

>>Die Verpackung gibt stets einen Image-Kommentar auf das Verpackte ab oder mehr „Sex in the City“ als „Die Sendung mit der Maus“.<<

Lieber Christoph,

als ich mich Mitte vorigen Jahres für ein Executive Coaching bei dir interessierte, gab es jede Menge an Überlegungen:

- > Steigerung der Wirkung als Führungskraft
- > Positionierung im Meeting - Aufmerksamkeit
- > Emotional wirksam präsentieren
- > ...

Es zeigte sich, dass entgegen meiner Erwartungen der "große" Hebel bei der "Professionalisierung aktueller Geschäftsfälle" lag.

Analyse aktueller Situationen, Besprechen der Vorgehensweise, Handeln im "geschützten Raum", kritisches Feedback sowie kontinuierliches Steigern der Wirkung.

Als Leiter des Bereiches Content Management war es für mich immer klar, dass es in meinem Job um Inhalte geht.

Aber wie interessiert man das Auditorium über das "Managen von Inhalt" oder über Fachthemen?

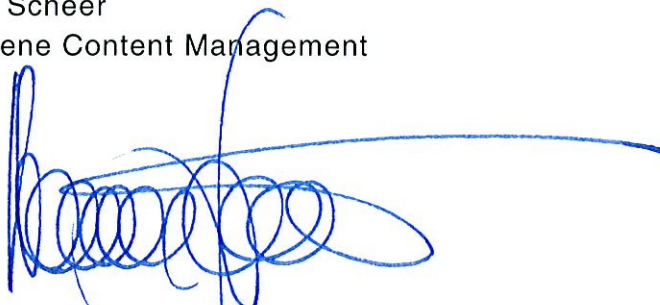
Z. B. mit einer eigenständigen, sympathischen, innovativen, frischen, direkten und überraschenden Emotionalität und Qualität in Zielbildern, Konzepten, Positionierungen und Meetings. Eben mit mehr "Sex in the City" als der "Sendung mit der Maus".

Und genau das ist in dem Executive Coaching bestens gelungen. Ganz nah am Geschäftsfall und mit gesteigerter Wirkung.

Danke

Hannes Scheer

Leiter Bene Content Management



PS: Ich habe einmal gelesen, dass zufriedene Kunden Ihre Empfehlung durchschnittlich an drei potenzielle Kunden weitergeben - stimmt!