

Wat doe ik tijdens deze presentatie?

- aansprekend, motiverend
- verhouding boodschap/humor : 50/50
- duur: 1 uur
- voor elk publiek
- van elke omvang

Onderdelen:

- beschrijving storende factoren
- beschrijving 6+ Succesfactoren waaronder het D/D+/D++ concept

Contact:

Michelle Cortie

michelle@guidothys.nl

Hobrede 9

Tijdens deze indringende, maar met toepasselijke humor doorweven sessie stel ik de resultaten voor van mijn wetenschappelijk onderzoek: over enkele jaren zullen uw organisatie en/of uw branche er niet meer zijn. Voorspelling of scenario? Dat hangt af van de wijze waarop iedereen in uw organisatie omgaat met de omgevingsfactoren die het creëren van waarde dagelijks bemoeilijken. Op basis van meer dan 1.000 diepgaande gesprekken met managers heb ik de essentiële eigenschappen geformuleerd die alle succesvolle bedrijven en mensen blijken te bezitten.

Ik stel ze u voor in de vorm van “wat als?”-vragen. Wat als succes synoniem zou zijn van één doel, proactief creëren, samenwerking, waarde creëren op minstens 3 niveaus? Van paarse koeien in blauwe oceanen? Van concurreren, innoveren en denken op 3 niveaus?

Uw publiek heeft het er maar druk mee, want iedereen trekt die schoentjes aan die hen het beste passen.

Er zijn 3 versies van deze presentatie:

- ☒ voor de hele onderneming: op een voor iedereen begrijpelijke manier bespreek ik een aantal factoren die een zeer grote invloed zullen hebben op de toekomst van de organisatie;
- ☒ voor het management: op geselecteerde onderdelen ga ik dieper in, en optioneel kan ik interactieve onderdelen / workshops inbouwen;
- ☒ voor de branche-vereniging / bedrijfskolom: we praten op managementniveau, maar er zijn geen interactieve onderdelen.

Na deze presentatie heeft uw publiek:

- ☒ informatie over een aantal factoren die de organisatie / branche dermate beïnvloeden dat het eigen functioneren er grondig door veranderd zal worden;
- ☒ inzicht in manieren waarop ze adequaat op deze factoren kunnen reageren;
- ☒ handreikingen om zelf creatief met deze veranderingen om te gaan;
- ☒ en bovenal: inzicht in de cruciale rol van het leveren van alle soorten waarde die de klanten verwachten.