



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

- 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, Alex T. Steffen

Fit für die Next Economy

Zukunftsfähig mit den Digital Natives

Wiley Verlag 2017, 272 Seiten, gebunden, 19,99 €

ISBN: 978-3527509119



Die Workshop-Leiterin

Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmenstransformation. Seit 2001 ist sie selbstständig. Zuvor hat sie über 20 Jahre lang in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den zehn besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk 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 heißt: "Fit für die Next Economy". Ihr Bestseller "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. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. ABB, Audi, BMW, die REWE, IBM, die Allianz, die Swisscom, Vodafone, Wempe, Interspar, die TUI, der BITKOM, Sage Software, die Schweizer Post, Generali, die Erste Bank sowie Amgen, Lilly, 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