



Tagesworkshop: „Kill“ the company: Fit für die Zukunft

Bei diesem Format wird das eigene Unternehmen durch die Brille eines angriffslustigen Vertreters der Neuen Generation sondiert.

Danach wird gemeinsam entwickelt, wie Sie sich intern (also mit Blick auf die Mitarbeiter) und extern (also mit Blick auf die Kunden) besser für die Zukunft (also die Next Economy) rüsten.



Das Thema

„Being kodaked“ ist inzwischen zu einem festen Begriff in der Wirtschaft geworden. Was dahinter steckt? Die Digitalfotografie wurde ursprünglich von einem Kodak-Mitarbeiter entwickelt. Doch die Geschäftsleitung lehnte es kategorisch ab, sich damit zu befassen, weil sie eine Bedrohung für ihr Business darin sah. Und Kodak ist nur ein Beispiel von vielen. In Zeiten der digitalen Transformation ist niemand vor Angriffen sicher. „Disrupt or be disrupted“ heißt die neue Parole.

Zwangsläufig muss, wenn etwas Neues entsteht, etwas Altes beiseitertreten. Doch können die dazu notwendigen Impulse wirklich aus den eigenen Reihen kommen? In einem Umfeld, in dem Organigramme noch immer Top-down funktionieren und man als Führungskraft vor allem mit Sofortresultaten punkten kann, ist dies wenig wahrscheinlich. Zudem zetteln Herrschende keine Palastrevolution an. Und der Blick über den Tellerrand ist gar nicht so einfach.

Hier tritt die junge Generation auf den Plan. Sie ist die bestausgebildetste und zugleich kreativste Generation, die wir je hatten. Als digital fitte und global geprägte Generation erkennen Millennials Potenziale blitzschnell, können Marktdifferenzen identifizieren und Lösungen ganz neu kombinieren. Genau diese Generation kann der „Old Economy“ helfen, sich auf die immer schnelleren Zyklen der Zukunft vorzubereiten, das heißt: digitaler zu denken, kollaborativer zu handeln und agiler zu werden. Mitarbeiter- und Kundenbelange stehen dabei im Fokus.

Dieser eintägige Power-Workshop wird von mir geleitet und von einem Vertreter der jungen Generation begleitet. Er eignet sich für Führungskräfte aller Bereiche. Er wird in Kleingruppen oder in Großgruppen bis etwa 60 Teilnehmern durchgeführt.

Workshop-Inhalte

- **Vormittags:** Impulsvortrag 1: Next Economy – Wie die Zukunft aussehen wird
Impulsvortrag 2: Disrupt or die – Wo und wie Sie angreifbar sind
- **Nachmittags:** Bildung von Arbeitsgruppen zu Teilfacetten des Themas
Jede Arbeitsgruppe erarbeitet ein konkretes Konzept
Präsentation der Konzepte im Plenum und Entscheidungen



Die Zielgruppe

- (kundenorientierte) Führungskräfte aller Bereiche

Die Teilnehmerzahl

- als Intensiv-Workshop: bis zu 20 Teilnehmer
- als Großgruppen-Workshop: bis ca. 60 Teilnehmer

Der Zeitrahmen

- in aller Regel 1Tag (wahlweise auch 2 Tage)

Das Buch zum Workshop



Anne M. Schüller
Das Touchpoint Unternehmen
Mitarbeiterführung in unserer neuen Businesswelt
Gabal, Offenbach, 3. Auflage 2014, 29,90 Euro
370 Seiten, ISBN: 978-3869365503
Managementbuch des Jahres 2014
www.touchpoint-management.de



Referenzen

„Vielen Dank noch mal für den interessanten, kurzweiligen und motivierenden Tag. Sie vereinen Fachwissen mit Vortragsqualität und der optimalen Einbeziehung der Teilnehmer so, wie man das nur ganz ganz selten findet! Kompliment. Ich komme sicher nicht zum letzten Mal.“

Niko Gültig, Geschäftsführer Crossmark GmbH, Frankfurt

„Für Ihr außerordentlich inspirierendes Seminar bedanken wir uns ganz herzlich. Mit viel Witz und Esprit haben Sie den Tag erfolgreich gestaltet. Sie haben uns wertvolle Denkanstöße gegeben und neue Wege aufgezeigt. Und Ihre motivierende Art hat uns veranlasst, sofort zu handeln.“

Günter Wrede, Geschäftsführer Kiwi Tours, München

„Danke für das hervorragende und inhaltlich sehr wertvolle Seminar. Wir haben nur positive Rückmeldungen erhalten. Viele Impulse und Anregungen werden bereits in die Praxis umgesetzt.“

Dipl. Ing. Guido R. Strohecker, Geschäftsführer der Unterm Strich Software GmbH, Bruck an der Mur

"Kaum ein anderer Trainer hat derzeit so viel zu sagen, wie Frau Schüller."

Marcel Klotz, Direktor Partnership Solution Center, IBM Deutschland

"Ihr Seminar war für uns ein Erlebnis der Extraklasse! Nie zuvor ist uns das Thema so engagiert und überzeugend, mit feiner Wortwahl, eingängig und charmant nahe gebracht worden."

Thomas Baumgärtner, Providus, Hamburg

„Unser Touchpoint-Projekt lebt in vollem Umfang und alle sind begeistert. Ausschlaggebend dafür war, dass die Teilnehmer ihre Ideen selber entwickeln und auch selber umsetzen konnten. Die Resonanz bei unseren Kunden ist beeindruckend. Und die Kundenbindung steigt.“

Ulrich Häfele, Geschäftsführer RecaNorm, Kupferzell



Die Workshop-Leiterin

Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als Europas führende Expertin für das Touchpoint Management und steht für eine kundenfokussierte Unternehmensführung. Weit mehr als 20 Jahre lang hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den zehn besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). 2015 wurde sie in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr jüngstes Buch "Touch.Point.Sieg." ist das Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde zum Mittelstandsbuch des Jahres 2012 gekürt und mit dem Deutschen Trainerbuchpreis ausgezeichnet. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. Audi, BMW, die REWE, das SiemensForum, IBM, Allianz, T-Online, die Swisscom, Vodafone, Wempe, Interspar, die TUI, der BITKOM, die Schweizer Post, Generali, die Erste Bank sowie Amgen, L'Oréal, die HypoVereinsbank und der Sparkassenverlag.

Kontakt

Anne M. Schüller
Anne Schüller Marketing Consulting
Office: 0049 89 6423 208
info@anneschueller.de
www.anneschueller.de

Weitere Webseiten

www.empfehlungsmarketing.cc
www.touchpoint-management.de