



MÄRKTE – MENSCHEN- WIRKUNG

NORBERT WÖLBL

PLANUNG & STEUERUNG KÜNFTIGER MARKTBEARBEITUNG:
ZWISCHEN ZUFALLSPRINZIP UND „PLANWIRTSCHAFT“?

Vielleicht so?



oder so?



oder doch lieber so?



oder am Ende sogar so?



DIGITALISIERUNG VERÄNDERT UNS – Z.B. TEMPO

Wie lange hat es gedauert **50 Millionen Benutzer** für die unten aufgeführten Technologien zu gewinnen?

Telefon	Radio	Fernseher	Internet	Handy	Facebook	WhatsApp	Pokémon Go
75 Jahre	38 Jahre	13 Jahre	4 Jahre	3,5 Jahre	3 Jahre	1.75 Jahre	19 Tage
							

WAS PASSIERT IN EINER INTERNET-MINUTE?



A photograph of a surfer riding a large, turquoise wave. The surfer is in the lower left, leaning forward on a white surfboard. The wave is massive and curling over, with white foam at the top. The water is a vibrant blue-green color. The background is a bright, overcast sky.

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 light gray gradient.

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.*

The background of the slide features a light blue gradient. On the left side, there are several paper boats made of folded paper. Three are light blue and one is red. They are arranged in a line, suggesting movement or direction.

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.

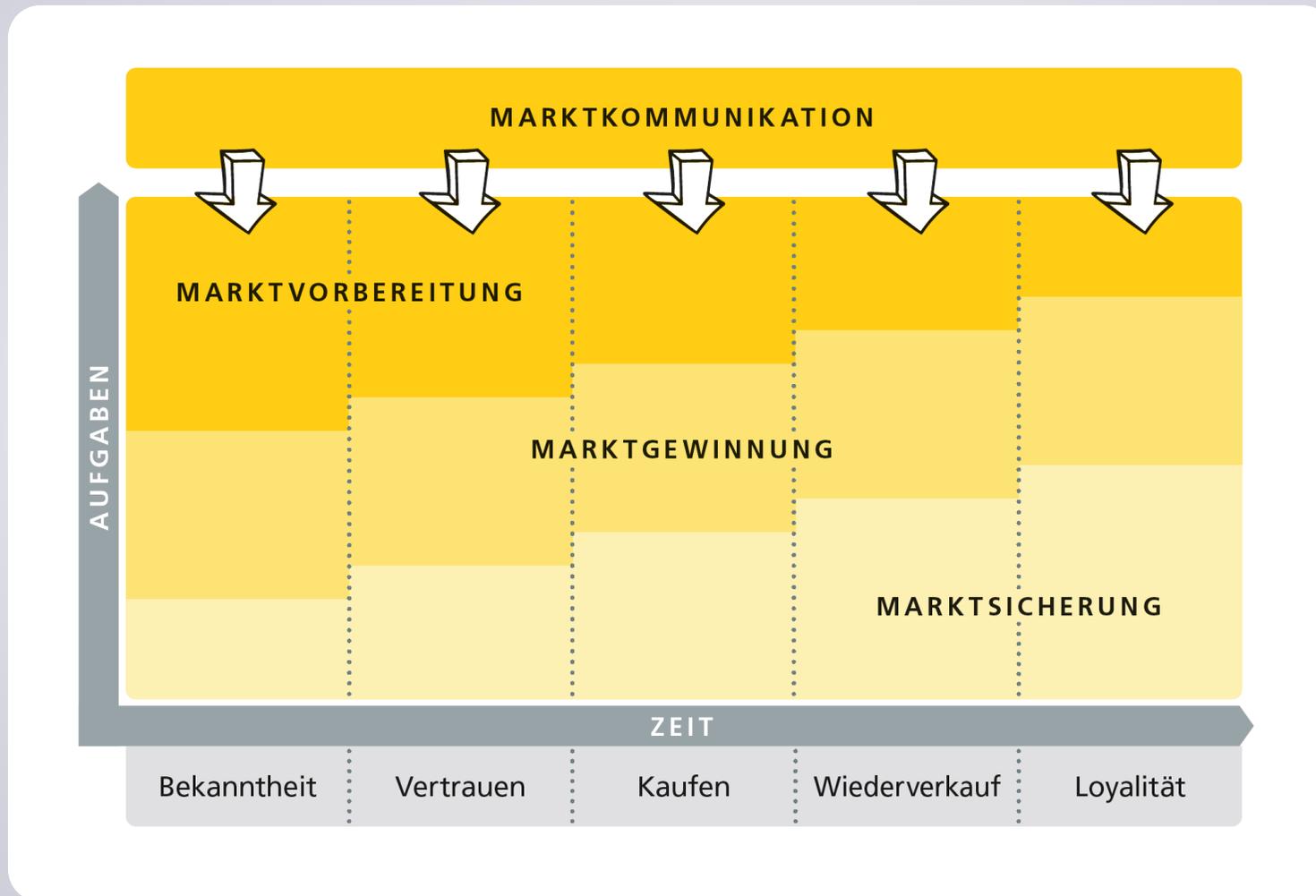
Charismatische Mentoren werden in völlig neuen Organisationen wieder an Bedeutung gewinnen.

– Führen ohne Macht & mit Richtung wird zur Schlüsselkompetenz.

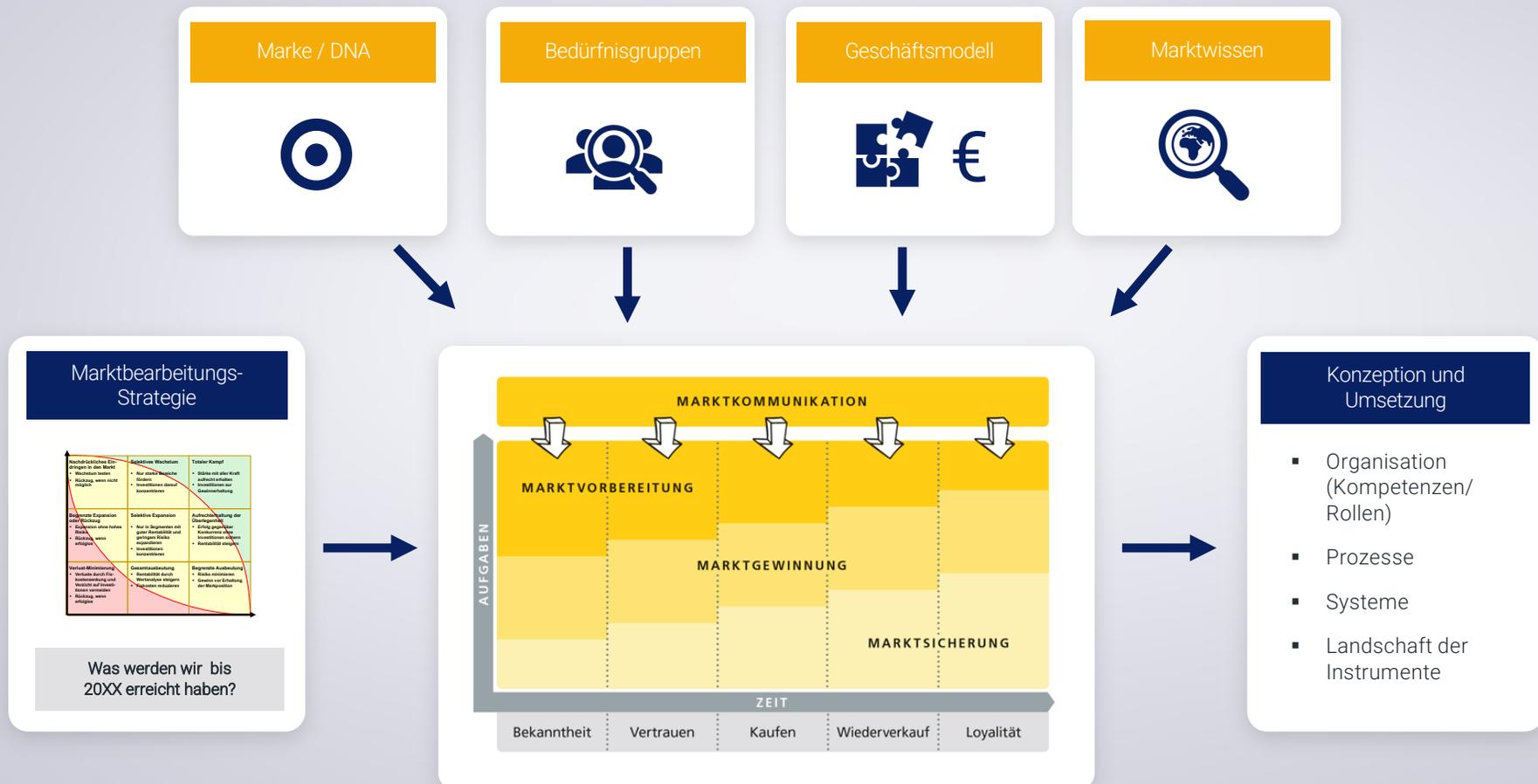
DENKEN IM MARKT-KOSMOS



DENKEN IM MARKT-KOSMOS



HANDELN IM MARKT-KOSMOS



Regeln der Organisation in einer digital-orientierten Marktbearbeitung

Unternehmertum

Eine klare Vision leitet Organisationen und Menschen.

Organisatorische Grenzen verschwinden.

Kollaboration

Agilität

Denke groß, starte klein aber sofort.

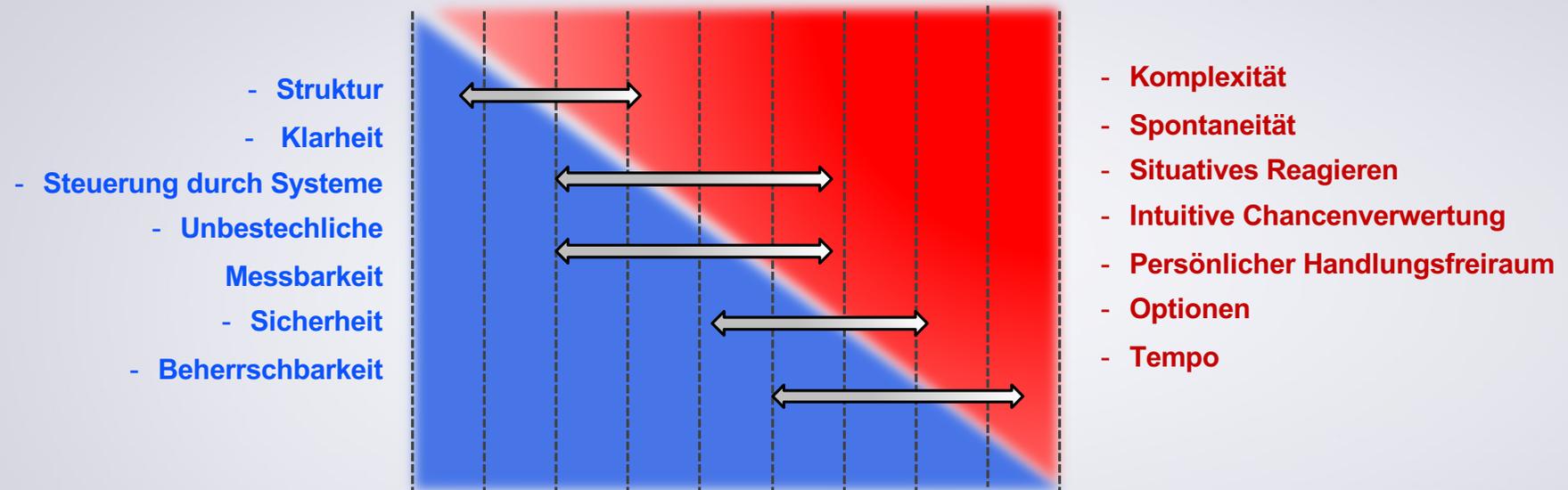
Innovation

Innovation wird Kerngeschäft.

Identität ist der entscheidende Kit, der Organisation noch zusammenhält.

Wertesysteme

Das Marktteam der Zukunft - Prinzip #marktmenschen



These: zukunftsfähige Teams erkennen diese Polarität und kultivieren beide Welten (inkl. Akzeptanz und Wertschätzung). Organisation brauchen einerseits klar definierte Spielregeln, Steuerbarkeit und Standards – sie müssen gleichzeitig immer mehr Qualitäten entwickeln, um sich schnell und mit höchster Handlungsfähigkeit auf neue Situationen, auf neue Rahmenbedingungen einzustellen und zu reagieren.



ECHTE WIRKUNG



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 IHRER WIRKSAMKEIT



#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

ABLAUF



KONTAKT

Für weitere Fragen und Informationen stehe ich gerne zur Verfügung!

NORBERT WÖLBL

Executive-Coach/Wachstumsbegleiter/Marktmensch

KONTAKTDATEN

 +49 (0) 175 2206 338

 norbert.woelbl@lumanaa.de

 www.marktmenschen.com

