



# Das Prinzip #marktmenschen

Menschen - Märkte - Leadership

Von Norbert Wölbl



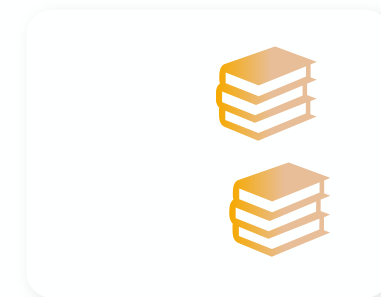
# Die WELT BESCHLEUNIGT



... der weltweiten Daten  
wurden in den letzten  
**2 Jahren** erzeugt



**9 von 10** der aktuell  
gefragtesten Jobs  
existierten vor 10 Jahren  
noch nicht



Technische  
Informationen  
**verdoppeln** sich alle 2  
Jahre.



# THESE 1

**Dynamische Preisgestaltung** und die Individualisierung von Produkten/Dienstleistungen auf Basis von **Nutzerbedürfnissen** werden dramatisch zunehmen.

***Unternehmen, die das für ein Märchen halten, werden erhebliche Marktanteile verlieren und in Schwierigkeiten geraten.***

A black and silver robotic hand is shown reaching towards a human hand. The robotic hand is on the left, and the human hand is on the right, with the index finger pointing towards the robotic hand. The background is a plain, light gray.

# THESE 2

Wir werden weiterhin noch arbeiten, trotz  
**Robotik** und **künstlicher Intelligenz.**

**Menschen und Maschinen** werden noch  
symbiotischer zusammenarbeiten

***– die Dimensionen dieser Zusammenarbeit  
entwickeln sich rasant.***



# THESE 3

**Kultur & Wertesysteme** werden zum zentralen Kit, der Organisationen noch zusammenhält.

Denn Geschäftsmodelle und Produkte werden derart hohen Dynamiken ausgesetzt, dass sie keine Gravitation mehr erzeugen können.

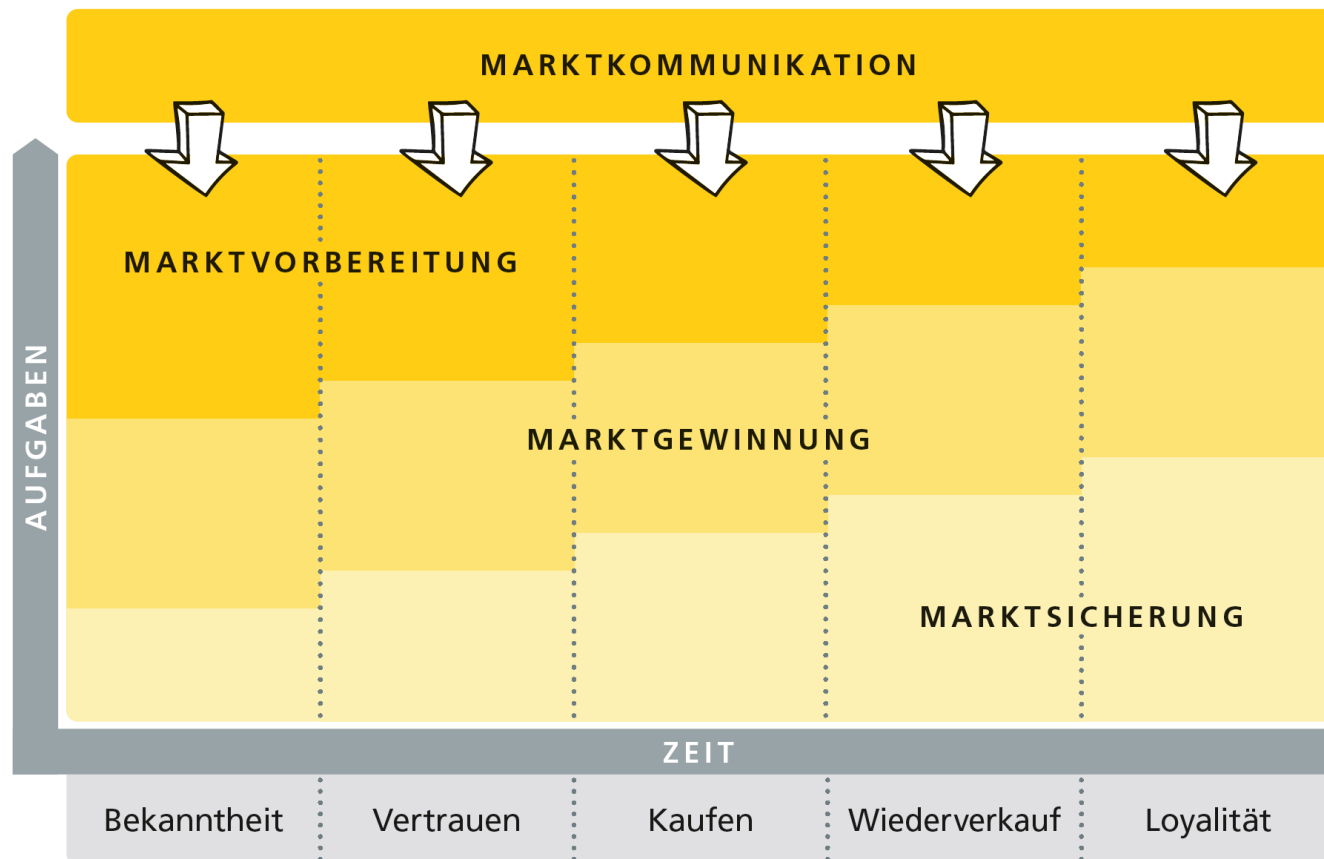
**Charismatische Mentoren** werden in völlig neuen Organisationen wieder an Bedeutung gewinnen.

***– Führen ohne Macht & mit Richtung wird zur Schlüsselkompetenz.***

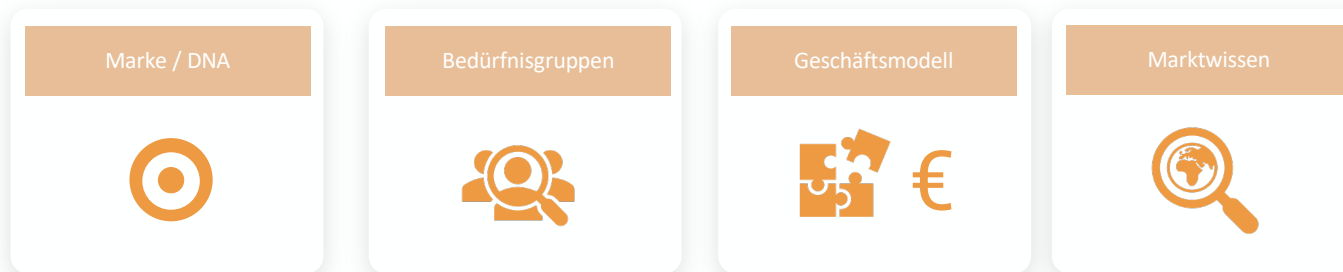
# Denken im Markt-Kosmos



# Denken im Markt-Kosmos



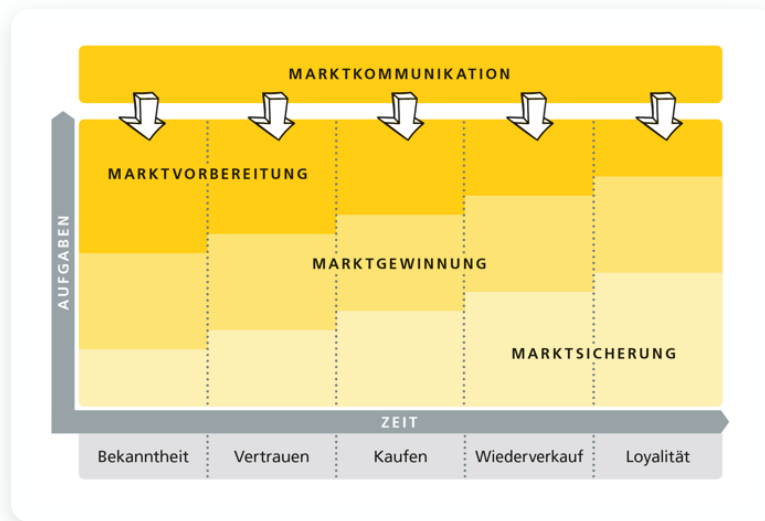
# handeln im Markt-Kosmos



**Marktbearbeitungs-Strategie**

<b>Nachrückläufiges EZG</b> • Wachstum sinkt • Risiko: wenn kein • möglich	<b>Sekundäres Wachstum</b> • Nur stark • können • Konzentration auf • Kernkompetenz	<b>Totales Kampf!</b> • Risiko: wenn nicht • sofort • Interventionen auf • Dauererhaltung
<b>Stärkendes Wachstum</b> • Wachstum stark • Risiko: wenn • nicht • erlangt	<b>Sekundäre Expansion</b> • Wachstum stark • Risiko: wenn • nicht • erlangt	<b>Aufrechterhaltung der</b> • Risiko: wenn • nicht • erlangt
<b>Marktsättigung</b> • Verluste durch • Konkurrenz • Risiko: wenn • nicht • erlangt	<b>Generationsübergang</b> • Risiko: wenn • nicht • erlangt	<b>Marktsicherung</b> • Risiko: wenn • nicht • erlangt

Was werden wir bis 20XX erreicht haben?



**Konzeption und Umsetzung**

- Organisation (Kompetenzen/ Rollen)
- Prozesse
- Systeme
- Landschaft der Instrumente



M

# #marktmenschen das Programm



## Echte Wirkung

# 1



# 2



# 3



### ONLINE. LERNEN.

Flexibel und selbstbestimmt auf der Plattform **Wissen aneignen.**

### PERSÖNLICHE BEGLEITUNG.

Durch **individuelles Feedback und Hilfestellung** das volle Potenzial entfalten.

### KÖNNEN IN DER PRAXIS.

Durch praktische Aufgaben die **Integration** in den **Arbeitsalltag** schaffen.

# Die 3 Dimensionen der Wirksamkeit im Programm



# #marktmenschen

„Als marktnahe Führungskraft Erfolg durch Wirkung und Wahrnehmung schaffen“

## MODUL 1 EINFÜHRUNG

„Das Programm verstehen und mit der richtigen Haltung beginnen“

### WILLKOMMENS-LEKTION

Einführung ins Programm – Setzen des Rahmens durch das Management – Vorstellung der Trainierenden und Coaches.

## MODUL 2 MARKTKOMPETENZ

„Den Markt verstehen und bearbeiten können“

### INTEGRIERTE MARKTBEARBEITUNG

Entwicklung eines höheren Wirkungsgrades im Markt durch konsequentes Denken in Kunden-Zuständen

### GESCHÄFTSFELDER

Optimal vorbereitet die richtigen Menschen finden und für das Unternehmen begeistern.

### MARKTPOTENZIALE

Verstehen des Unterschieds zwischen Marktvolumen, Markt und Marktanteil.

### GOLDEN CIRCLE

Klarheit für Markenkern und Positionierung im Markt, Beantworten der drei Fragen What, Why und How.

## MODUL 3 KOMMUNIKATIONSKOMPETENZ

„Positive Wahrnehmung durch exzellente Kommunikation schaffen“

### REGELN DER KOMMUNIKATION

Verstehen, Reflektieren und Üben erfolgreicher Kommunikation.

### PRIMING

Mentaltechnik für sichere Gespräche und Auftritte, sicheres Abrufen eines positiven Mindsets.

### PACING

Durch guten Kontakt die Grundlage schaffen, um das Gegenüber mit Inhalten erreichen zu können.

## MODUL 4 WIRKUNGSKOMPETENZ

„Wirkung in der Organisation erzielen können“

### INTERAKTION – ENERGIE – WIRKUNG

Verstehen, wann es in der Führung Energie für sich selbst, das Team und das Projekt braucht.

### STUFEN DER VERÄNDERUNG

Ein System für erfolgreiche Veränderungsprozesse, Bewusstsein für die Bedeutung von Veränderung.

### WIRKUNG UND WAHRNEHMUNG

Erzielen der größtmöglichen Wirksamkeit im Handeln, das Beste aus den eigenen Bemühungen herausholen.

## MODUL 5 VERANKERUNG

„Wiederholen, festigen und feiern“

### FEIERN + NACHHALTIGKEIT

Rekapitulieren der Inhalte – Festigen von Gewohnheiten zu Nachhaltigkeit – Feiern, um positive Verankerung zu erreichen.

INHALTSMODULE

# KONTAKT

- Für weitere Fragen und Informationen stehe ich gerne zur Verfügung!

## NORBERT WÖLBL

- **Wachstumsbegleiter – Essenzcoach - Marktmensch**

- **KONTAKTDATEN**

- +49 (0) 175 2206 338
- [norbert.woelbl@lumanaa.de](mailto:norbert.woelbl@lumanaa.de)
- [www.lumanaa.de](http://www.lumanaa.de)



© Jenny Habermehl