



Workshop



# Tagesworkshop: Mitarbeiterführung in unserer neuen Arbeitswelt

Über Arbeitgeber-Attraktivität, Mitarbeiter-Engagement, die Mitarbeiter als Botschafter sowie passende Führungsstile für heute und morgen



## Das Thema

Die alten Führungskonzepte funktionieren nicht mehr. Denn die Arbeitsbeziehungen haben sich in den letzten Jahren grundlegend gewandelt. Sie sind digitaler, vielschichtiger, fordernder und auch eigenverantwortlicher geworden – und all das auf zunehmend hohem Niveau. Es gibt mehr befristete Arbeitsverträge, höhere Teilzeitquoten sowie eine größere Zahl von mitarbeitenden Spezialisten. Die mobile Arbeitskultur hat Hochkonjunktur. Die Mitarbeiter werden immer mehr auch zu Botschaftern, die die Reputation ihres Arbeitgebers maßgeblich mitgestalten. So können sie helfen, die besten Talente auf dem Arbeitsmarkt anzulocken – oder auch nicht. Arbeitgeber-Attraktivität spielt bei der Mitarbeitergewinnung und –bindung eine wachsende Rolle.

Insgesamt werden Führungskräfte vor ganz neue Herausforderungen gestellt: Sie müssen lernen, ganz neue Arbeitsmodelle zu managen, „Digital Natives“ wie auch „Analog Seniors“ zu führen und so schnell wie möglich produktiv zu machen. Andere Führungsstile rücken dabei nach vorn: Möglichmacher, Katalysatoren und kundenfokussierte Leader werden von nun an gebraucht. Für Führungskarrieren kommen nur noch Menschenexperten infrage. All das ist einzubetten in eine „lachende“ Unternehmenskultur. Als Instrument, mithilfe dessen man die notwendigen Prozesse gestaltet, bietet sich das Mitarbeiter-Touchpoint-Management an.

### Workshop-Inhalte

- Vormittags: Impulsvortrag zum Thema der Wahl - auf Deutsch, analog Briefing, bspw.:
  - Wie man Mitarbeiter-Engagement und Eigenverantwortlichkeit stärkt
  - Wie man die Arbeitgeber-Attraktivität steigert und neue Talente gewinnt
  - Interne Transformation: Von der „vergifteten“ zur „lachenden“ Unternehmenskultur
  - Neue Führungsstile: Möglichmacher und Katalysatoren werden gebraucht
- Nachmittags: Bildung von Arbeitsgruppen zu den „brennenden“ Themen
  - Jede Arbeitsgruppe erarbeitet ein konkretes Konzept
  - Präsentation der Konzepte im Plenum und Entscheidungen



# Die Zielgruppe

- Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchiestufen
- angehende Führungskräfte und ambitionierte High Potentials

## Die Teilnehmerzahl

- als Intensiv-Workshop: bis zu 25 Teilnehmer
- als Großgruppen-Veranstaltung: ca. 50 bis 60 Teilnehmer

## Der Zeitrahmen

- in aller Regel 1Tag (wahlweise auch 2 Tage)

## Das Buch zum Seminar



Anne M. Schüller  
**Das Touchpoint Unternehmen**  
Mitarbeiterführung in unserer neuen Businesswelt  
Gabal, Offenbach, 3. Auflage 2014, 29,90 Euro  
370 Seiten, ISBN: 978-3869365503  
**Managementbuch des Jahres 2014**  
[www.touchpoint-management.de](http://www.touchpoint-management.de)



## Referenzen

„Herzlichen Dank für Ihren Impulsvortrag auf unserer Management-Tagung. Sie hatte das Ziel, den Startpunkt unserer Reise in eine veränderte Arbeitswelt zu setzen. Die dazu notwendige Aufbruchsstimmung haben Sie mehr als nur erzeugt. Ihr Vortrag hat nicht nur bei mir, sondern bei allen Kollegen/innen im Führungskreis für „Kopfkino“ gesorgt. Täglich entstehen nun neue Anregungen und Ideen. Viele Kollegen/innen haben auch die Chance genutzt und sich mit Ihnen weiter über das Thema ausgetauscht. Das war sehr wichtig im Nachgang. Großes Kompliment.“

*Alfred Eichers, Head of Program Management, Key Account Management DP DHL Group*

„Sie waren sensationell, beeindruckend, unbeschreiblich, ein Feuerwerk. Mehr als ein Gewinn für uns alle. Die Rückmeldungen der Kollegen: Begeisterung - selbst bei den "härtesten Yes-But-tern". Von ganzem Herzen danke.“

*Tatjana Schellong, Bundesagentur für Arbeit, Interner Service Stuttgart*

„Viele Vorurteile und Bedenken standen Ihrem Auftrag entgegen. Umso erfreulicher, dass Sie ‚unsere Leute‘ abgeholt und mit Ihrem tollen, energiegeladenen Vortrag und den Impulsgesprächen in den Pausen für viele Denkanstöße, neues Wissen, große Begeisterung und ein fantastisches Feedback gesorgt haben.“

*Carsten Müller, Geschäftsführer Elmatic*

"Sie haben die Flamme der Begeisterung entfacht und zum Nachdenken und Handeln angeregt. Noch ganz im Bann Ihrer Worte lief unser Team am vergangenen Wochenende zur Höchstleistung auf. Wir haben einen beachtlichen Tagesumsatz erzielt, den es in der Höhe bisher nur zur Neueröffnung gab. Dies ist zum ganz, ganz großen Teil Ihr Verdienst."

*Julia Preiss, Möbelhaus Preiss, Kastellaun*

„Nach Ihrem Powertag bei uns ging es ab durch die Decke. Den Umsatz konnten wir um 30 % steigern, auch der Ertrag ist kontinuierlich gestiegen. Die Mitarbeiterzahl stieg um fast 20%. Außerdem haben wir verschiedene Mittelstands- und Arbeitgeberpreise gewonnen.“

*Klaus Nickl, Geschäftsleitung Stahlbau Nägele, Eislingen*



## Die Trainerin

Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmenstransformation. Seit 2001 ist sie selbstständig. Zuvor hat sie über 20 Jahre lang in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den zehn besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr jüngstes Buch heißt: "Fit für die Next Economy". Ihr Bestseller "Touch.Point.Sieg." ist das Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde zum Mittelstandsbuch des Jahres 2012 gekürt. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. ABB, Audi, BMW, die REWE, IBM, die Allianz, die Swisscom, Vodafone, Wempe, Interspar, die TUI, der BITKOM, Sage Software, die Schweizer Post, Generali, die Erste Bank sowie Amgen, Lilly, L'Oréal, die HypoVereinsbank und der Sparkassenverlag.

### Kontakt

Anne M. Schüller  
Anne Schüller Marketing Consulting  
Office: 0049 89 6423 208  
[info@anneschueller.de](mailto:info@anneschueller.de)  
[www.anneschueller.de](http://www.anneschueller.de)

### Weitere Webseiten

[www.empfehlungsmarketing.cc](http://www.empfehlungsmarketing.cc)  
[www.touchpoint-management.de](http://www.touchpoint-management.de)