

Online-Seminar

Agiler Mindset . Erfolg in transformativen Kulturen

mit Kommunikationsexperte Alfred Dietl

Effektives Know how für Ihren nachhaltigen Erfolg on the Job

Die Arbeit in Marketing und Sales erfordert zunehmend ein hohes Maß an Engagement, Flexibilität, Kreativität und Eigenverantwortung sowie soziale Kompetenzen in der kollaborativen Projektarbeit. Schnelle Bewegungen in den Märkten und transformative Entwicklungen in den Bereichen Customer Experience, Daten, Bots und KI sorgen für ständige Veränderungs- und Lernprozesse. Die Folge ist eine tiefgreifende Agilisierung der Strukturen, Prozesse und der Arbeit. Die Frage ist: Was muss ich für die Agile Arbeit können?

Das Online-Seminar gibt einen Einblick in die transformativen Herausforderungen der Arbeit in Marketing und Sales und zeigt auf Basis von Grundlagen, praktischen Anwendungsansätzen und Erfahrungen auf, welche organisationalen, kulturellen und mentalen Kompetenzen in der Agilen Arbeit für Ihren nachhaltigen Erfolg gebraucht werden, welche Rolle ein Agiler Mindset dabei spielt und wie Sie ihn entwickeln können. Sie erhalten wertvolle Anregungen und Orientierungspunkte.

Programminhalte

Grundlagen, Anwendung und Erfahrungen

- Transformative Herausforderungen der Arbeit in Marketing und Sales
- Einflussfaktoren des agilen Innovations- und Projektmanagements
- Kompetenzen der agilen Selbstorganisation und Kollaboration
- Welche Anforderungen sind mit der Arbeitskultur 4.0 verbunden?
- Steuerung der Arbeit im Kontext des Personal Mindset
- Das Neuronale System: Basis von Selbst- und Sozialkompetenzen
- Wie entwickle ich einen Agilen Mindset für nachhaltigen Erfolg?
- Organisch Transformieren: Agilisierung als kultureller Prozess
- Agilisierungslinien: Was macht Teams schlau und kollaborationsfähig?
- Erfahrungen aus Agilisierungsprojekten in Unternehmen
- Roadmap für die Praxis: Agil Arbeiten in Marketing und Sales

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte in Marketing und Sales.

Online Seminar

- Dauer 90 Min.
- Preis 270,00 € /3 Teilnehmer, weitere Teilnehmer 60,00 €, zzgl. MwSt.
- Termine nach Vereinbarung

Referent

Alfred Dietl

- Dipl.-Sozialpädagoge (FH), Jugend und Erwachsenenbildung
- 25 Jahre Erfahrung in Verkauf und Marketing klassisch und digital
- Leitende Funktionen in Unternehmen in den Bereichen Markt- und Kundenentwicklung
- Consultant, Trainer, Coach: Kommunizieren, Verkaufen, Führen
- Neurokommunikation, Kommunikationspsychologie, Positive Psychologie, Systemische Beratung

