation, Interview oder Rede – worauf es ankommt
- Begeistern: Storytelling und Infotainment

Besser auftreten, besser wirken

- Persönliches Auftreten und Wirken
- Die überzeugende Präsentation
- Wie wirke ich, wie will ich wirken? Den persönlichen Optimierungsbedarf erkennen

Kommunikation im Arbeitsalltag

- Soziale Kompetenz in der Kommunikation
- Sagen, was gemeint ist
- Schwierige Gespräche mit Mitarbeitern

Mitarbeitergespräche

- Ziel-, Förder-, Qualifikations- und Kritikgespräche führen
- Leistung und Verhalten einfordern
- Schwelende Probleme thematisieren, um Vertrauen zu bewahren

Konfliktmanagement

- Anpacken statt verdrängen: Umgang mit unangenehmen Themen und Situationen
- Konfliktmanagement in der Praxis

Erfolgreich verkaufen

- Wie Verkaufsgespräche funktionieren
- Der hohe Stellenwert von Emotionen im Verkauf
- Erfolgreich abschliessen

Wirkungsvolles Verhandeln

- Erprobte Prinzipien der Verhandlungstechnik
- Gekonntes Verhandeln
- Geschäftliche Vorteile durch Verhandlungsstärke
- Techniken für noch mehr Verhandlungserfolg

Daten

B7834	1. Teil: 25. – 27.11. 2024	Stuttgart
	2. Teil: 16. – 18.12. 2024	St. Gallen
B7844	1. Teil: 25. – 27.11. 2024	Stuttgart
	2. Teil: 10. – 12.03. 2025	Köln
B7815	1. Teil: 03. – 05.02. 2025	St. Gallen
	2. Teil: 10. – 12.03. 2025	Köln
B7825	1. Teil: 19. – 21.05. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Stuttgart
B7835	1. Teil: 15. – 17.09. 2025	Bregenz
	2. Teil: 29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B7845	1. Teil: 26. – 28.11. 2025	St. Gallen
	2. Teil: 08. – 10.12. 2025	München

Seminardauer: **3 + 3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 6.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b78
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Auf Wunsch können Sie den 1. Teil und 2. Teil individuell kombinieren: Zum Beispiel 1. Teil im Sommer und 2. Teil im Herbst oder Folgejahr.

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.

Mini-MBA Programm in Persönlichkeit, Souveränität & Kommunikation

Mit Persönlichkeit begeistern, durch Führungskompetenz motivieren und mit Rhetorik überzeugen. Mit sofortigem Umsetzungsnutzen. 10 Tage.

KONZEPT

Jede Führungskraft hat einen eigenen, individuellen Führungsstil. Er ist das Resultat der eigenen Persönlichkeit, der gemachten Erfahrungen und der Führungsrolle, die zur Position und zum Aufgabenumfeld gehören. Den richtigen Führungsstil für sich selber weiter zu entwickeln bedeutet Arbeit. Die eigene Führungssituation muss regelmässig überprüft werden: Erkennen der eigenen Stärken im Führungsverhalten, gezieltes Einsetzen der Stärken in Führungssituationen und Optimierung der persönlichen Sozialkompetenz. Genau hier setzt das Führungsprogramm an: Es sensibilisiert für Handlungsbedarf. Es zeigt die eigene Stärke im Auftreten auf. Mit Fokus auf die eigene Führungspersönlichkeit. Es bietet Instrumente und Methoden, um Ihren persönlichen Führungsstil zu überprüfen und die Kommunikation zu verbessern und Optimierungspotenziale zu nutzen.

AUFBAU

10-tägiges Programm mit dem Ziel, mit Persönlichkeit zu begeistern, durch Führungskompetenz zu motivieren und mit Kommunikation und Rhetorik zu überzeugen.

ZIELGRUPPE

Besonders geeignet für Führungskräfte, welche bereits über erste Führungserfahrung verfügen und die gewonnenen Erkenntnisse direkt im Führungsalltag einsetzen wollen. Oder für Führungskräfte, welche vor der Übernahme einer neuen Führungsaufgabe eine Standortbestimmung und neue Impulse suchen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Mit Persönlichkeit begeistern

- Was gewinnendes Auftreten beinhaltet
- Analyse des eigenen Persönlichkeitsprofils
- Übereinstimmende Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Die Bedeutung von Persönlichkeit und Situation

Verhaltensmuster im Führungsprozess

- Erkenntnisse der modernen Führungslehre
- Führungsverhalten in spezifischen Führungssituationen
- Auswirkungen des eigenen Führungsverhaltens auf das persönliche Umfeld, auf Kollegen, Mitarbeiter, Chefs

Stärken im Führungsverhalten

- Erkennen der eigenen Stärken und Schwächen
- Auf Stärken aufbauen, Stärken weiter entwickeln
- Wie werde ich als Führungskraft wahr genommen?
- Erkennen von Optimierungspotenzialen

Die Stärken effektiv zum Einsatz bringen

- Welche Situationen erfordern welche Stärken?
- Umgang mit persönlichen Ressourcen
- Erkennen, wann welche Stärken gefragt sind
- Training unterschiedlicher Führungsbeispiele

Optimierung der persönlichen Sozialkompetenz

- Soziale und emotionale Kompetenz
- Die persönliche Wirkung auf Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzte optimieren
- Auswirkungen auf den persönlichen Führungsstil

Führungsstil und Führungsleistung

- Den persönlichen Führungsstil weiter entwickeln
- Situativ richtig führen: unterschiedliche Rollen in unterschiedlichen Führungssituationen

Mit Kommunikationsfähigkeit und Rhetorik überzeugen

- Die Bedeutung von Kommunikation für Führungskräfte
- Die Psychologie menschlicher Kommunikation
- Spezielle Einsatzgebiete von Kommunikation im Führungsalltag: Reden halten, Konfliktlösungen und Verhandlungen

Daten

B9534	1. Teil:	03. – 05.12. 2024	Zürich
	2. Teil:	09. – 12.12. 2024	St. Gallen
	3. Teil:	16. – 18.12. 2024	St. Gallen
B9544	1. Teil:	03. – 05.12. 2024	Zürich
	2. Teil:	24. – 27.02. 2025	Brunnen/Luzern
	3. Teil:	10. – 12.03. 2025	Köln
B9515	1. Teil:	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil:	07. – 10.04. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	23. – 25.06. 2025	Stuttgart
B9525	1. Teil:	23. – 25.06. 2025	Zürich
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	Bregenz
	3. Teil:	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B9535	1. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil:	15. – 18.09. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B9545	1. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil:	17. – 20.11. 2025	Zürich
	3. Teil:	08. – 10.12. 2025	München

Seminardauer: **10 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 9.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b95
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Peak Performance für Führungskräfte

Der gezielte und umfassende Umgang mit den persönlichen Ressourcen ist entscheidend, um langfristig als Führungspersönlichkeit leistungsfähig und motiviert zu bleiben. Dies gilt für Mitarbeitende, für das Umfeld und für die eigene Person. Wir zeigen wie. 7 Tage.

KONZEPT

Führungskräfte, Projektleiter und Spezialisten sind ständig unter «Dampf». Sie erbringen die volle Leistung. Jeden Tag. Oft auch am Wochenende, man erwartet ständige Erreichbarkeit. Man ist präsent, weil der Job es erfordert. Und man tut es gern, die Resultate lassen sich sehen. Aber man weiss, dass es nicht lange gut gehen kann. Lernen Sie deshalb, Ihre persönlichen Ressourcen wirksamer zu nutzen, Ihre Gelassenheit und Souveränität auszubauen und zu stärken. Denn physisch und psychisch starke Persönlichkeiten halten diesem Druck stand, sie nutzen die eigenen Ressourcen wirksam und wissen, wie man Führungs-Tools einsetzt. Oft jahrelang. Sie verstehen es, sich effektiv zu organisieren, zu motivieren und den „inneren Akku“ rechtzeitig aufzuladen. Gepaart mit der richtigen Einstellung und Erfolgserlebnissen schöpfen sie mit ihrem Team die Kraft, die Leistungsspirale weiter nach oben zu drehen, die eigene Produktivität zu steigern und gleichzeitig für richtigen Einsatz ihres Teams zu sorgen.

ZIELGRUPPE

Zum Teilnehmerkreis gehören: Führungskräfte, Fachkräfte und Spezialisten mit Führungserfahrung sowie Praktiker aus allen Funktionen und Hierarchieebenen.

NUTZEN

- Sie erlernen Methoden aus den Bereichen Führungspersönlichkeit, Leadership, Kommunikation und Selbststeuerung, um ihre Leistungsfähigkeit auszubauen
- Sie lernen Ihre Stärken kennen und bauen diese konsequent aus
- Sie lernen, unter Druck gelassen bleiben, Stress abzubauen sowie persönliche und Firmenziele in Einklang zu bringen

THEMENSCHWERPUNKTE

Führungspersönlichkeit und Effektivität

- Leistung und Erfolg beginnen bei der Selbstführung
- Selbsterkenntnis, Selbstverantwortung und Klarheit als Basis für erfolgreiche Führung
- Der eigene Arbeitsstil, Selbstorganisation und die eigenen Ressourcen
- Ansätze für wirkungsvolle Kommunikation, der richtige Umgang mit Anspannung

Souveränität und Fokus

- Die unterschiedlichen Facetten der eigenen Persönlichkeit
- Selbst- und Fremdeinschätzung
- Der Zusammenhang von Persönlichkeit und Wirkungsgrad
- Mehr Durchsetzungskraft, Selbstsicherheit und Willenskraft

Work-Life Balance und Gesundheit

- Überprüfung der persönlichen Lebensvision
- Die Grundvoraussetzungen für Hochleistung: Gesundheit
- Sich und andere gesund führen

Rhetorik und Kommunikation

- Wirkungsvoll kommunizieren
- Wirkung durch Auftreten und Körpersprache

Resilienz, mentale Stärke und Gelassenheit

- Innere Stärke, Flexibilität und Agilität ausbauen
- Der individuell richtige Umgang mit Dauerstress
- Gelassenheit in Belastungs- und Krisensituationen
- Realistischer Optimismus und Zielgerichtetheit

Ein starkes Team entwickeln

- Modernes Führungsverhalten und passende Führungsmethodik
- High Performance Coaching
- Wirksam Mitarbeiter führen

Daten

B7934	1. Teil: 09. – 12.12. 2024	St. Gallen
	2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Luzern
B7915	1. Teil: 24. – 27.02. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Luzern
B7925	1. Teil: 07. – 10.04. 2025	St. Gallen
	2. Teil: 16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
B7935	1. Teil: 07. – 10.07. 2025	Bregenz
	2. Teil: 15. – 17.09. 2025	Frankfurt
B7945	1. Teil: 15. – 18.09. 2025	Stuttgart
	2. Teil: 24. – 26.11. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **4 + 3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b79
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Auf Wunsch können Sie den 1. Teil und 2. Teil individuell kombinieren: Zum Beispiel 1. Teil im Sommer und 2. Teil im Herbst oder Folgejahr.

Rhetorik Seminar für Führungskräfte

Andere rhetorisch mitreißen, in Gesprächen souverän agieren, nie mehr um eine Antwort verlegen sein: das schaffen Sie mit unserem 3-tägigen Intensivseminar für alle, die beruflich rhetorisch begeistern müssen oder einfach nur schlagfertiger werden wollen.

KONZEPT

Sagen Sie immer, was Sie meinen? Und sagen Sie es so, dass man Ihnen einfach zuhören muss? Sind Sie nie um eine Antwort verlegen, können Sie so kontern, dass Sie die Lacher auf Ihrer Seite haben? Sie können es! Denn Rhetorik und Schlagfertigkeit kann man lernen. Von der Präsentation bis zum Vier-Augen Gespräch: Wer andere für seine Ideen gewinnen, mit seinen Argumenten überzeugen und zu Höchstleistungen motivieren will, darf nicht nur Fakten liefern. Auf die „Verpackung“ kommt es an! Präsentation, Geist und Witz, Authentizität und Verständlichkeit: Gekonnte Rhetorik hilft Ihnen, die eigenen Interessen auf sachliche Art durchzusetzen; sie ist in den vielen täglichen Situationen des Berufslebens – aber auch exponierten Momenten – ein Schlüssel zu persönlichem Erfolg. Wir zeigen Ihnen in diesem 3-tägigen Seminar, wie Sie noch besser und wirkungsvoller kommunizieren können – dank Rhetorik, Präsentationsfähigkeit und Schlagfertigkeit.

NUTZEN

Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind:

- Führungskräfte, die andere rhetorisch überzeugen müssen
- Personen, die repräsentative Aufgaben inne haben und für die Redekunst einen hohen Stellenwert einnimmt
- Verantwortliche aus allen Bereichen, die etwas zu sagen haben und durch sicheres Reden überzeugen wollen.

METHODIK

Wissen allein genügt nicht – ganz besonders im zwischenmenschlichen Bereich. Deshalb werden alle Methoden, die Sie in diesem Seminar mit Workshopcharakter kennenlernen, anhand von Rollenspielen, Präsentationssituationen und Übungen intensiv eingeübt. Um optimalen Wissenstransfer, hohen Trainingserfolg und die Möglichkeit individueller Hilfestellung zu gewährleisten, ist die Anzahl der Teilnehmenden beschränkt. Wir empfehlen daher eine frühzeitige Anmeldung.

THEMEN

Die Macht der Sprache

- Redekunst als Basis erfolgreicher Führung
- Sprache und Verständlichkeit
- Wege zu Aufmerksamkeit, Spannung, Akzeptanz und Sympathie
- Was kann Rhetorik bewirken, wo liegen ihre Grenzen?

Rede, Interview oder Präsentation? Regeln für gute Redner

- Die Sach- und Beziehungsebene in der Kommunikation
- Gekonnter Aufbau von Reden und Vorträgen
- Aufbau, Gestaltung und Durchführung einer Rede und eines Vortrags
- Dramaturgie und bewusst gewählte Rhetorik
- Der richtige Umgang mit Medien

Besser auftreten, überzeugend wirken

- Sicherheit ausstrahlen: Methoden, die sofort wirken
- Der erste Eindruck zählt: Dimensionen menschlicher Beurteilung beim Erstkontakt
- Eine positive Stimmung erzielen
- Lampenfieber und Unsicherheiten in den Griff bekommen

Rhetorik und Schlagfertigkeit:

Auf Angriffe richtig reagieren

- Die Motive des Gesprächspartners verstehen
- Witzig und humorvoll reagieren
- Verbale Angriffe richtig kontern
- Überzeugen statt rechtfertigen

«Ausgezeichnet und sehr hilfreich, um im beruflichen bzw. privaten Umfeld eingesetzt zu werden.»

M. D., TÜV International GmbH

«Sehr gut. Insbesondere der massvolle Einsatz neuer Techniken in Verbindung mit konkreten Verbesserungsanregungen und eigenem Erleben haben mich deutlich weitergebracht.»

T. P., FEREAL AG

Daten

B8934	25. – 27.11. 2024	Stuttgart
B8915	03. – 05.02. 2025	St. Gallen
B8925	19. – 21.05. 2025	Stuttgart
B8935	15. – 17.09. 2025	Bregenz
B8945	26. – 28.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b89
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

PROGRAMME FÜR KEY TALENTS & EMERGING LEADERS



- 78 General Management in der Praxis
- 79 Strategieprogramm für den Führungsnachwuchs
- 80 Young Leader Programm
- 82 General Management Programm für Emerging Leaders
- 84 Junior Leadership Programm
- 86 Führungsprogramm für Emerging Leaders

General Management in der Praxis

Ganzheitliche Sicht im Mittelmanagement. Unternehmerischer Geschäftssinn und Ausrichtung auf Resultate für junge Leistungsträger. 4 Tage.

KONZEPT

Dieses ganzheitliche General Management Seminar aus «einem Guss» bietet eine komprimierte Gesamtschau resultatorientierten Managements. In dem 4-tägigen Seminar erfahren Sie in die Gesetzmässigkeiten und Erfolgsfaktoren für gutes und richtiges Management. Ein klarer, nachvollziehbarer Aufbau und strukturierte Vorgehensweisen zeichnen dieses Seminar aus. Zahlreiche Beispiele und wertvolle Instrumente aus der Praxis helfen Ihnen, das Erlernte auch für Ihr Unternehmen anzuwenden.

NUTZEN

- Sie überblicken ganzheitlich die Zusammenhänge der modernen Unternehmensführung
- Sie lernen, komplexe Situationen und Fragestellungen rasch zu erfassen und in praxiserprobte Lösungen zu überführen
- Sie verstehen, was zu tun ist, um sich auf Kunden und die Anforderungen des Marktes auszurichten
- Sie vervollständigen Ihr praktisches Management-Know-how und erhöhen Ihre persönliche Wirkung
- Sie lernen die Grundsätze erfolgreicher Umsetzungsarbeit und Resultaterzielung kennen

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, Stabsstelleninhaber, Assistenten der Geschäftsleitung und Juniors aus allen Bereichen
- Praktiker, Fachkräfte, Spezialisten und Projektleiter
- Ingenieure, Techniker, Juristen usw., die sich Management-Wissen über ihr Fachgebiet hinaus aneignen wollen
- High Potentials, Management Talente und Young Professionals
- Aufsteiger, die ganzheitliches Management-Wissen aus der Praxis benötigen
- Juniorchefs, die Verantwortung übernehmen

METHODIK

Das Seminar zeichnet sich durch eine lebendige, erlebnisorientierte und interaktive Art der Wissensvermittlung aus, die zugleich kompakt und pragmatisch ist.

THEMENSCHWERPUNKTE

Ganzheitliche Unternehmensführung, modernes General Management

- Das Unternehmen und sein Umfeld
- Oberste Unternehmensziele und deren Stellenwert
- Wie funktioniert richtiges Management, was sind Steuerungsfaktoren für Erfolg?

Auf Markt, Kunden und Verbraucher fokussieren

- Marktchancen erkennen, Märkte analysieren
- Neuen Kundennutzen im Team erarbeiten

Das Geschäftsmodell und seine Bestandteile

- Nutzenversprechen, Architektur der Wertschöpfung
- Ein Erfolg versprechendes Marktmodell entwerfen
- Der Einfluss von Internet und Digitalisierung

Strategisches Management

- Strategisches Management als Konzept
- Strategische Tools richtig einsetzen
- Business Development

Marketing, Vertrieb und Markterfolg

- Voraussetzungen für Markterfolg
- Marketing-Instrumente einsetzen

Finanzielle Führung – Ergebnisse messen und liefern

- Finanzielle Kennzahlen verstehen und planen
- Das Gewinnpotenzial eines Geschäfts verstehen

Führung als Teamplayer

- Kollegen und Mitarbeiter an Bord holen
- Strukturen und Prozesse verstehen

Problemlösungskompetenz, Implementierung

- Typische Projektfehler vermeiden
- Erfolgreiche und nachhaltige Implementierung

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B3815	04. – 07.03. 2025	München
B3825	23. – 26.06. 2025	St. Gallen
B3835	27. – 30.10. 2025	St. Gallen
B3845	08. – 11.12. 2025	Köln

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b38
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B3815-E	17. – 20.02. 2025	Köln
B3825-E	25. – 28.08. 2025	Davos

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 4.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b38
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Strategieprogramm für den Führungsnachwuchs

Wer selbst einen Beitrag an den Erfolg des Unternehmens erbringen will, muss die Strategien, Konzepte und Leitplanken von oben verstehen. Wer Impulse und Ideen einbringen soll, muss die Stossrichtung des Unternehmens kennen. Dies bedeutet: Strategisches Denken braucht es nicht nur im obersten Management. Bereits junge Führungskräfte, Spezialisten und Fachkräfte sollten die Gesetzmässigkeiten und Instrumente des Strategischen Managements kennen und im eigenen Bereich anwenden und umsetzen können. Dieses Programm fördert die Strategie-, Führungs- und Umsetzungskompetenz der Leistungsträger in den operativen Bereichen. 11 Tage.

KONZEPT

Je ausgeprägter das Strategieverständnis auch in den nachgelagerten Ebenen ist, desto reibungsloser gelingt die Implementierung vorgegebener Strategieziele im gesamten Unternehmen. Zudem verfügen gerade junge Führungskräfte, Nachwuchskräfte und Spezialisten durch ihre Nähe zum operativen Geschäft oft über Einsichten in Märkte, Wettbewerber oder Kundenbedürfnisse, mit denen sie zum entscheidenden Impulsgeber für die effektive Strategieentwicklung in Abteilungen, Business Units oder gar der Gesamtunternehmung werden können – sofern sie gelernt haben, diese Einsichten strategierelevant auszuwerten und zu kommunizieren. Wer an die Zukunft seines Unternehmens denkt, wird deshalb stets bestrebt sein, das Strategie-Potenzial seiner Mitarbeiter voll auszuschöpfen. Wir zeigen, wie das geht.

NUTZEN

Die Teilnehmenden überblicken die Gesamtzusammenhänge einer auf Zukunftssicherung und Gegenwartsoptimierung ausgerichteten, strategischen Unternehmensführung. Sie kennen die Erfolgsmechanismen und Tools des Strategischen Managements und sind in der Lage, dank Strategie-Know-How und Umsetzungskompetenz eigene Impulse und Beiträge zur Umsetzung strategischer Vorgaben zu leisten.

ZIELGRUPPE

- Jüngere Führungskräfte und Spezialisten, deren strategische Fähigkeiten entwickelt oder vertieft werden sollen
- Besonders förderungswürdige High Potentials, die ihren Beitrag zur Gesamtleistung des Unternehmens optimieren möchten
- Fachverantwortliche und Projektmanager/innen, die durch neu gewonnen Strategie- und Umsetzungskompetenz Dinge bewegen und Resultate bewirken wollen
- Junior Chefs, die auf die Unternehmensnachfolge vorbereitet werden sollen

AUFBAU

Teil 1: Strategie-Seminar
Teil 2: Training – Strategie: wie erarbeiten?
Teil 3: Seminar zur wirksamen Führung und erfolgreichen Implementierung

THEMENSCHWERPUNKTE

Strategie, Geschäftsmodell und Markterfolg

- Ganzheitliches strategisches Management
- Die Unternehmung und ihr Umfeld
- Das eigene Geschäftsmodell
- Strategische Tools anwenden
- Von der Analyse zur Synthese
- Strategie und Markterfolg

Strategieentwicklung in der Praxis

- Die wichtigsten Schritte in der Strategieentwicklung
- Strategische Optionen: Finden, Erarbeiten, Bewerten, Priorisieren
- Von der Analyse zur Synthese: Strategieformulierung
- Ziele und Messgrössen, finanzielle Aspekte des strategischen Managements
- Strategische Initiativen lancieren

Führung, Führungsverhalten

- Sich selbst erfolgreich führen
- Für Akzeptanz sorgen, Motivation
- Stolpersteine erkennen und umgehen
- Die Umsetzung beschleunigen

Daten

B4015	1. Teil:	04. – 07.03. 2025	München
	2. Teil:	30.06. – 02.07. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
B4025	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	30.06. – 02.07. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
B4035	1. Teil:	27. – 30.10. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	17. – 19.11. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	24. – 27.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **11 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 9.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b40

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Young Leader Programm

Von jungen Mitarbeitern, gerade auch Potenzialträgern, die neue Funktionen und Führungsaufgaben übernehmen sollen, wird viel erwartet. Um zum Unternehmenserfolg beizutragen und das eigene Potenzial realisieren, braucht es fundierte Kompetenzen in den Themen Führungspersönlichkeit, Mitarbeiterführung und Management. Dieses konzentrierte 11-tägige Programm unterstützt die Teilnehmenden dabei, diese Fähigkeiten zu entwickeln.

KONZEPT

Dank Personalentwicklung, Nachwuchsförderung und Karriereplanung verstehen es erfolgreiche Unternehmen heute, Nachwuchskräfte aktiv zu fördern. Dies hat zur Folge, dass heute auch schon jüngere Führungs- und Nachwuchskräfte mit sehr verantwortungsvollen Aufträgen, Projekten oder Managementfunktionen beauftragt werden. Es versteht sich von selbst, dass daraus neue Anforderungen an die Führungskompetenz, aber auch an das Führungsverhalten und Selbstmanagement resultieren. Gleichzeitig ändern sich auch die Erwartungen: es reicht nicht, zu warten, bis etwas angeordnet wird, sondern es geht darum dank eines ganzheitlichen Management Verständnisses selbst Ideen zu haben, Impulse zu setzen, Eigeninitiative zu entwickeln, Projekte auszuarbeiten und Entscheidungsanträge an Vorgesetzte und Chefs einzubringen und umzusetzen. Denn dies alles sind Voraussetzungen für einen positiven Verlauf Ihrer Karriere und weiteren spannenden Aufgaben. Gute Chefs mit hoher Leader-Kompetenz entwickeln und fördern ihre Mitarbeiter. Sie wissen, dass die Förderung von Führungsnachwuchs, das Entdecken von Talenten eine der vornehmsten Chefaufgaben ist. Chefs werden sogar zunehmend daran gemessen, ob es ihnen gelingt, aus Nachwuchskräften talentierte Mitarbeiter und aus diesen «High Potentials» «Young Leaders» zu formen. Der Weg vom Spezialisten und Nachwuchskraft hinein in eine Führungs-Position ist natürlich nicht ungefährlich. Sie verlassen die Komfortzone und stehen selbst im Zentrum des Geschehens. Damit werden Sie transparenter, angreifbarer und stehen im Spannungsfeld zwischen Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten. Es entsteht Ihr firmeninternes Image als Leader. Auf diesem Weg kann die Boston Business School Sie begleiten. Mit dem Young Leader Programm gehen Sie einen entscheidenden Schritt in die richtige Richtung. Sie bereiten Ihr zukünftiges berufliches Leben als ideenvolle, engagierte und umsetzungsstarke Führungskraft vor.

AUFBAU

Teil 1: Persönlichkeit, Auftreten und persönliche Leistung (3 Tage)

Teil 2: Führungskompetenz (4 Tage)

Teil 3: Management-Kompetenz (4 Tage)

Die Reihenfolge der drei Teile in der Übersicht kann variieren, auch ist eine individuelle Zusammenstellung möglich.

NUTZEN

Dieses praxisorientierte Programm legt den Grundstein für eine erfolgreiche Führungslaufbahn. Sie lernen u.a.:

- durch Selbstmanagement Aufgaben erfolgreich zu erledigen und Ziele zu erreichen
- die Instrumente und Methoden der Team- und Mitarbeiterführung kennen und trainieren ihre Anwendung
- die Grundlagen für ein überzeugendes Führungsverhalten und entwickeln Ihren persönlichen Führungsstil
- Ihre persönlichen und sozialen Kompetenzen zu stärken
- andere Menschen zu motivieren und stärken Ihre Teamkompetenz und Konfliktfähigkeit
- die Zusammenarbeit und Kommunikation zu verbessern
- sich selbst und das Unternehmen überzeugend zu repräsentieren
- Ihre persönlichen Ziele mit den Unternehmenszielen in Einklang zu bringen
- die Gesamtzusammenhänge der wichtigsten Themenfelder der Unternehmensführung kennen
- durch strategisches Verständnis, Geschäftssinn und pragmatische Lösungen zu überzeugen

ZIELGRUPPE

- Jüngere Führungskräfte, Fachkräfte und Projektverantwortliche, die sich auf eine berufliche Herausforderung vorbereiten wollen, in der Führungskompetenz und eine ganzheitliche Management Perspektive verlangt wird
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus allen Funktionen und Bereichen, die in Zukunft vermehrt führen statt ausführen sollen und gleichzeitig unternehmerisch handeln müssen
- Nachwuchskräfte, die von ihren Chefs gefördert werden und in Zukunft höhere Aufgaben übernehmen sollen
- Funktionale Spezialisten und Fachkräfte, welche ihren Beitrag an die Gesamtleistung der Unternehmung optimieren und ihre persönliche Effektivität steigern wollen

THEMENSCHWERPUNKTE

Teil 1: Persönlichkeit, Auftreten und persönliche Leistung Von Person zu Persönlichkeit

- Selbsterkenntnis, Selbstverantwortung und Klarheit als Basis für erfolgreiche Führung
- Der eigene Arbeitsstil, Selbstorganisation und die eigenen Ressourcen
- Ansätze für wirkungsvolles Zeitmanagement, der richtige Umgang mit Stressoren und Zeitdieben
- Selbstführung praktisch: Wie führe ich mich selbst?

Die Selbstwirksamkeit erhöhen

- Die richtigen Prioritäten und realistische Ziele setzen
- Unternehmensziele und eigene Ziele vereinbaren
- Richtig delegieren
- Konstruktives Denken und positives Handeln
- Das eigene Entscheidungsverhalten verbessern
- Mehr Selbstlernkompetenz
- Mit Konflikten wirkungsvoll umgehen
- Die Stressresistenz stärken

Persönlichkeit und Wirkung

- Die unterschiedlichen Facetten der eigenen Persönlichkeit
- Selbst- und Fremdeinschätzung
- Der Zusammenhang von Persönlichkeit und überzeugendem Auftreten
- Gekonnte Gesprächsführung
- Kommunikation, Körpersprache und Authentizität in Diskussionen und Gruppensituationen
- Mehr Durchsetzungskraft

Teil 2: Führungskompetenz und Leadership**Grundlagen wirksamer Führung**

- Alternative Führungsstile, situative Führung
- Psychologische Erkenntnisse

Fähigkeiten und Leistung

- Zentrale Fähigkeiten einer Führungskraft
- Wie Fähigkeiten in konkrete Leistung umgesetzt werden
- Gleichgewicht zwischen beruflichen und privaten Zielen

Motivation und Engagement

- Sich selbst und andere motivieren
- Teammitglieder von eigenen Ideen überzeugen
- Sich in einer Gruppe richtig verhalten
- Gesetze der Motivationslehre

Arbeiten an gemeinsamen Zielen

- Mitarbeiter auf gemeinsame Ziele ausrichten
- Führen nach Zielvereinbarung: wie es wirklich funktioniert

Methoden der Führung

- Instrumente der Mitarbeiterführung
- Schwierige Führungssituationen meistern

Teams bilden, Teams führen

- Ein leistungsfähiges Team zusammenstellen
- Das Team gekonnt führen

Teil 3: Management-Kompetenz – Fokus auf Resultate**Von der Strategie zum Markterfolg**

- Strategische Ziele und Stossrichtung als Vorgabe von oben
- Die Bedeutung des Geschäftsmodells
- Strategische Konzepte verstehen und entwickeln können
- Die Toolbox des strategischen Managements
- Strukturen und Prozesse verstehen
- Erfolgreich Strategien umsetzen

Markt- und Kundenmanagement

- Der Markt als Messlatte
- Kundensegmente und Kundennutzen
- Bedürfnisse als Basis für Wertschöpfung
- Voraussetzungen für Markterfolg
- Umsetzungserfolg am Markt

Die wesentlichen finanzwirtschaftlichen Grössen

- Die wichtigsten Kennzahlen
- Möglichkeiten zur Ergebnisverbesserung

Daten

B7344	1. Teil: 03. – 05.12. 2024	Zürich
	2. Teil: 04. – 07.03. 2025	München
	3. Teil: 12. – 15.05. 2025	Stuttgart
B7315	1. Teil: 24. – 26.03. 2025	Frankfurt
	2. Teil: 23. – 26.06. 2025	St. Gallen
	3. Teil: 01. – 04.09. 2025	Bregenz
B7325	1. Teil: 23. – 25.06. 2025	Zürich
	2. Teil: 27. – 30.10. 2025	St. Gallen
	3. Teil: 24. – 27.11. 2025	St. Gallen
B7335	1. Teil: 08. – 10.09. 2025	Zürich
	2. Teil: 27. – 30.10. 2025	St. Gallen
	3. Teil: 24. – 27.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **11 Tage**Seminargebühr*: **CHF 8.400.–** zzgl. MWSTAnmeldung: www.bostonprograms.com/b73
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

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

General Management Programm für Emerging Leaders

Umfassendes Management-Programm für eine gezielte Führungskräfte-Entwicklung. 12 Tage in 3 Teilen zu den wichtigsten Themen des resultatorientierten Managements: Ganzheitliches und strategisches Management, Markterfolg, Führungskompetenz und Leadership sowie finanzielle Führung.

KONZEPT

Das «General Management Programm für Emerging Leaders» ist ein 3-teiliges ganzheitliches Management-Programm für heutige und zukünftige Leistungsträger aus allen Bereichen. Ziele des 12-tägigen Programms sind:

- Das grosse Ganze zu sehen, den eigenen Beitrag zum Unternehmenserfolg verstehen
- Instrumente und Methoden der modernen Managementlehre zu trainieren und im eigenen Arbeitsumfeld anwenden zu können
- Unternehmerisches Verständnis und Resultatorientierung zu fördern, neue Impulse zu geben
- Neues einführen und Verbesserungen vornehmen zu können
- Auf Kunden und Verbraucher zu fokussieren
- Sich selbst als Führungspersönlichkeit zu erkennen und weiter zu entwickeln
- Die Fähigkeit andere zu führen, Teams aufzubauen zu stärken
- Fundiertes Wissen über die Zusammenhänge im Finanz- und Rechnungswesen zu erhalten
- Schlüsselprinzipien der finanziellen Führung zu trainieren und Entscheidungen unter der Berücksichtigung der Zahlenwelt richtig zu treffen

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind jüngere Führungskräfte, Projektverantwortliche, Fachkräfte, 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

1. Teil:

Ganzheitliches Management, Strategie und Markterfolg
Wirkungsvolle Unternehmensführung

- Gesamtzusammenhänge wirkungsvoller Führung
- Wirkungsmechanismen, Modelle, System-Orientierung
- Steuerungsfaktoren für Erfolg

Strategische Konzepte erstellen

- Strategisches Management im Überblick
- Strategische Analysen
- Methoden und Instrumente
- Präzise Strategien erarbeiten

Strategische Vorgaben umsetzen

- Unternehmenspolitik, Business Mission
- Unternehmens- und Geschäftsstrategien als Vorgaben
- Die Umsetzung mitgestalten
- Aktive Implementierung, Aktionsprogramme

Neues einführen, Verbesserungen vornehmen

- Geschäftsideen entwickeln und bewerten
- Marktpotenziale erkennen und nutzen
- Ungelöste Kundenprobleme, Kundenbedürfnisse und neue Technologien als Basis für Business Development

Gewinnpotenziale erkennen und nutzen

- Gewinn, Cash Flow und Rentabilität als Steuerungsgrössen
- Überdurchschnittliche Ertragskraft als Ziel
- Gewinnsteigerungs-Möglichkeiten erkennen und nutzen

Marketing, Strukturen und Prozesse: auf Kunden und Verbraucher fokussieren

- Marketing: Philosophie, Zusammenhänge, Instrumente
- Die Bestandteile eines Marketing-Konzepts
- Von der Marktanalyse zur Kundensegmentierung
- Von der Positionierung zum Marketing-Mix
- Strategie, Strukturen und Prozesse gesamtheitlich verstehen

2. Teil: Leadership, Führungskompetenz und Kommunikation

Resultatorientiert Führen, Denken und Handeln

- Fleissig arbeiten ist zu wenig – Ergebnisse sind gefordert
- Management for Results: Den eigenen Beitrag zum Erfolg definieren
- Dynamisierung und Empowerment dank resultatorientiertem Denken
- Handlungsspielräume nutzen

Persönliche Führungskompetenz

- Erkenntnisse der modernen Führungslehre
- Führung, Führungsprozess, Führungserfolg
- Die eigene Führungspersönlichkeit

Selbstmanagement, Arbeitstechnik, Prioritäten

- Delegieren, was delegierbar ist
- Die eigene Arbeitszeit resultatorientiert einsetzen
- Die Führung der eigenen Person
- Umgang mit persönlichen Ressourcen
- Optimieren eigener Stärken

Mitarbeiterführung, Teams führen

- Gesetze der Mitarbeiterführung
- Mitarbeiter-Leistung steigern
- Mitarbeiter-Zufriedenheit sichern
- Die Voraussetzungen für Motivation
- Gesetze der Gruppendynamik

Soziale Kompetenz

- Soziale und emotionale Kompetenz
- Wirkung und Einsatz in unterschiedlichen Führungssituationen
- Erkennen eigener Stärken und Schwächen

Kommunikation

- Kommunikation im Geschäftsalltag
- Die Kunst, durch Argumente zu überzeugen
- Die Fähigkeit, dank Sympathie Akzeptanz zu bewirken
- Gekonntes Konfliktmanagement

3. Teil: Finanzielle Führung und Controlling**Die finanzwirtschaftliche Führung**

- Überblick über das Finanz- und Rechnungswesen
- Wertorientierte Unternehmensführung
- Finanzielle Weichenstellungen
- Instrumente und Methoden der finanziellen Führung

Finanzielle Ziele verstehen

- Die finanziellen Zielvorgaben von oben
- Steuerungsgrößen, um diese zu erfüllen
- Die wichtigsten Kennzahlen

Planung und Budgetierung

- Konzeptionelle Basis für Planung und Budgetierung
- Ehrgeizige Planung und Budgetierung
- Gewinnziele und Renditevorgaben

Finanzierung

- Eigen- und Fremdkapital, Kapitalkosten
- Bilanzstruktur, Voraussetzungen für Finanzierbarkeit
- Formen der Finanzierung, Pay-back-Periode

Investitionen und Kapitaleinsatz

- Investitionen und Kapitalintensität
- Fixkostenproblematik und Auslastungsschwankungen
- Make-or-buy, Wertschöpfungstiefe

Kosten-Management

- Kosten-Strukturen und Kostenarten
- Den Break-Even Punkt bewusst gestalten
- Deckungsbeitragsrechnung

Ideen in Business Pläne überführen

- Inhalt, Struktur, Aufbau
- Geschäftsideen und Projekte in Business-Plänen darlegen
- Umsätze und Erträge planen
- Kostenstrukturen und Aufwendungen planen
- Investitions-, Rendite- und Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Die wichtigsten Finanzierungs-Arten

Controlling

- Controlling als Führungsaufgabe
- Reports und Controlling-Berichte analysieren und auswerten
- Abweichungen rechtzeitig erkennen, Korrekturmaßnahmen einleiten

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B3315	1. Teil:	04. – 07.03. 2025	München
	2. Teil:	24. – 27.03. 2025	München
	3. Teil:	12. – 15.05. 2025	Stuttgart
B3325	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	07. – 10.07. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
B3335	1. Teil:	23. – 26.06. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	16. – 19.09. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	24. – 27.11. 2025	St. Gallen
B3345	1. Teil:	27. – 30.10. 2025	St. Gallen
	2. Teil:	10. – 13.11. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	24. – 27.11. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **12 Tage**Seminargebühr*: **CHF 9.900.–** zzgl. MWSTAnmeldung: www.bostonprograms.com/b33
oder mit Anmeldekarte hinten**SEMINARSPRACHE ENGLISCH**

B3315-E	1. Teil:	17. – 20.02. 2025	Köln
	2. Teil:	24. – 27.03. 2025	Frankfurt
	3. Teil:	20. – 23.05. 2025	Frankfurt
B3325-E	1. Teil:	17. – 20.02. 2025	Köln
	2. Teil:	20. – 23.05. 2025	Frankfurt
	3. Teil:	23. – 26.06. 2025	Hallwilersee
B3335-E	1. Teil:	25. – 28.08. 2025	Davos
	2. Teil:	06. – 09.10. 2025	St. Gallen
	3. Teil:	20. – 23.10. 2025	St. Gallen

Seminardauer: **12 Tage**Seminargebühr*: **CHF 10.900.–** zzgl. MWSTAnmeldung: www.bostonprograms.com/b33
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Junior Leadership Programm

Wie erwirbt man sich die Kompetenz, Autorität und das Charisma einer Führungskraft? Junge Führungskräfte und zukünftige Leistungsträger müssen lernen mit Persönlichkeit zu führen. Sie müssen lernen, überzeugend aufzutreten und andere für Ihre Ziele und Ideen zu gewinnen. Dazu braucht es Wissen, Training und Feedback. 7 Tage in 2 Teilen.

KONZEPT

Erfolgreiche Führung braucht eine besondere Mischung aus Fähigkeiten: Selbstmanagement, Führungstechniken, Authentizität. Diese Kompetenzen gehören zum Rüstzeug jeder erfolgreichen Führungskraft.

Wie jedes Handwerk will auch Führen gelernt sein. Kompetentes Führen kann trainiert werden. So erkennt man eigene Stärken, baut Kompetenzen weiter aus und befähigt sich selbst für die Übernahme höherer Aufgaben und Funktionen. Denn letztendlich ist es Führungskompetenz im Geschäftsalltag, die zu jener Akzeptanz bei Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern führt, die für ein berufliches Weiterkommen unabdingbar ist.

In diesem 2-teiligen Führungsprogramm werden die Gesetzmässigkeiten der Führungslehre anhand vieler Praxisbeispiele erlebbar gemacht. Sie trainieren das persönliche Verhalten und Auftreten in unterschiedlichen Führungssituationen. Wir werden Sie dabei unterstützen, Ihre individuellen Stärken als Führungskraft noch besser zum Einsatz zu bringen.

METHODIK

Die Inhaltsvermittlung erfolgt praxisnah anhand aktiver Lehr- und Lernmethoden, die alternierend und situativ zum Einsatz kommen: gesteuerte Lehrgespräche, Rollenspiele, Videoaufzeichnungen, Fallstudien, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen zum Einsatz von Tools. Best Practices-Beispiele und moderierter Erfahrungsaustausch garantieren grösste Praxisnähe und hohen Anwendungsnutzen.

AUFBAU

Teil 1: 4-tägiges Führungs-Seminar für den Führungsnachwuchs

Teil 2: 3-tägiges Intensiv-Seminar zum Thema Führungspersönlichkeit mit Training des persönlichen Auftretens

NUTZEN

Gute Führung bezweckt, das, was konzeptionell in Form von Strategie, Vorgaben und Zielen geplant ist, Wirklichkeit werden zu lassen. Was in der Theorie einfach klingt, braucht hohe Sozialkompetenz, eine überzeugende Führungspersönlichkeit und gekonntes Führungsverhalten in der Praxis. Das 2-teilige «Junior Leadership Programm» zeigt:

- was zu tun ist, um dank den Erkenntnissen der Führungslehre eine persönliche Kernkompetenz «Führen» zu entwickeln
- wie diese Kernkompetenz in wichtigen Führungssituationen effektiv eingesetzt werden kann
- wie die persönliche Wirkung durch überzeugenderes Auftreten und Einsicht in die Grundlagen der Führungslehre optimiert werden kann

ZIELGRUPPE

- Junge Führungskräfte, die bereits Führungserfolge aufweisen, nun die theoretischen Grundlagen des Führens aufarbeiten und gezielt einsetzen wollen
- Führungs- und Nachwuchskräfte mit dem Ziel, Gesetze der Selbst-, Mitarbeiter- und Teamführung zu erlernen und zu trainieren
- Spezialisten, Mitarbeiter/-innen zentraler Stellen, Projekt- und Teamverantwortliche aller Ebenen und Bereiche, die die Grundlagen und Instrumente persönlicher Führungskraft erlernen und trainieren wollen
- High Potentials, die die theoretischen Grundlagen der Führungslehre kennenlernen oder vertiefen wollen, damit sie sich zur Führungspersönlichkeit entwickeln

THEMENSCHWERPUNKTE

1. Teil: Führungskompetenz und Leadership

Wer sich in einer Organisation wirklich bewähren, für höhere Aufgaben qualifizieren und weiterkommen will, benötigt Führungskompetenz. Wir zeigen im 1. Programnteil, wie Sie es schaffen, sich selbst und andere auf Leistung und messbare Resultate auszurichten und zugleich die Beziehungen zu Kollegen, Vorgesetzten und Untergebenen angenehm und produktiv zu gestalten.

Leadership-Qualität

- Was gute Führung bewirkt
- Wodurch gute Führung sich auszeichnet

Kernkompetenz Führung

- Gute Führung als Möglichkeit zur Differenzierung
- Gekonnte Führung als Wettbewerbsvorteil

Persönliche und soziale Kompetenz

- Schlüsselbereiche und Setzen von Prioritäten
- Delegieren und Konzentration auf das Wesentliche
- Den persönlichen Wirkungsgrad steigern

Der persönliche Führungsstil

- Sich selbst als Führungspersönlichkeit erkennen
- Situativ richtig führen
- Merkmale erfolgreicher Leader

Moderne Führungsmethoden

- Motivation als Schlüssel zum Erfolg
- Zielvereinbarung als Lenkung in die richtige Richtung
- Resultatorientierung als Führungsprinzip

Effektive Mitarbeiterführung, Teamführung

- Das eigene Führungsverhalten erkennen
- Unterschiedliche Führungsstile: Vor- und Nachteile
- Instrumente wirkungsvoller Mitarbeiterführung
- Situatives Führen
- Teambildung, Teamentwicklung, Teamführung

Mit Kollegen kooperieren und Interessen bei Vorgesetzten durchsetzen

- Partner oder Konkurrenz? Vom richtigen Umgang mit Kollegen
- Machtmechanismen und Politik in Unternehmen
- Wie weist man überzogene Anforderungen von Chefs und Vorgesetzten zurück?
- Aufstiegschancen wahrnehmen, sich für höhere Aufgaben empfehlen

2. Teil: Führen mit Persönlichkeit – Training des persönlichen Auftretens

Im 2. Programmteil trainieren Sie das persönliche Führungsverhalten und Auftreten. Sie lernen Ihre Stärken kennen und entwickeln Fertigkeiten in folgenden Bereichen:

Authentisch Auftreten, Glaubwürdigkeit ausstrahlen

- Was Authentizität bedeutet und warum sie so aktuell ist
- Glaubwürdig führen
- Selbsterkenntnis und Verhaltensänderung

Persönlichkeit und Auftreten

- Der erste Eindruck: Warum er so wichtig ist
- Selbstanalyse und Wahrnehmung durch Umfeld, Mitarbeiter, Vorgesetzte und Kunden
- Von der Person zur Persönlichkeit
- Widersprüche und Unsicherheiten erkennen und bewältigen

Verbale und nicht-verbale Kommunikation

- Der erste Kontakt, die richtige Wortwahl
- Gekonnt präsentieren
- Körpersprache, Mimik und Haltung
- Stolpersteine, die es zu vermeiden gilt

Beziehungen zu Dritten

- Motivieren und begeistern
- Win-Win Beziehungen aufbauen, Konflikte als Chance
- Netzwerke bilden
- Stil und Etikette

Daten

B6544	1. Teil: 25. – 28.11. 2024	Luzern
	2. Teil: 03. – 05.12. 2024	Zürich
B6554	1. Teil: 25. – 28.11. 2024	Luzern
	2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Frankfurt
B6515	1. Teil: 27. – 30.01. 2025	St. Gallen
	2. Teil: 24. – 26.03. 2025	Frankfurt
B6525	1. Teil: 24. – 27.03. 2025	Davos
	2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Zürich
B6535	1. Teil: 02. – 05.06. 2025	Köln
	2. Teil: 23. – 25.06. 2025	Zürich
B6545	1. Teil: 15. – 18.09. 2025	Brunnen/Luzern
	2. Teil: 01. – 03.12. 2025	Köln
B6555	1. Teil: 01. – 04.12. 2025	Davos
	2. Teil: 23. – 25.03. 2026	Berlin

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b65
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Führungsprogramm für Emerging Leaders

Wer sich in einer Organisation wirklich bewähren, wer sich für höhere Aufgaben qualifizieren und weiterkommen will, benötigt das nötige Rüstzeug und Wissen zu den Themen Führungsverhalten, Führungsmethodik, Auftreten und Kommunikation. 10 Tage.

KONZEPT

Wer Mitarbeiter motivieren und den Wirkungsgrad der eigenen Leistung steigern will, braucht Führungskompetenz, muss sich selbst führen können und über eine ausgereifte Persönlichkeit mit Sozialkompetenz und Kommunikationsfähigkeit verfügen. Vieles davon ist lern- und trainierbar, je früher umso besser. Dieses 3-teilige Programm bietet dazu genau die richtige Mischung zwischen Theorie-Input und praktischer Anwendung. Sie lernen Methoden, Techniken und Einsichten, die Ihre Wirkung als junge Führungskraft erheblich steigern werden.

ZIELGRUPPE

- Jüngere Führungs- und Nachwuchskräfte, die die Erkenntnisse der Führungslehre erlernen, zugleich aber auch an der eigenen Persönlichkeit arbeiten und das eigene Führungs- und Kommunikationsverhalten trainieren wollen
- Fachkräfte, Nachwuchskräfte und High Potentials, die für eine erste Führungsaufgabe vorgesehen sind und sich darauf vorbereiten möchten

THEMENSCHWERPUNKTE

Die eigene Persönlichkeit

- Von der Selbsterkenntnis zur wirksamen Führungskraft
- Innere Antreiber und Blockaden
- Überzeugungskraft, Ausstrahlung und Authentizität
- Optimieren der persönlichen Stärken

Selbst-Management - Führen der eigenen Person

- Die eigenen Potenziale stärker zur Wirkung bringen, mit weniger Aufwand mehr erreichen
- Optimale Arbeitstechnik und persönliche Organisation
- Der richtige Umgang mit Erwartungen
- Prioritäten setzen, delegieren, Zeitmanagement

Grundlagen effektiver Führung

- Führen als die Fähigkeit, in einem vielschichtigen Wirkungsgefüge Resultate zu erbringen
- Führungsmodelle und -stile als Strukturierungs-Hilfe
- Ziele setzen, formulieren und kommunizieren
- Unternehmerisch entscheiden und handeln

Führungskompetenz und Führungsverhalten

- Was es braucht, um wirkungsvoll zu führen
- Die wichtigsten Führungstechniken erfolgreicher Führung
- Grundlagen und Psychologie des Führungsverhaltens
- Situativ-richtiges Führungsverhalten in der Praxis

Mitarbeiterführung, Teamführung

- Instrumente wirkungsvoller Mitarbeiterführung
- Individuelle Kompetenzen der Mitarbeiter nutzen
- Gesetze der Gruppendynamik
- Teambildung, Teamentwicklung, Teamführung

Voraussetzungen für Motivation schaffen

- Gesetzmässigkeiten aus der Motivations-Lehre
- Delegation als Chance zur Motivation
- Gegenseitiges Verständnis als Basis für Vertrauen

Schwierige Führungssituationen meistern

- Bestehen in kritischen Gesprächssituationen
- Umgang mit Konflikten
- Krisen als Chancen verstehen

Persönliche Work-Life-Balance

- Berufs- und Privatleben in Einklang bringen
- Mit Stressoren richtig umgehen

Kommunikation und Gesprächsführung

- Durch Argumente überzeugen
- Mitarbeitergespräche richtig führen
- Konstruktives und offenes Kommunizieren im Geschäft
- Informationsfluss sicherstellen

Persönlichkeit und Ausstrahlung

- Von der Person zur Persönlichkeit
- Analyse der eigenen Persönlichkeits-Merkmale
- Auftreten und Wirken: Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Analyse der eigenen Stärken – von Selbsterkenntnis zu Selbstvertrauen
- Den ersten Eindruck bewusst gestalten
- Souveränes Auftreten und sympathische Ausstrahlung als Ziel

Daten

B5415	1. Teil:	24. – 27.02. 2025	Davos
	2. Teil:	10. – 12.03. 2025	Köln
	3. Teil:	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
B5425	1. Teil:	12. – 15.05. 2025	Stuttgart
	2. Teil:	23. – 25.06. 2025	Stuttgart
	3. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
B5435	1. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
	2. Teil:	08. – 10.09. 2025	Zürich
	3. Teil:	29.09. – 01.10. 2025	Luzern
B5445	1. Teil:	01. – 04.09. 2025	Bregenz
	2. Teil:	01. – 03.12. 2025	Köln
	3. Teil:	08. – 10.12. 2025	München

Seminardauer: **10 Tage**

Seminargebühr: **CHF 9.400.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b54
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

SEMINAR INKL. COACHING-TAG



- 88 Mit Persönlichkeit überzeugen & motivieren
- 89 Wandel erfolgreich gestalten
- 90 Das persönliche Führungsverhalten optimieren

Mit Persönlichkeit überzeugen & motivieren

Auftreten, Souveränität und Authentizität machen aus einer Führungskraft genau jenen Motivator, den Mitarbeiter sich wünschen. 3 Tage Seminar und 1 Coaching Tag.

KONZEPT

Auftreten, Authentizität und Souveränität machen aus einer Führungskraft genau jenen Motivator, den Mitarbeiter sich wünschen. Denn sie erwarten von erfolgreichen Managern, dass Worte, Taten und Auftreten nicht nur in Einklang miteinander stehen, sondern auch zur Situation passen. Aber nur selten erhält man neutrales, konstruktives Feedback zur eigenen Persönlichkeit und dem eigenen Auftreten. Was gerade bedauernd ist, da erfolgreiches Auftreten und eine überzeugende Führungspersönlichkeit das Ergebnis eines ständigen Lernprozesses ist, für den es erprobtes Handwerkzeug gibt. Oft reicht schon das kleine Justieren an «Stellschrauben», das zu Respekt und Anerkennung bei anderen führt. Und zu Gelassenheit und innerer Ruhe bei der Persönlichkeit selbst.

ZIELGRUPPE

Executives und Führungskräfte, die:

- ihre Überzeugungskraft steigern möchten
- die Diskrepanz zwischen fachlicher Kompetenz und Aussenwirkung reduzieren wollen
- die Spitzenpositionen anstreben oder ihr Unternehmen sowohl nach innen wie nach aussen vertreten

SEMINAR

3-tägiges Seminar zum Themenkomplex Auftreten und Führungspersönlichkeit. Dank aktuellstem Wissen aus der Führungslehre, Psychologie und des Persönlichkeitsmanagements und unter Anleitung arbeiten die Teilnehmenden an der eigenen Souveränität und Führungspersönlichkeit praxisnah und gezielt.

COACHING-TAG

Integraler Bestandteil des Seminars ist der anschliessende individuelle Coaching-Tag in Zürich oder auf Wunsch auch in Ihrem Unternehmen. Hier haben Sie Gelegenheit, das Gelernte zu vertiefen und persönliche Fragestellungen mit einem Sparringspartner zu diskutieren.

THEMEN

Souverän Wirken und Überzeugen

Im Geschäftsleben gibt es zahlreiche Situationen, in denen ein souveränes Auftreten und eine authentische Selbst-

darstellung wichtig sind. Optimieren Sie Ihre persönliche Wirkung durch Erkenntnis, Training, Feedback.

Eigene Ressourcen optimal nutzen, sich selbst kennen

Andere überzeugen und führen kann nur, wer auch die eigenen Ressourcen im Griff hat und sich realistisch einschätzen kann. Sind die persönlichen Ziele mit den beruflichen weitgehend deckungsgleich, stimmen Selbst- und Fremdeinschätzung überein und werden dann noch die richtigen Techniken angewendet, dann kann man auf Dauer andere erfolgreich führen.

Wirksame Kommunikation

Wie kann die eigene Kommunikations-Leistung mit Chefs, Kollegen und Mitarbeitern gesteigert werden? Wie funktioniert gute Kommunikation?

Soziale Kompetenz

Motivation und Engagement von Mitarbeitern sind Schlüssel zum Erfolg. Dank hoher sozialer Kompetenz und Authentizität soll es gelingen, für gemeinsame Ziele zu begeistern und ein gutes und leistungsorientiertes Arbeitsklima zu schaffen.

Daten

SEMINAR + 1 TAG COACHING

C9634	03. – 05.12. 2024	Zürich
C9615	24. – 26.03. 2025	Frankfurt
C9625	23. – 25.06. 2025	Zürich
C9635	08. – 10.09. 2025	Zürich
C9645	01. – 03.12. 2025	Köln

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/C96
oder mit Anmeldekarte hinten

Der Coaching-Tag wird individuell vereinbart.

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Wandel erfolgreich gestalten

Mit Wandel wirkungsvoll umzugehen ist mit die schwierigste Aufgabe, die Führungskräfte betrifft. In diesem 3-tägigen Seminar plus individuellem Coaching-Tag lernen Führungskräfte die Instrumente kennen, die sie brauchen, um Wandel in ihrem Verantwortungsbereich erfolgreich zu gestalten.

KONZEPT

Das einzig Beständige ist bekanntlich der Wandel. Der gekonnte Umgang mit permanenten oder durch strategische Entscheidungen induzierten Veränderungen verlangt häufig Einstellungs- und Verhaltensmodifikationen – und damit immer auch die Bereitschaft, Altbewährtes aufzugeben. Das Arbeiten an der Unternehmenskultur wird dann zu einer zentralen Executive Leadership-Aufgabe. Dieses Programm, das ein 3-tägiges Change Management Seminar und einen individuellen Coaching-Tag umfasst, zeigt Ihnen, wie Sie und Ihr Verantwortungsbereich selbstbewusst mit Wandel umgehen.

ZIELGRUPPE

Executives und erfahrene Führungskräfte, die ihre Unternehmung oder ihren Verantwortungsbereich strategische Initiativen umsetzen, sich auf grundlegende Veränderungen im Umfeld vorbereiten wollen oder aber in ihrem Unternehmen eine «Kultur der Flexibilität» schaffen möchten.

SEMINAR

3-tägiges Seminar zu allen wichtigen Themen des gekonnten Change-Managements.

COACHING-TAG

Integraler Bestandteil des Seminars ist der anschliessende individuelle Coaching-Tag in Zürich oder auf Wunsch auch in Ihrem Unternehmen. Hier haben Sie Gelegenheit, das Gelernte zu vertiefen und persönliche Fragestellungen mit einem Sparringspartner zu diskutieren. Nutzen Sie die Chance, auf Wunsch mit Ihrem Coach einen unvoreingenommenen Blick auf Ihren Verantwortungsbereich zu werfen.

THEMEN

Change Leadership

- Die Führungskraft als Visionär, Diagnostiker, Zielgeber
- Der Blick aufs Ganze, die Einflüsse von Strategie, Kultur, Mensch und Umwelt
- Glaubwürdigkeit und Kommunikation
- Konflikt- und Krisenmanagement

Menschen im Veränderungsprozess

- Typische Denkmuster bei Mitarbeitern
- Umgang mit Widerständen, Beteiligung ermöglichen
- Motivation schaffen, Anreize setzen

Die Organisation als lebendiges Ganzes

- Systemverhalten verstehen und gestalten
- Die agile und flexible Organisation als Ziel
- Auswirkungen von Veränderungen auf die Unternehmenskultur
- Wie flexibilisiert man Strukturen und Hierarchien?
- Umgang mit sich auflösenden Unternehmensgrenzen
- Veränderungserfolg messbar machen

Veränderungsprozesse: Methoden und Tools

- Gesetzmässigkeiten von Veränderungen
- Kritische Erfolgsfaktoren, Implementierungsbarrieren
- Bewährte Vorgehensweisen, Change Tools
- Die Bestimmung von Change Agents
- Kontinuierliche Kommunikation und Information
- Typische Fehler, Erfolgsbeispiele

Daten

SEMINAR + 1 TAG COACHING

C9034	09. – 11.12. 2024	Köln
C9015	10. – 12.03. 2025	Stuttgart
C9025	23. – 25.06. 2025	Bregenz
C9035	01. – 03.09. 2025	Brunnen/Luzern
C9045	09. – 11.12. 2025	Zürich

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/C90
oder mit Anmeldekarte hinten

Der Coaching-Tag wird individuell vereinbart.

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Das persönliche Führungsverhalten optimieren

Das wichtigste zum Thema Führung für Führungskräfte mit Erfahrung inklusive Optimierung des persönlichen Führungsverhaltens. 3 Tage Seminar plus 1 Tag Coaching.

KONZEPT

In diesem Programm behandeln wir die Gesetzmässigkeiten eines leistungs-, resultat- und mitarbeiterbezogenen Führungsverhaltens. Sie erfahren, was für theoretisches und praktisches Wissen dem aktuellen Stand der Führungslehre entspricht. Sie erkennen, wo Ihre persönlichen Stärken und Schwächen als Führungskraft liegen. Sie überprüfen Ihren Führungsstil, trainieren neue Verhaltensmuster in spezifischen Situationen. Und dies alles mit einem hohen Praxisbezug, moderiert von erstklassigen Dozenten. In jedem Fall erhalten Sie wertvolle Impulse, Erkenntnisse und Feedback sowie einen hohen Nutzen für die praktische Umsetzung.

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind Führungskräfte aus verantwortungsvollen Positionen. Sie alle verfügen über mehrere Jahre erfolgreicher Führungspraxis und haben das Ziel, den aktuellen Stand der Führungslehre aufzunehmen, den eigenen Führungsstil zu hinterfragen und sich für neue Führungsherausforderungen wie Agilität und Industrie 4.0 vorzubereiten. Sie bringen die Bereitschaft zu aktivem Erfahrungsaustausch und Mitwirken mit.

SEMINAR

Das 3-tägige Leadership-Seminar zeigt, welche Fähigkeiten und welches Führungsverhalten erfolgreiche Führungskräfte auszeichnen. Es zeigt zudem eine Vielzahl an Techniken und Instrumenten, die bei der Führung von Mitarbeitern und Teams eingesetzt werden können. Dies alles mit dem Ziel, persönliche Stärken zu erkennen und im Führungsprozess gezielt einzusetzen.

COACHING-TAG

Im 1-tägigen Coaching geht es darum, die Erkenntnisse aus dem Seminar auf die persönliche Führungspraxis zu übertragen. Sie entscheiden, welche Aspekte Sie aus dem Seminar vertiefen wollen. Nachfolgende Fragen dienen als Leitlinie für das Coaching und sind auch Inhalte des Seminars.

THEMEN

Das persönliche Führungsumfeld

- In welchem Führungs-Umfeld bewege ich mich als Führungskraft?
- Wie wirkt sich das Belohnungs- und Sanktionssystem aus?

- Welche Sachzwänge und Gegebenheiten limitieren meinen Handlungsspielraum?
- Welche Freiheiten und Handlungsspielräume kann ich in Fragen der Führung nutzen?
- Wie schaffe ich eine lernförderliches Umfeld und eine wirksame Feedback Kultur?

Der persönliche Führungsstil

- Wie ist meine grundsätzliche Führungsphilosophie bzgl. Zentralisierung oder Dezentralisierung?
- Welchen Stellenwert hat für mich Vertrauen?
- Delegiere ich ausgiebig oder spärlich?
- Wie sehe ich selbst meinen Führungsstil?
- Wie würden meine Mitarbeiter und Kollegen meinen Führungsstil charakterisieren?

Grundmuster des eigenen Verhaltens

- Welche Verhaltensmuster sind Bestandteil meiner Führungspersönlichkeit?
- In welchen Situationen sind diese förderlich, wann hinderlich?
- Wo möchte ich mich in meinem Verhalten verändern?
- Wie gehe ich mit Konflikten um, wie entstehen diese?
- Welche Führungssituationen sind für mich besonders schwierig?
- Wie gehe ich besser mit Stress um?

Die Wirkung auf andere

- Wie ist der erste Eindruck, den Dritte von mir haben?
- Wie verändert sich dieser bei näherem Kennenlernen?
- Wie kann ich besser kommunizieren?
- Wie kann ich motivierender führen?

Daten

SEMINAR + 1 TAG COACHING

C9215	24. – 26.03. 2025	Luzern
C9225	16. – 18.06. 2025	Brunnen/Luzern
C9235	15. – 17.09. 2025	Frankfurt
C9245	24. – 26.11. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 7.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/C92
oder mit Anmeldekarte hinten

Der Coaching-Tag wird individuell vereinbart.

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

INTERNATIONAL PROGRAMS



- | | |
|---|--|
| 92 Executive General Management Program | 102 Executive Finance & Strategy |
| 94 International Mini-MBA Program | 103 Strategic Market Management |
| 96 Advanced Management Program (AMP) | 104 Marketing for Competitive Advantage |
| 98 General Management for Emerging Leaders | 105 Executive Change Management |
| 99 Strategic Management for Executives | 106 Leadership for Executives |
| 100 Financial Management for Executives | 107 Effective Leadership & People Skills |
| 101 Finance for Managers | 108 Advanced Leadership Program (ALP) |
| | 110 General Management Program for Emerging Leaders |

Executive General Management Program

This 4 + 4-day program will give executives comprehensive knowledge about modern, effective management practices. It will help them to know if they are moving their company in the right direction, and help make them even better at inspiring their employees to commit to achieving and exceeding company objectives. It is perfect for executives who want a general management refresher.

DESCRIPTION

This general management program strengthens your expertise as a successful executive. If you are already in a general management function, this program will help you recognize the reasons for your success so far, and help you identify potential for further optimizing your skills as a strategist, leader and achiever. If you are about to assume a general management function, this program will give you the necessary skills and knowledge to be a success.

Part 1 covers all the important topics of general management. Part 2 focuses on the aspects of managing employees, leadership and change. Here you learn how to conceptualize success in your planning and learn the best concepts for implementing these plans through leadership and change management quality.

KEY BENEFITS

After you have completed this program:

- You will have the latest knowledge and practical skills to handle the most important tasks of modern general management
- You will know the concepts and methods you need to ensure the long-term success of your field of responsibility
- As part of a top-level group of participants, you will have learned new ideas and best practices for holistic management
- You will have put your own management concepts and leadership behavior to the test, and recognized optimization potential

WHO SHOULD ATTEND

- Executives, general managers, company owners
- Division heads or heads of a business unit
- Heads of profit centers and departments
- Experienced leaders responsible for important central activities and functions
- Executives and senior-level specialists who seek to assume leadership responsibility

AREAS OF FOCUS

General Management

- Managerial responsibility, result-oriented management – how are they related?
- Key managerial decisions
- Concepts, methods and best practices – general management knowledge that you must know
- Information and trends – drawing the right conclusions

Principles and Guidelines for Corporate Development

- The fundamental orientation of a company, the business model
- The most important stakeholders
- The strategic corridor
- Aligning resources

The Right System for Setting Objectives, Defining Results

- Finding the strategically correct timescale
- Objectives for optimizing your core business
- Objectives for achieving market success with innovations
- From corporate value, to customer satisfaction, all the way to the «innovation pipeline» – defining the right results

Strategic Management

- The process of strategic management – strategic analysis, strategic options, formulating strategies precisely, prioritizing, portfolio management
- Profitable growth, the battle for market share
- Innovation strategies, exploiting new opportunities
- Developing new markets
- Strategies for cost leadership, specialization, differentiation and niche strategies
- Growth through mergers and acquisitions
- The relationship between strategy, structure and processes

Marketing Management

- What does customer value really mean in light of new technologies and social media?
- How does branding have to be carried out?
- What does «integrated communication» mean?

Rethinking Your Business for the Digital Age

- The digital world: overview and concepts
- Understanding networks, platforms and data
- Managing innovation and new business development

Integrated Leadership and Organizational Success

- The role of a leader
- Communication as a vital core competence for leadership
- Employee motivation factors
- Conflict management
- Understanding organizational culture

Modern Leadership Skills and Styles

- Modern leadership skills
- Your personal strengths as a leader
- Situational leadership applied
- Developing a personal leadership style

Leadership and Change

- Leading change
- Motivation theories and strategies
- Successfully dealing with fear and power
- Accelerating change
- Barriers to implementation

Sessions & Fees

EP0415	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
EP0425	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP0435	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Boston, USA
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP0445	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP0455	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Boston, USA

Duration: **4 + 4 days**

Fees: **CHF 10.900.– | EUR 11.400.– | US\$ 11.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep04 or
registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?

Call us at: +41(0)43 499 4020

International Mini-MBA Program

Our most comprehensive management development program covering everything having to do with leadership and general management. Thanks to its high application potential and intensive practical focus, this is an ideal development program – and not just for those with extensive background in business administration. 4 × 4 days.

DESCRIPTION

How can you become a successful manager? Even if success can only be planned to a certain degree, the foundation for this can certainly be created. Besides expertise and personal commitment, solid leadership and management skills are what make the difference. Only if you can lead, will you be able to effectively realize your concepts and plans and make decisions that achieve results. And if you can plan well, make concept-based, result-oriented decisions, you can lead well too. The goal of this multi-seminar program is to optimize your leadership skills and to teach you everything you need to know about the principles of modern general management including strategy, finance and marketing.

STRUCTURE

The International Mini-MBA Program consists of four modules:

Module 1: Leadership and People Skills – Self-management, social skills, leading employees as the starting point for management success. 4 days

Module 2: Strategic Management and Implementation – Methods and tools for strategic management and its application. 4 days

Module 3: Marketing – the relationship between market position, customer benefits and market success. 4 days

Module 4: Financial Management – the most important aspects of finance and accounting. 4 days

The order in that the modules are held might vary.

KEY BENEFITS

Participants will:

- Better understand the overall context of modern management that secures the future and optimizes the present
- Understand the principles and mechanisms of strategic management
- Learn the keys to modern marketing and those factors that determine market success
- Understand the relationship between finance, accounting and corporate value
- Increase even further their social competence and improve their ability to communicate
- Learn to use individual motivators to drive behavior and build successful teams
- Learn how to actively use the full scope of their own management ability

After completing the program, participants will be able:

- To use their knowledge of markets, customers, technologies, competition and industry dynamics to develop sensible concepts, strategies and business models
- To make a contribution to implementing strategic programs and to help drive things forward with new ideas
- To understand marketing concepts and come up with a program to drive customer satisfaction, customer retention and for capitalizing on customer potential
- To make a major contribution to achieving financial objectives by the competent use of financial management tools
- To create a working environment that allows for effective, goal-oriented work and efficiency
- To skillfully apply tools of leadership and together with others achieve ambitious business goals

WHO SHOULD ATTEND

Participants are young executives and managers, specialists, expert staff, but also high potentials from all areas of a company or institution. They all want to qualify for an advanced management position and move into a leadership role involving greater spans of control and cross-functional collaboration.

AREAS OF FOCUS

Leadership and People Skills

- Knowing yourself – managing yourself
- Developing your own leadership style
- Keeping a personal work-life balance
- The elements of social competence
- What characterizes good leadership?
- Different leadership styles – developing the correct situational leadership skills
- Getting objectives approved
- How to delegate in a sensible way
- Getting employees qualified, supporting and coaching them
- Identifying untapped performance potential

- Mastering difficult leadership situations
- Being successful in critical meeting situations
- How to deal with conflicts
- How to build and lead high-performance teams
- Motivating others in international settings

Strategic Management and its Implementation

- Holistic strategic management
- The corporation and its environment
- Globalization and internationalization
- Digitalization and technology management
- The interest of stakeholders
- How to think strategically
- How to analyze strategically
- How to generate strategic options
- Understanding the strategy process
- Using the tools of strategic management
- How to successfully implement a strategy using marketing and sales activities
- How to successfully anchor strategies and develop skills to handle resistance to them

Marketing and Market Success

- The basics of marketing and how it is conducted
- What does good marketing achieve?
- Creating policies for performing well in the marketplace
- Sales and distribution strategies
- Market cultivation, communication, pricing strategies
- Distribution, logistics
- Innovation management
- Branding and corporate identity
- Marketing plans
- Online and digital marketing, social media
- Performance measurements for marketing

Financial Management and Managerial Accounting

- An overview of finance and accounting
- Balance-sheet analysis and performance analysis
- Developing the right control parameters
- Methods of financing – equity or debt capital, internal or external financing
- The cost of capital and capital structure
- Understanding financial objectives, correct use of key-performance indicators
- Financial planning, budgeting and business planning
- Cost accounting, contribution margin calculations and pricing
- Investments, added value, profitability
- Instruments of profit management and how to use them

Sessions & Fees

EP0715	Part 1:	Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2:	May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 3:	May 12 – 15, 2025	Brunnen, CH
	Part 4:	Jun 23 – 26, 2025	Davos, CH
EP0725	Part 1:	May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 2:	Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 3:	Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
	Part 4:	Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH
EP0735	Part 1:	Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2:	Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
	Part 3:	Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
	Part 4:	Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH

Duration: **16 days**

Fees: **CHF 16.900.– | EUR 17.900.– | US\$ 18.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep07 or
registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

Advanced Management Program (AMP)

This 3-part Advanced Management Program will help executives enhance their executive management skills, optimize further their leadership and financial management expertise and their ability to make vital decisions in all areas of management.

DESCRIPTION

As an executive, you have an answer to every challenge. Your experience helps you to recognize how things are related, to see opportunity and sense where there is danger. With increasing experience, your ability to know what is right and wrong for your company increases. Thanks to positive and negative experiences from the past, you are able to develop patterns of success and failure and to use them to your advantage.

However, executives also know that nothing is effective forever. What was right yesterday can be wrong today. What was a recipe for success until now, can bear the seeds for failure. This is why it is essential to always look at your own experiences in the light of best practices, to be willing to learn something new and to analyze whether this is suitable for use in your field of responsibility.

This is the aim of our 3-part Advanced Management Program. It offers you a valuable chance to review and develop your knowledge further in three subjects:

Part 1: Advanced Leadership. 4 days

Part 2: Executive Management, Strategy, Safeguarding the Future. 4 days

Part 3: Financial Management. 4 days

WHO SHOULD ATTEND

- Executives in a senior management position, including C-level executives, board members, directors, managing directors
- Decision-makers with executive-level responsibility
- Senior-level managers who are looking to move up to a CEO or executive position as a next career step
- Company owners
- Senior country or business unit managers with experience and proven success

AREAS OF FOCUS

Integrated Executive Leadership

If you are at the top, then you are responsible for result-achievement. But always conscious of the fact that, ultimately, it's your many employees who achieve these results. For this reason, you need to:

- Set the right course for them
- Agree with them about the objectives to be achieved
- Create an atmosphere that motivates them
- Guide them using the right managing tools

And things don't always function like they should function.

Good leadership is an art. Achieving above-average results hardly comes about by itself. We will show you what aspects of a holistic, result-oriented leadership you need to control, and what differentiates good from bad leadership.

Leadership, Change and Communication

If you need to implement new strategies and concepts, you will have to change the attitudes, behavior and habits of your employees and colleagues. We all know how difficult an undertaking this is. Successful change management begins with effective leadership, the appropriate leadership behavior and targeted communication.

- How do you communicate strategies?
- Fair conflict resolution
- Successful change management – approaches and methods
- Securing the future of your company and organizational excellence

Responsibilities of Executive Management

As an executive, you have power, the power of your position. In return, you assume responsibility for:

- The value of the company
- Creating a corporate culture based on success
- Creating an atmosphere of mutual trust
- Ensuring quality and performance-achievement
- Ensuring strong customer-orientation

Strategic Management, Setting Strategic Direction

Trust, understanding and treating others with respect characterizes today's executives. But also his or her ability to make decisive decisions at the right moment and to act on them.

We will show you which decisions are essential to strategic and responsible management, and in which situations it becomes necessary to move decisively and act quickly. This is the only way for a company to develop according to clear priorities, not according to the principle of chance.

- Strategic management – trends and the latest developments
- New strategic tools and approaches
- Strategic guidelines and their consequences
- Simulating a controlled corporate development
- Making a few right decisions is often enough – we show you which and how
- Digitalization and digital business models

Strategic Decisions, Executive Fine-Tuning

This concerns finding the right balance between optimizing the present for short-term profit and value enhancement, and optimizing the future for a viable market positioning and sustainable management.

- Achieving short-term results
- Increasing profits, meeting profitability targets
- Ensuring customer and employee satisfaction
- Achieving a sustainable and secure future for your company
- Being willing to make necessary investments in the future, and accepting changes that the digital world will bring

Implementing Winning Strategies

Execution needs to be built into and across the organization and its activities.

- Aligning initiatives and budgets
- Asking the right questions when changing structures
- Creating a competitive advantage through an optimal organizational structure
- The organization of tomorrow, ensuring agility

Modern Financial Management

If you want to achieve ambitious financial objectives, then you'll need knowledge of financial management.

- Financial objectives within a holistic context
- Modern key-performance indicators
- Determining and using value drivers
- Acquiring or selling companies or parts of companies
- Recognizing profitable and unprofitable businesses and business activities

Creating Corporate Value

People at the highest management levels are responsible for financial result-achievement. What programs must be launched at regular intervals to optimally capitalize on the profit potential of your company? What must you do to achieve both short-term result improvement and long-term value enhancement?

Sessions & Fees

EP4215	Part 1: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 2: Sep 08 – 11, 2025	Boston, USA
	Part 3: Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
EP4225	Part 1: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
	Part 2: Feb 02 – 05, 2026	Davos, CH
	Part 3: Feb 23 – 26, 2026	Frankfurt, GER

Duration: **12 days**

Fees: **CHF 14.900.– | EUR 15.900.– | US\$ 16.400.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep42 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

General Management for Emerging Leaders

A integrated approach that fosters business talent and teaches them how to develop entrepreneurial thinking and focus on results. In this concise and well-structured course, they will get everything they need to know about general management in 4 days.

DESCRIPTION

This holistic «all-in-one» general management course offers you a complete and concise overview of result-oriented management techniques. During the 4-day course, you will learn the principles and factors for good and successful management. The seminar has a structured approach that delivers clear and understandable know-how. You will have numerous examples to learn from, and we will give you valuable tools, used every day in business, which will help you apply what you learned at our seminar at your company.

WHO SHOULD ATTEND

- Emerging leaders from every area of the company, who want to learn about modern general management
- Practitioners, professionals, specialists and project managers, who want to prepare themselves for responsible management tasks by sharpening their practical-focused knowledge, abilities and tools
- Engineers, technicians, lawyers, medical doctors etc. who want to acquire management knowledge about their specialist areas so they can be more effective in handling their own tasks
- High potentials, management talents and young professionals who want to increase their expertise in using their ideas for the market and the opportunities they see there, to create a growing and profitable business

AREAS OF FOCUS

An Integrated Approach to Modern General Management

- The company and its environment
- Corporate objectives and their significance
- How does successful management function, what are the factors for success?
- Putting results in the center of all activities, the importance of efficiency and effectiveness
- Operational excellence, performance and productivity

Strategic Management

- Strategic management as a concept
- Competition and having the ability to compete
- An analysis of strategic «must-dos»
- Using the tools of strategic management correctly
- What processes should be used in creating a strategy?
- Business development
- Developing precise strategies with ambitious objectives
- Targeted use of resources and skills

Customer-Oriented Approaches to Innovation

- Recognizing market opportunities
- Analyzing markets
- Understanding what customer demands are
- Developing value innovation
- Working out customer benefits in a team

The Business Model and its Components

- The value proposition, the architecture of value creation and profit models
- Identifying and describing business models
- Drafting a promising market model
- Developing innovative business models
- How the internet and digitalization are influencing business models

Marketing, Sales and Market Success

- What you need to do to achieve success in the marketplace
- Positioning and brand management
- How best to use marketing tools
- Managing the product portfolio
- Controlling the selling process
- Potential-oriented customer focus
- How to amaze your customers

Financial Decision-Making

- The role key-performance indicators play in success-oriented planning
- Understanding the true profit potential of a business
- Wanting and achieving profitability
- Deriving the right actions to take

Successful Implementation

- What do you need to win people over?
- Avoiding typical implementation mistakes
- Change Management

Sessions & Fees

EP2815	Feb 17 – 20, 2025	Cologne, GER
EP2825	Aug 25 – 28, 2025	Davos, CH

Duration: **4 days**

Fees: **CHF 4.900.– | EUR 5.400.– | US\$ 5.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep28 or registration form on the back of the brochure

Strategic Management for Executives

The success of a company and its business units depends on a few strategic decisions. This 4-day seminar offers you the latest knowledge and an integrated approach to strategic management. You will learn from many real-world examples, have an exchange of experiences, get new ideas, and learn the tools you need for successful strategic management.

DESCRIPTION

Strategy – even more than effort and diligence in the daily business – determines success or failure of your company, your division or the business unit you lead. In this 4-day course, we show you what is important in navigating and developing strategy in the direction of success and sustainability.

WHO SHOULD ATTEND

Participants in this course are executives seeking new strategic ideas, the latest knowledge in developing strategies and real-world-tested tools of modern strategic management. These include:

- Senior-level executives responsible for strategic planning, implementation, and business development
- Executives who test strategy proposals for their plausibility
- Executives of companies, divisions or business units in charge of implementing strategies
- Board members, members of supervisory boards
- Experienced managers, consultants and specialists who conduct strategic analyses, lead strategy meetings or draft strategic concepts

KEY BENEFITS

This executive education course will give you detailed knowledge about strategy with the goal of better understanding the principles, tools and methods of strategic management and strategy development and how they interrelate to the whole. You will receive the latest know-how about developing innovative, competitive strategies. You will learn how to position your business in a competitive environment and how to launch programs that will optimize your company's value, profitability and performance. You will critically analyze your own strategic concepts and will return to your job ready to give new impetus to creating an innovative future for your company. Methods, concepts, instruments and effective tools to guiding your company are explained using numerous examples.

AREAS OF FOCUS

An Integrated Approach to Strategic Management

- Current strategic management concepts and tools
- Strategic principles
- Characteristics of good strategies

Clarifying your Strategic Position and the Need for Strategic Action

- Determining your current strategic position
- Understanding strategic challenges correctly
- Important tools for analysis

The Role played by the Business Model in Strategic Management

- Understanding your profit drivers
- Improving on your current business model, developing new business ideas
- Innovative and digital business models

Strategic Options that Promise Success

- Strategic options – what works and what does not?
- Classic competitive strategies
- Growth based on core competencies
- Customer-centric strategic approaches

Effective Strategy Development Processes

- Designing a strategy project, planning and carrying it out
- Strategic analyses, strategic options
- Corporate philosophy and values
- Your corporate strategy – the course the owners and top management want to take
- Operational strategies – marketing strategy, production strategy, supply-chain strategy, HR strategy, financial strategy etc.
- Strategies for business divisions, departments, fields of business, business units
- Regional strategies for countries, sales regions, branch offices
- How to precisely formulate strategies

Implementing a New Strategy, Change Management

- Translating strategic objectives into an implementation plan
- Incentives and controls
- Learning, feedback and adaptation

Sessions & Fees

EP2415	Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
EP2425	Sep 08 – 11, 2025	Boston, USA
EP2435	Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH

Duration: **4 days**

Fees: **CHF 5.900.– | EUR 6.400.– | US\$ 6.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep24 or registration form on the back of the brochure

Financial Management for Executives

Effective financial management is an integral component of result-oriented management. Executives from all areas of business will expand and deepen their knowledge and skills in financial management in this 4-day course.

DESCRIPTION

If you're an executive with profit responsibility for a company, a business area, business unit or country, this 4-day course is designed just for you. Because you bear responsibility for financial management. You make decisions that determine to a great degree the financial well-being and stability of your company. This course demonstrates how to carry-out these financial management tasks to realize excellent financial results and a healthy cash flow.

WHO SHOULD ATTEND

- Executives, general managers, company owners
- CEOs, members of a management board
- Directors of important areas, business units, profit centers
- Mid-career managers who need to be prepared for a key position with responsibility for results

AREAS OF FOCUS

Corporate Finance and Key Management Tasks

- Financial analyses, financial statements and earnings statements
- Profit and cost management
- Financial value creation, corporate value management

Setting Financial Objectives

- How to set ambitious profit targets, that are also logical from a business and market sense
- The process of achieving above-average corporate results begins with the right profit planning

Capital Expenditures

- Capital expenditures as a strategic competitive advantage
- Determining the right value-added depth
- In or out-sourcing?
- Cost variability by concentrating on core activities

Capital Costs, Modern Forms of Financing

- How to lower the cost of capital
- Modern forms of financing
- The logic behind the capital market
- Understanding credit ratings

Investments and Financial Decisions

- The criteria for making decisions
- Investing where it's necessary
- Make or buy – finding the optimum value-added depth

Liquidity Management, Working-Capital Management

- How many liquidity reserves are needed?
- Tools for managing liquidity
- Working-capital management

Increasing Corporate Value

- Factors influencing return on investment and corporate value
- Measures that will improve results
- Realizing cash-flow objectives
- Getting rid of the sources that cause losses

Profitable Growth

- Exceeding your minimal necessary size
- How to achieve profitable growth

Designing the Right Cost Structure

- Determining allowable costs
- Specifying a break-even point based on the logic of business fluctuation
- Seeking cost leadership – yes or no?
- Making decisions locally

Mergers and Acquisitions

- Acquiring companies or parts of companies
- Buying into new business and new core competencies
- Assessment, due diligence

Managing with Key Performance Indicators

- What KPIs allow you to reduce the tasks of financial management to their essentials?
- Analyzing business models using KPIs

Sessions & Fees

EP8424	Nov 18 – 21, 2024	Davos, CH
EP8415	Jun 23 – 26, 2025	Davos, CH
EP8425	Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH

Duration: **4 days**

Fees: **CHF 5.900.– | EUR 6.400.– | US\$ 6.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep84 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

Finance for Managers

From financial statement analysis to investment decisions – this 4-day course will help young executives, managers and specialists from all areas of business to understand even more about the interrelationships and tools of financial management, and how to actively use them.

DESCRIPTION

Expertise in all facets of financial management is a core area of result-oriented management. However, this requires much more, and more importantly, something different than just the ability to correctly apply accounting principles. Only with comprehensive understanding and solid skills in using financial tools and analyses, can you handle financial aspects responsibly.

Those sufficiently versed in planning and budgeting, key-performance indicator analyses or calculating return on investments, can participate in the decision-making process in the area of company finances. This 4-day course shows managers like yourself how to successfully handle these kinds of tasks. It will help you lay down a foundation on which to develop your expertise here even further. It allows you to assume more responsibility in achieving financial objectives and to manage this even more efficiently.

WHO SHOULD ATTEND

- Non-financial executives, heads of profit centers, managers, area and departmental managers, who have limited knowledge of finance and accounting, or for those who want to update their knowledge
- Management professionals, young leaders and specialists from all areas of business who are increasingly engaged in financial considerations as part of planning, budgeting, investing or controlling, and who make financial decisions and need to defend those decisions
- Technicians, scientists, lawyers, engineers, human-resources specialists and others, who want to get an overview of the most important aspects of corporate finance

AREAS OF FOCUS

Getting Started with Financial Management

- How do corporate finance and accounting function? Tasks, and how the two are related
- Reading financial statements and calculating cash-flow – a summary of tools and methods
- Revenue, types of financing

Planning and Budgeting

- The conceptual basis of financial planning and budgeting
- Assessing financial performance, looking to the future
- Sales, profit and cash-flow objectives

Cost Management

- Cost structures and cost categories
- Contribution margin accounting, break-even analysis
- Calculating and determining prices

Business Plan

- How to structure a professional business plan
- Checking and verifying the plausibility of your own financial planning

Understanding Financial Objectives, Dealing with KPIs

- Breaking down long term financial objectives into short-term goals
- Important KPIs

Investments and Investment Decisions

- Economic-efficiency calculations
- Making investment decisions

Sessions & Fees

EP8215 May 20 – 23, 2025 Frankfurt, GER

EP8225 Oct 06 – 09, 2025 St. Gallen, CH

Duration: **4 days**

Fees: **CHF 4.500.– | EUR 4.800.– | US\$ 5.400.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep82 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?

Call us at: +41(0)43 499 4020

Executive Finance & Strategy

Strategic management without a solid foundation in corporate finance will be a fruitless endeavor and ultimately unprofitable. We will show you how finance and strategy enhance and influence each other, and how you can develop robust strategies for a successful future. 2 x 4 days.

DESCRIPTION

The business environment has been dominated for years now by global competition and increasing pressure on profitability. In this situation, demands on companies for long-term profitability and assured stability and liquidity have grown enormously. Companies today, more than ever before, want to ensure that their business activities are focused on the right strategic initiatives and that they yield a profit. This is where corporate finance and strategic management play an especially important role. If both are understood as being integrated and interdependent, then sustainable results are possible. In this program, we will show you how to apply the concepts of financial management and the latest in strategic insights, within the parameters of a value-oriented corporate management, so you can create even more added value for your company.

WHO SHOULD ATTEND

- Executives and experienced managers who are seeking to examine their knowledge-base of strategy and finance, and to update and deepen it
- Mid-career executives who will have responsibility for results in the future, and who want to scrutinize strategy proposals and analyze them for their plausibility and value focus
- Executives responsible for companies, important business activities and projects or business units, who are poised to set the course here, and want new impetus for finding the right ways to develop a profitable future

STRUCTURE

The program starts with 4 days about modern financial management. Here you will learn to use the tools of financial management so that profit margins and results can be improved even further. We will demonstrate how to make strategies fundable and how you can achieve expected financial results with a new strategic realignment. Then there are 4 days about how the latest in strategic knowledge is actually used in practice and the strategy tools that go along with this. So that you can actively shape the future of your company.

AREAS OF FOCUS

Financial Management

- Managing with key-performance indicators
- The foundation of financial decision-making like balance sheets, income statements, cash flow etc.
- Return on investments and value management
- Company valuation
- Planning and budgeting
- Profit targets and planning profit
- The design of cost structures, capital investments
- Capital costs, modern methods of financing
- Liquidity management and working-capital management
- Financing, equity markets and strategy
- Financial incentives
- Cooperative strategies – alliances, mergers & acquisitions
- Controlling

Strategic Management

- Having a strategic mindset
- Knowing your current business model
- The influencing factors of digitalization and internationalization
- Strategic analyses, where action is required strategically
- Interpreting strategic changes correctly
- The art of developing the best strategies
- Competitive structures and achievable profitability
- The strategically relevant environment
- Determining your own strategic position
- Escaping the dangers of stagnation, creating growth
- Identifying strategic potential outside your market
- Developing market-oriented structures and processes
- Successful implementation, change management

Sessions & Fees

EP4834	Part 1: Nov 18 – 21, 2024	Davos, CH
	Part 2: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
EP4815	Part 1: Jun 23 – 26, 2025	Davos, CH
	Part 2: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
EP4825	Part 1: Nov 17 – 20, 2025	Davos, CH
	Part 2: Feb 23 – 26, 2026	Frankfurt, GER

Duration: **4 + 4 days**

Fees: **CHF 10.900.– | EUR 11.400.– | US\$ 11.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep48 or registration form on the back of the brochure

Strategic Market Management

Successful strategic management and marketing go hand-in-hand – strategy shows you way to go, marketing helps you get there. Goal of this 2-part program is to demonstrate the latest knowledge on both subjects and especially how to establish the links between them that are so important. 2 x 4 days.

DESCRIPTION

Strategy shows you the way, marketing helps you get there. For products, brands and customer segments, you will need a clear strategy. It describes the position your company aspires to and clarifies what you want it to be in the future. Only through professional marketing, however, will a good strategy become a reality. Marketing ensures your positioning is correct, your uniqueness, your unwavering focus on creating value for the customer. A clear differentiation and the implementation of communication and market cultivation. Strategy and marketing are twins. Goal of this 2-part program is to demonstrate the latest insights on both subjects and especially how to establish the links between them that are so important.

WHO SHOULD ATTEND

- Executives who are personally involved in working-out or analyzing strategies, and want to ensure the successful implementation of these strategies using skillful marketing techniques
- Experienced managers and specialists in marketing and in jobs dealing with customers, who want to understand high-level strategies and to integrate them into their marketing activities
- Executives who want to attain and use the latest knowledge from the business world about strategy and marketing

AREAS OF FOCUS

Part 1: Strategic Management

What We Want to Be

A good strategy leads to a desired future. Choosing the right direction is the most important task when ensuring the future success of your company. It also tells you what you do not want your company to be.

Core Competencies

Wanting is not the same as doing, so strategy should be based on your company's core competencies. How do I identify these? How do I create from them new business models for growth and value creation?

Priorities and Resources

A good strategy separates the wheat from the chaff and allows you to employ your resources in a targeted way.

Part 2: Modern Marketing

Positioning and Customer Value

Positioning your business in its competitive environment

Marketing Objectives

What are the most important marketing objectives? Gaining market share. Taking advantage of customer potential. Developing your markets. Creating new markets. Entering new segments and markets.

The Product Mix

Portfolio and service concepts. Solutions instead of products. Customer segments. Target marketing. Market definition and market segmentation. Branding. Deciding on price.

Distribution Channels and Sale

Classic sales channels are being enhanced or replaced by new sales channels. Internet business. Social media.

Communication and Market Development

Communicating your company's activities and advantages. Alternative communication concepts. New media.

Leadership in Marketing Management

Marketing requires leadership – the tools you'll need for this and how to use them

Sessions & Fees

EP1715	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: May 12 – 15, 2025	Brunnen, CH
EP1725	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH
EP1735	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Dec 08 – 11, 2025	Zurich, CH

Duration: **4 + 4 days**

Fees: **CHF 9.900.– | EUR 10.400.– | US\$ 10.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep17 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

Marketing for Competitive Advantage

To be successful in the marketplace, a company needs persuasive marketing and to create customer value. This 4-day course offers the latest knowledge and practical tools for an integrated marketing approach.

DESCRIPTION

This marketing course will give you a holistic understanding of marketing in all of its facets. What you learn in this seminar will help you get even better at using marketing to create value for your company. You'll learn the factors of modern marketing success and will be able to come up with actionable marketing concepts and to analyze them better. You'll learn to implement marketing activities in a way that achieves ambitious objectives when it comes to product, market and customer profitability. You will also get fresh ideas about how to better differentiate your business from your competitors.

WHO SHOULD ATTEND

- Executives and successful managers who are working to differentiate their business more from its competitors and who are looking for fresh ideas to help them strengthen and expand their market position, and to look critically at their existing marketing concepts
- Marketing directors, sales directors, key-account managers and marketing practitioners who want to acquire in a short time the latest knowledge and newest ideas about modern marketing techniques
- Senior-level managers and professionals from product, customer, sales or brand management, who want to expand their marketing knowledge-base

AREAS OF FOCUS

Marketing as a Factor of Success

Good product and services alone do not guarantee success. Without competent marketing, they will fall flat.

- Marketing as a central corporate activity
- Orienting all marketing activities, its philosophy, objectives and results on creating customer value and profitability
- What tasks are involved for marketing management when it comes to a conflict in aims?
- Trends like online marketing, Industry 4.0 and mobile marketing

Instruments of Analysis in Marketing Management

Marketing begins with the customer, his or her needs and problems. What tools can you use for conducting customer and market analyses, and how do you apply their results? How can these analyses contribute to creating new customer value and promising business activities for today and the future?

- Tools for conducting market and corporate analyses
- The competition never sleeps – doing competitor and

competitive-environment analyses

- Recognizing changes and trends using digitalization, networking and social media

Marketing Strategy – Paving the Right Way Forward

Strategy decides if you are successful or not.

- Determining the right marketing objectives
- Determining your own marketing strategy
- The brand as part of marketing strategy
- Focusing on the right things – what positioning of my company, and what customer segments, promise the most success?
- How to work in a targeted way with customers, country and sales portfolios
- Tools for creating practical marketing concepts and plans

Effective Marketing Concepts and Tools – Marketing Mix Decisions

From strategy to concrete action, how one develops a marketing concept.

- The right product, service and portfolio policy
- Price as an instrument of positioning
- How should I set up my communication activities? How can I calculate the budget and resources I will need?
- Corporate identity and brand concepts
- Which sales and distribution strategies makes sense for my company, and how should these be implemented?
- Being successful at the point-of-sale
- Digital and online marketing

Using Marketing Instruments to Increase Effectiveness and Efficiency

Results-oriented marketing must know how effective the tools being used are.

- How do you measure the success of your marketing activities?
- What tasks are involved in marketing performance measurements?
- Real-world examples

Sessions & Fees

EP5815 May 12 – 15, 2025 Brunnen, CH

EP5825 Dec 08 – 11, 2025 Zurich, CH

Duration: **4 days**

Fees: **CHF 4.500.– | EUR 4.800.– | US\$ 5.400.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep82 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

Executive Change Management

The environment of a company is changing. Faster and faster. The concepts and strategies of the company are then also changed. Faster and faster. For executives, this means that they themselves, as well as their employees, must be fit for change - a major challenge for change management. 3 days.

DESCRIPTION

Change is coming to you and your employees. Sooner or later. Most likely, the majority of your employees will be against it, or at least not in favor of it. You will not be able to implement the changes on your own; you need your team to do it. What do you do? How do you manage the change, together and not against the people affected? How can change management help you? We will show you in this intensive program. Concisely. To the point. With actionable insights and instruments.

WHO SHOULD ATTEND

- Executives who want to acquire special competence in managing change processes
- Top performers who want to make themselves fit for change and are looking for ways to actively affirm and implement change together with their key employees
- Leaders who want to prepare their team for major changes and proactively shape change and change processes together with their employees

AREAS OF FOCUS

Making Sense of Change Management

- How change is perceived by employees
- Fear and resistance as a normal reaction
- Intensity of change in the company
- The normal change: harmless
- Social change: considerable stress potential
- Strategic change: the big disaster for many people
- Resilience as the key to managing change

Leading Complex Change and Continuous Transformation

- New strategies, new structures, new capabilities: When old is no longer enough for the future
- New owners, new values, new culture: When what has been right for many years suddenly no longer counts
- New management: When past performance and commitment are no longer appreciated.
- Organizational stress: When entire teams, departments and divisions are thrown into fear and turmoil.
- Constant change: Activating energies and forces
- The executive as change manager
- How the executive can deal with change
- How to initiate change

- How those affected should be involved in the process of change
- What insights modern change management offers
- How to meet the demands on one's own leadership skills
- How to get change projects back on track

Tools and Techniques of Organizational Change

- Diagnostic tools: identify challenges early and address them proactively
- Stakeholder analysis and involvement: Who is involved?
- How is commitment ensured? Who has the power?
- Change strategy and planning
- Phases of change, change processes
- Tools to create commitment and identification for the new
- Effective communication: giving clarity and trust, clarifying roles and mission
- Personality typologies and how they deal with change
- Dealing with resistance, conflicts and crises
- Ensuring the necessary empowerment
- Ensuring implementation and follow-up

Sessions & Fees

EP1424	Nov 25 – 27, 2024	Brunnen, CH
EP1415	Jun 23 – 25, 2025	Brunnen, CH
EP1425	Nov 24 – 26, 2025	Brunnen, CH

Duration: **3 days**

Fees: **CHF 4.500.– | EUR 4.800.– | US\$ 5.400.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep14 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

Leadership for Executives

What constitutes good leadership? How do you lead from the top? In this 4-day course, executives who want to update and optimize their leadership and motivation skills even further will learn everything about the principles behind effective leadership.

DESCRIPTION

Effective leadership is one of the most important factors in management. But what do you need to really lead well? Which personal abilities do you need to get the best out of your team or organization? How do you keep levels of motivation high and achieve excellent results at the same time?

WHO SHOULD ATTEND

- Experienced managers who want to deepen their knowledge of effective leadership, to filter out what is necessary for their specific leadership position and learn how to apply this to increase productivity and performance
- Executives and key employees who are always working on their competence as a leader and want to compare their own experiences to insights from current leadership theory
- Senior-level executives with responsibility, experience and management success who seek new impetus in dealing with challenging leadership tasks

AREAS OF FOCUS

Executive Leadership

- Why and how good are motivators at dramatically increasing the effectiveness and efficiency of an organization?
- What characterizes effective executives?
- The latest insights from leadership theory
- Common leadership mistakes made at work, and how you can avoid them

Determining my own Status Quo

- What are my strengths as a leader?
- Where is there potential for optimization?
- Which competences should I develop?

Performance, Motivation and Communication

- Using self-motivation, avoiding demotivation
- Rules to ensure a win-win situation
- Developing top empowerment skills
- Reviewing your communications skills

Fair Conflict Resolution

- Conflicts – caused by systems or persons?
- Using conflict as an opportunity

Trust as an Element of Corporate Culture

- Trust as a factor of productivity
- Trust as basis for decentralized leadership

How to Lead Leaders and Teams

- Developing team leadership skills
- Training self-responsibility
- How can I build an effective team?

Work-Life Balance

- Examining your vision of what your personal life should be
- Career success without sacrificing your private life

Skillful Change Management

- Turning those affected into participants
- Winning-over employees to change
- How is the digital revolution changing the way we lead?

Organizational Excellence thanks to Effective Leadership

- Optimally using synergies
- Identifying opportunities for improvement
- Building coalitions for change

Sessions & Fees

EP5415	May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
EP5425	Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP5435	Oct 13 – 16, 2025	Boston, USA

Duration: **4 days**

Fees: **CHF 5.900.– | EUR 6.400.– | US\$ 6.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep54 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

Effective Leadership & People Skills

In this seminar, you will obtain knowledge, tools and get feedback for advancing your leadership skills.
4 days.

DESCRIPTION

Effective leadership turns personal strengths into impressive results. Every manager possess these kinds of strengths. Those who know what these strengths are and, combined with learnable laws of leadership in theory and practice and actually apply them, will create success. The goal of this seminar is to be able to use your own strengths in a targeted way – to orient yourself, your employees and teams towards high performance and work satisfaction using people skills and motivational leadership behavior.

WHO SHOULD ATTEND

Participants should be managers and professionals with some leadership experience who want to:

- Check the strengths and weaknesses of their personal leadership skill set
- Optimize the effect they have on their employees
- Realize their full leadership potential
- Lead their team or department to above-average results
- Prepare themselves for future leadership tasks

AREAS OF FOCUS

Know Yourself

- How to manage yourself
- Knowing what your leadership style is
- Personal goals, personality structure and the role you play as a leader

Leadership Qualities

- What characterizes a strong leadership personality?
- Rules governing successful employee leadership
- What abilities are necessary to motivate teams?

The Elements of Social Competency

- The personality traits making up social competency
- How can I improve my social competency?
- Where is it worthwhile to work on myself here?

Concentrate on what's Important

- What it really means to lead efficiently and effectively
- Controlling complexity, prioritizing, delegating and self-organization

Using the Strengths of Your Employees

- Strengths and weaknesses of team members
- Motivating a team to achieve good results
- Agreeing upon common goals
- Identifying the potential among employees for even better performance

- The task of leaders – challenging, encouraging, coaching

Never Avoid what Is Inconvenient

- How to deal with conflict
- Managing difficult employees
- Failure – getting started again
- Making uncertainty, fears and frustration topics of discussion

Communication as Strength

- Solution-oriented meetings and one-on-ones
- Rhetoric, appearance, body language
- Being confident when appearing before groups
- Knowing and applying the laws of group dynamics

Leadership Tools, Leadership Methods

- Skillful use of leadership tools
- Progress monitoring and support measures
- Performance assessment, qualification
- Incentives and rewards, constructive criticism

«I have already participated in various seminars on the topic of leadership. This current seminar was just amazing. Both lecturers are absolute professionals in their field, who are completely committed and have great backgrounds. I'm really impressed!»

T. P., Deutsche Leasing AG

«Fantastic. Teachers were great and the other participants were also very interesting.»

Joshua Dixon, Le Grillon

«Informative, challenging and a great experience.»

Bernd De Mulder, Bruhn Spedition NV

Sessions & Fees

EP6015	Mar 24 – 27, 2025	Frankfurt, GER
EP6025	Jun 23 – 26, 2025	Hallwilersee, CH
EP6035	Oct 20 – 23, 2025	St. Gallen, CH

Duration: **4 days**

Fees: **CHF 4.500.– | EUR 4.800.– | US\$ 5.400.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep60 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?

Call us at: +41(0)43 499 4020

Advanced Leadership Program (ALP)

Leading yourself, your employees and the company strategically and effectively: this program offers the decisive impulses for leadership in challenging times for experienced executives. 11 days.

DESCRIPTION

Success or failure in business is decided by strategy, the ability to implement it and leadership qualities. Strategic decisions always aim to secure the longer-term, future viability of a company or business area. They show the way forward, and in doing so must be flexible enough to allow adaptation to changing conditions. In addition, they define the roadmap on which a company must travel to achieve its objectives. If the strategy is unclear, or the roadmap not practical, success is not achievable – and the result is often operative activities where the company as a whole stalls or goes in circles. Strategy expertise at executive level, therefore, determines whether commitment to the daily business is rewarded with good results – results that the company is proud of and that motivate staff to further top performance. Nonetheless, even the best strategy and the most intelligent decisions won't help if mistakes are made during implementation. That is why good strategies are always made by executives with solid leadership skills. Whether, and to what degree, their staff is motivated to achieve strategic objectives depends on how they conduct themselves as leaders. Clear objectives, sensible guidelines and the right leadership conduct creates the freedom a company needs for controlled entrepreneurship. This in turn creates the prerequisites for sustainable top performance and first-class results that will secure the future of your company.

WHO SHOULD ATTEND

Executives and experienced managers, who want to deepen their knowledge of how to ensure future company success, learn the latest principles behind strategic management and effective leadership. These include:

- General managers, heads of business units and profit centers
- C-level executives
- Heads of larger divisions and departments
- Members of the management board and board of directors
- Those responsible for business units, subsidiaries and important projects
- Senior-level managers who are soon to move up to a CEO or executive position

This program is perfect as well for specialists from corporate planning, in-house consultants and business consultants who wish to sharpen their strategy tools even further, along with practitioners and business owners who want to analyze their own strategies and concepts.

STRUCTURE

Part 1: Strategic Management. 4 days
Part 2: Leadership. 4 days
Part 3: Change Management. 3 days

AREAS OF FOCUS

Strategic Management as Navigation Tool for the Future

Executives must steer a company during turbulent times as well. Success can be defined in many ways – by corporate value, cash flow, shareholder value, profitability, customer value, market share, customer satisfaction, performance culture and trust. Successful strategic management seeks to secure a balance between short-term results-optimization and long-term success. The main focus is primarily this – sustainable profitability thanks to high customer value.

- Viability and achieving healthy profit development
- How do you execute a strategy process?
- Handling complexity as a practical test for successful management
- How globalization and digitalization are influencing strategy and management

Strategic Objectives and Directions

No strategy without objectives or strategic guidelines. As interface between ideal results and feasibility, strategic guidelines define the strategic corridor through which company development should take place. Here you need to pave the way and actively shape the future.

- Inventing the future – the importance of vision in the strategic management process
- How do you turn your vision into a concrete strategy?
- How to derive motivating goals from your vision

Modern Strategy Tools for Understanding your Strategic Situation

Strategic decisions are made based on analyses, studies and assessments. If these are wrong, or wrongly interpreted, then by necessity the decisions made from them are also wrong. That's why a competent use of strategic management tools is so important. We will show you how to use these tools and what pitfalls you need to avoid.

- Information as basis for strategic decisions – what's really important?
- A look to the future – always a look at my own expertise and resources
- Analysis tools – what's out there, what's new, and how do I employ them expertly?

The Spectrum of Strategic Options

The spectrum of possible strategic options is wide – do we expand, retain, differentiate, specialize, move into a niche, work for cost leadership, enhance our value-added chain, form alliances, create platform strategies, purchase, pursue a merger, disinvest, focus on virtuality, internationalize – countless options are available to you. Each one of them is determined by specific rules and have to be well thought-through.

- Strategic thinking means thinking in alternative scenarios
- Realistic estimation of risks and investment needs
- Business development and innovation

Strategic Decisions

Strategic decisions determine the direction a company will develop. They set objectives and pave the way for future success.

- What differentiates a good from a bad strategy?
- Successful strategy development
- The decision-making process and typical pitfalls
- Plausibility checks

Strategy Implementation

The larger, the more unwieldy – unfortunately, this is the case with numerous companies. However, many smaller organizations also struggle to implement what has been decided in their everyday business. Here management is called upon. How can new strategies, new concepts and new ideas actually be realized?

- How do you convert strategies skillfully into concrete projects?
- The most common mistakes in implementing strategy

Leadership and Organizational Success

Inspiring others to achieve objectives as a team. Communicating your vision, deriving ambitious objectives from it and ensuring that the fire of enthusiasm in your daily work does not go out. Giving new impulse. Convincing, supporting and if necessary doing it yourself. To be a normal person and a role model. Never losing sight of what's important – results. We show you how to sharpen and develop your leadership skills even further.

- Effective leadership – what do you need to achieve this?
- Modern leadership approaches and leadership styles
- Performance and motivation
- Trust as an element of corporate culture

Change and Communication

When you have to implement new strategies and concepts, you will usually have to change the attitudes, behavior and habits of employees and colleagues. We all know that this is a difficult task. Successful change management begins with the right management conduct and targeted communication. Using numerous examples, we will demonstrate what you need to do in these situations.

- How do you communicate strategies?
- Agility and digitalization at executive level
- Successful transformation – approaches and methods

Sessions & Fees

EP5215	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: May 05 – 08, 2025	Hallwilersee, CH
	Part 3: Jun 23 – 25, 2025	Brunnen, CH
EP5225	Part 1: Mar 18 – 21, 2025	Zurich, CH
	Part 2: Oct 07 – 09, 2025	St. Gallen, CH
	Part 3: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
EP5235	Part 1: Sep 08 – 11, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 13 – 16, 2025	Davos, CH
	Part 3: Nov 24 – 26, 2025	Brunnen, CH

Duration: **4 + 4 + 3 days**

Fees: **CHF 13.900.– | EUR 14.600.– | US\$ 14.900.–**

Registration: www.bostonprograms.com/ep52 or registration form on the back of the brochure

Are you interested in corporate education or consulting?

Call us at: +41(0)43 499 4020

General Management Program for Emerging Leaders

This is a comprehensive general management program for the targeted development of emerging leaders. Conducted over 12 days and 3 parts, it will accelerate your career by sharpening your ability to tackle the most important facets of result-oriented management – strategy, marketing, leadership and financial management – making you a better and more effective manager.

DESCRIPTION

The General Management Program for Emerging Leaders offers new perspectives, tools and ideas for key business practices and challenges. It gives you the skills you need to make the transition from specialist to generalist and work even more effectively in cross-functional teams.

The objectives of the program are to:

- Refresh and deepen your knowledge about how all facets of business work
- Hone your ability to focus on getting results by enhancing the tool set that makes you successful in your career
- Do a deep-dive into modern management practices, so you can apply them the minute you get back to work
- Help you acquire those leadership skills that will take your effectiveness and confidence to the next level
- Enhance your ability to lead and motivate others
- Practice the tools and key principles of finance

WHO SHOULD ATTEND

This program is perfect for managers who want to make the transition from specialist to generalist and work even more effectively in cross-functional teams. Typical participants include early-career executives, emerging leaders and specialists from across all disciplines including marketing and sales, R & D, finance, consulting, logistics, manufacturing and engineering, human resources, and IT. But it is also ideal for heads of business units and those responsible for products or markets without a formal degree in business administration, who are seeking to enhance and refresh their general management and leadership knowledge. The program will also help high potentials and early career professionals being prepared for a position with additional responsibility.

AREAS OF FOCUS

Part 1: Integrated Management, Strategy and Market Success

Effective General Management

- All the facets of effective management
- Effective tools, models, holistic thinking
- Factors that ensure management success

Creating Strategic Concepts

- A summary of strategic management
- Strategic analyses
- Methods and tools
- Working-out precise strategies

Implementing Strategic Guidelines

- Corporate policy, business mission
- Corporate and business strategies as guidelines
- Helping to shape implementation
- Active implementation, a plan of action

Business Ideas and Innovation

- Developing and evaluating business ideas
- Recognizing and taking advantage of market potential
- Unsolved customer problems, customer needs and new technologies as the basis for innovation management

Identifying and Taking Advantage of Profit Potential

- Profit, cash flow and profitability as control parameters
- Having as goal an above-average earning capacity
- Identifying and taking advantage of opportunities to increase profit

Marketing and Market Success

- Marketing – philosophy, interrelationships and tools
- The components of a marketing concept
- From market analysis to customer segmentation
- From positioning to marketing mix
- From distribution concept to sales success

Part 2: Leadership and People Skills

Thinking and Acting in a Result-Oriented Way

- Working hard is not enough – results are what count
- Managing to achieve results – defining my own contribution to success
- Dynamic empowerment thanks to result-oriented thinking
- Taking advantage of the room you have to maneuver

Personal Leadership Competence

- Insights from modern leadership theory
- Leadership, leadership processes and managing for success
- Developing your own leadership personality

Self-Management, Work Techniques, Priorities

- Delegating what needs to be delegated
- Using your work time in a result-oriented way
- Managing yourself
- How to use your personal resources
- Optimizing your own strengths

Managing Employees, Leading Teams

- Principles of managing employees
- How to increase the performance of employees
- Making sure employees are satisfied
- Prerequisites for motivating people
- The principles of group dynamics

Social Competence

- Social and emotional competence
- Effect and application in different management situations
- Recognizing your own strengths and weaknesses

Communication

- The ability to achieve approval through empathy
- Communication as a major factor of success in your everyday work
- Skillful conflict management

**Part 3: Finance and Managerial Accounting
Fundamentals and Interrelationships of Financial
Management**

- A summary of finance and accounting
- Value-oriented corporate management
- Creating a financial framework
- Tools and methods of financial management

Understanding Financial Objectives

- Financial guidelines from top management
- Control parameters to achieve this
- The most important key-performance indicators

Planning and Budgeting

- The conceptual basis for planning and budgeting
- Ambitious planning and budgeting
- Profit goals and earning targets

Financing

- Raising capital internally or externally, capital costs
- Prerequisites for financial feasibility
- Forms of financing, pay-back periods

Investments and Capital Expenditures

- Investments and capital expenditures
- The problems of fixed costs and capacity fluctuations
- Make or buy, value-added depth

Cost Management

- Cost structures and types of costs
- Consciously shaping your break-even point
- Doing a break-even analysis

Carrying Ideas over into Business Plans

- Content, structure, development
- Outlining business ideas and projects in business plans
- Planning sales and earnings
- Calculating investments, return on investments and profitability

Managerial Accounting

- Controlling as a management task
- Analyzing and evaluating reports and controlling reports
- Recognizing deviations early and initiating corrective measures

Sessions & Fees

EP3015	Part 1: Feb 17 – 20, 2025	Cologne, GER
	Part 2: Mar 24 – 27, 2025	Frankfurt, GER
	Part 3: May 20 – 23, 2025	Frankfurt, GER
EP3025	Part 1: Feb 17 – 20, 2025	Cologne, GER
	Part 2: May 20 – 23, 2025	Frankfurt, GER
	Part 3: Jun 23 – 26, 2025	Hallwilersee, CH
EP3035	Part 1: Aug 25 – 28, 2025	Davos, CH
	Part 2: Oct 06 – 09, 2025	St. Gallen, CH
	Part 3: Oct 20 – 23, 2025	St. Gallen, CH

Duration: **12 days**Fees: **CHF 10.900.– | EUR 11.400.– | US\$ 11.900.–**Registration: www.bostonprograms.com/ep30 or
registration form on the back of the brochureAre you interested in corporate education or consulting?
Call us at: +41(0)43 499 4020

WIR ÜBER UNS

THE BOSTON BUSINESS SCHOOL ADVANTAGE – BEI IHNEN VOR ORT UND AUF DER GANZEN WELT

Erstklassige, jederzeit praxisrelevante Management-Weiterbildung auf der Basis globalen Wissens, speziell für Führungskräfte – das ist es, was die Boston Business School auszeichnet. Eine Business Mission, dank derer wir uns zu den führenden, international renommierten Zentren für professionelle Managementlehre, -forschung und -beratung zählen dürfen: jährlich bilden sich zahlreiche Führungskräfte im Rahmen unserer Seminare und Studienprogramme weiter, zahlreiche renommierte Unternehmen und Organisationen haben bislang unsere Inhouse-, Coaching- und Consulting-Angebote wahrgenommen.

Lebenslanges Lernen ist heute für Führungskräfte wie Führungsnachwuchs eine Selbstverständlichkeit geworden. Die Boston Business School konzentriert sich deshalb ganz auf die gehobenen Ansprüche von Top Management, Executives, Führungskräften und Führungsnachwuchs aus Konzernen und Mittelstand. Für sie wollen wir der Beratungs- und Weiterbildungspartner sein, den sie erwarten: niveauvoll, hochkompetent, stets auf der Suche nach massgeschneiderten Lösungen und vorbehaltlos engagiert für Ihren Erfolg.

Neuestes Management-Wissen nur zu referieren, reicht dafür jedoch nicht aus: Es ist der verwertbare Nutzen für die eigene Unternehmung, der den Unterschied macht. Methodik und Didaktik unserer Dozenten sind deshalb konsequent auf Praxisbezug und Anwendbarkeit im Geschäftsalltag ausgerichtet.

Weltweit beschäftigen sich renommierte Management-Schulen mit der Frage, was gutes Management ausmacht. Die Boston Business School pflegt im Rahmen strategischer Allianzen intensiven Kontakt zu bedeutenden Institutionen und Wissenspartnern auf allen Kontinenten und verfügt über ein umfangreiches Wissens-Netzwerk internationaler Professoren, Forscher und Consultants. Ihre Einsichten und Ergebnisse fliessen ständig in unsere Programme ein; aus der Synthese globaler Erfahrung entwickeln wir einzigartige Lehrinhalte.

Gegründet in Boston/Massachusetts (USA) mit europäischem Hauptsitz in Zürich (Schweiz) und heute Teil der St.Gallen Business School, vertritt die Boston Business School dabei einen ganzheitlichen, integrativen Management-Begriff, der amerikanisches Know-How und europäische Wissenskultur zu einem resultat- und lösungsorientierten Ansatz kombiniert.

Unsere besondere Aufmerksamkeit gilt darüber hinaus dem asiatischen Raum: Hier bieten sich enorme Potentiale für Wachstum und interkontinentale Geschäftsbeziehungen, die von beiden Seiten hohe interkulturelle Management-Kompetenz verlangen. Bei uns können Sie diese erwerben.

Was aber wären wir ohne unsere Dozenten? Rund 100 erstklassige Professoren, Manager und Consultants bringen den ganzen Schatz ihrer jahrelang in exponierten Unternehmensfunktionen gesammelten Erfahrungen ein. Sie sind es, die es der Boston Business School ermöglichen, qualitativ und in der Kundenzufriedenheit einfach Spitze zu sein – seit Jahren.

Interessieren Sie sich für Inhouse-Seminare, Coaching oder Consulting? Die Corporate Education- und Consulting-Divisionen der Boston Business School sind darauf spezialisiert, gemeinsam mit unseren Kunden tragfähige wertsteigernde Konzepte zu entwickeln und umzusetzen: vom massgeschneiderten Inhouse-Seminar über die Strategie-Entwicklung bis hin zum globalen Change Prozess. Bei Ihnen vor Ort und auf der ganzen Welt. Und selbstverständlich «polyglott».

Die Boston Business School ist überkonfessionell, neutral, unabhängig und nur einem Ziel verpflichtet: Wir wollen, dass Sie noch besser werden.

Zu unseren Kunden zählen die renommiertesten Unternehmen. Zu unseren Stärken tausende begeisterte Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Wir sind zuverlässiger und langjähriger Partner im Bereich der Aus- und Weiterbildung von heutigen und zukünftigen Führungskräften u.a.

ABB	Harting	R+V Versicherung
Areva	Hoffmann Neopac	RWE
Atlas Copco Construction	IBM	Salzgitter
Austria Tabak International	Ivoclar Vivadent	SAP
BayernLB	Janssen-Cilag	Schaffner
Bank Austria	Jet Aviation	Seeger Engineering
BASF	John Deere	SIEMENS
Berliner Verkehrsbetriebe	Jungheinrich	SIG Combibloc
Bitburger Brauerei	KfW Bankengruppe	Sony Deutschland
BMW	KPMG Consulting	Swiss Life
Bosch	Leipziger Verkehrsbetriebe	Swissinfo, Schweizer Radio International
Buhl Data Service	LSG Lufthansa Service Holding	Taunus Sparkasse
Clariant International	LBS Bayerische Landesbausparkasse	Tchibo
Commerzbank	Lufthansa Airplus	Toyota Kreditbank
Daimler	MAN	T-Systems International
Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft	Messer Group	ThyssenKrupp
Datev	Nikon	Toyota
Degussa	Novartis	UniCredit Bank
Deutsche Leasing	NXP	VARTA
Deutsche Telekom	OC OERLIKON	Vattenfall
Deutsches Rotes Kreuz	PADI EUROPE	Volkswagen
EMC Deutschland	Pfleiderer	Vorwerk Folletto Manufacturing
Endress+Hauser	RLE International	WERU
Franke	Robert Bosch	Westinghouse
Fresenius	Roche	Zurich Financial Services
Harley-Davidson Motor Company	RUAG	

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 Programnteils.

Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 3 Monate vor Beginn des Seminares/Seminarteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 400.–/EUR 400.–). Nicht besuchte Seminare und Seminarteile 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 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 Seminares 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

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 2025

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 2025

THE BOSTON BUSINESS SCHOOL ADVANTAGE

www.bostonprograms.com

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich
Telefon +41 (0)43 499 40 20
info@bostonprograms.com
www.bostonprograms.com

