

Ralf Balgar

geboren am 29.05.1967, von St.Gallen-Tablat SG

hat vom 27.02.2017 bis 31.10.2017 an der FHS St.Gallen den berufsbegleitenden Hochschul-Zertifikatslehrgang General Management besucht und diesen erfolgreich mit dem

Certificate of Advanced Studies CAS FHS St.Gallen in General Management


abgeschlossen. Dieser Zertifikatslehrgang umfasst einen studentischen Workload von 350 - 420 Stunden (Präsenzunterricht, angeleitetes Selbststudium, Selbststudium). Dafür werden 14 ECTS-Punkte vergeben (European Credit Transfer and Accumulation System).

St.Gallen, 24. November 2017

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften
Weiterbildungszentrum

Leiter

Studienleiter



Prof. Dr. Reto Eugster



Prof. Dr. Lukas Scherer

Zertifikat

Themenschwerpunkte und Anzahl Lektionen (L)

Businessplan	36 L
<ul style="list-style-type: none">- Erarbeitung eines konkreten Businessplans für ein eigenes Projekt (Businessplan für eine Business Unis, ein KMU oder ein Start-up)- Unternehmerische Vision / Strategische Erfolgsgrundsätze- Definition der strategischen Geschäftsfelder und SWOT-Analyse- Strategische Erfolgspositionen- Strategische Grundsatzentscheide bez. Marketing und Infrastruktur- Analyse potentieller Probleme- Finanzplanung und Finanzierungsfragen- Milestones und Umsetzungsproblematik	
Kommunikation in der Krise	18 L
<ul style="list-style-type: none">- Grundzüge des Risiko- und Krisenmanagements- Früherkennung und Prävention von Krisen- Aspekte, Verlauf und Dynamik von Krisen- Krisenkommunikation: Ziele, Strategien, Instrumente	
Management von Geschäftsprozessen	36 L
<ul style="list-style-type: none">- Theorie und Praxis des Prozessmanagements incl. seiner Methoden und Instrumente- Identifizieren und Gestalten wettbewerbsrelevanter Geschäftsprozesse.- Entwickeln von Prozesskompetenz.- Führen und verbessern von Prozessen	
Marketing	36 L
<ul style="list-style-type: none">- Erfolgsgrundsätze fürs Marketing- Integrale Vertriebsführung inkl. Lohnsysteme- Key Account Management- Grundzüge zum Branding und zur Kommunikation- Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung- Zukunftstrends im Marketing	
Projektmanagement	36 L
<ul style="list-style-type: none">- Projektinitierung: Projektauftrag, Vorgehensweisen zur Projektstrukturierung, Teambildung, Rollen von Auftraggeber, Projektleiter und Projektteammitgliedern, erfolgreiches Kick-off- Projektsteuerung: Teamarbeit, Halten des Gleichgewichts zwischen Ziel/Qualität - Zeit - Kosten, Umgang mit Problemsituationen und Konflikten- Projektabschluss: Abschlussbericht, Präsentation der Ergebnisse, Projektumsetzung, Projektcontrolling	