

### Wat doe ik tijdens deze presentatie?

- aanspreken, motiveren, confronteren, aan het denken zetten
- lachen: ratio ernst/humor: ± 50/50
- duur: 45-60 min.
- voor elk publiek
- van elke omvang

### Onderdelen:

- thema's bepalen we tijdens de voorbespreking
- per thema:
  - schets van het probleem
  - de simpele oplossing
  - oproep tot actie

### Contact:

Michelle Cortie

[michelle@guidothy.nl](mailto:michelle@guidothy.nl)

Hobrede 9

1477 EH Hobrede

06-81629401

[www.guidothy.nl](http://www.guidothy.nl)

Eén ding is de voorbije jaren wel duidelijk geworden: de meeste van onze systemen en ideeën zijn flink verouderd en kunnen hun taak niet meer aan. Verdienmodellen, bedrijfsstructuren, managementinstrumenten, carrièrepaden, ketensamenwerkingen: sinds 2009 is er heel wat in onze privé- en zakelijke levens ontspoord. We hebben niet te maken met een economische maar wel met een systemencrisis. Alles wordt niet meer zoals weleer. Succesvolle mensen, organisaties, bedrijven en initiatieven blijken op een of andere manier met het verleden gebroken te hebben.

Ze hebben de keuze gemaakt om door middel van doorbraakinnovaties andere wegen op te gaan.

En zoals Larry Page van Google het ooit zei: wie dat niet doet, ziet de toekomst aan zich voorbij gaan.

In het leven maken we voortdurend keuzes, zakelijk zowel als privé, elke dag weer. “Als je geen keuzes maakt, kom je nergens” zegt voormalig bootvluchteling Hien Kieu.

Wanneer er heel veel in de omgeving verandert, dringen zich steeds meer keuzes op.

Ondernemers, managers en ook medewerkers worden dus voortdurend geconfronteerd met de keuze: doen we wat we altijd al gedaan hebben, of gaan we het anders aanpakken? Op operationeel, maar ook op tactisch en op strategisch vlak.

En omdat ook de kaders veranderen waarbinnen we dit soort beslissingen nemen, dreigt onze dagelijkse gang van zaken te veranderen in een onontwarbaar kluwen.

Nee! bewijs ik in deze presentatie.

Op mijn bekende, bijzonder humorvolle wijze geef ik praktische handreikingen om knelpunten te ontdekken en om te bepalen uit welke hoek de oplossing zal komen.

Tijdens de voorbespreking bepalen we samen waar zich de grootste uitdagingen, problemen en dilemma's bevinden. Op basis hiervan ontstaat een maatwerkpresentatie: voor de leden van uw vereniging, voor uw management team, uw medewerkers, voor uw ketenpartners of voor andere belanghebbenden. En.... uiteraard wordt er ook weer flink gelachen!