

→ **DENK**

MIT!

ERFOLG DURCH
PERSPEKTIVEN-
WECHSEL

Mitdenken – Soft Skills für Ihr Unternehmen!

- Mitarbeiter verfolgen Unternehmensziele
- Stärkere Kundenbindung durch Usability
- Belegschaft arbeitet konstruktiv zusammen

Machen Sie Mitarbeiter zu Mitdenkern
und beenden Sie die Betriebsblindheit!



DIE IDEALE KEYNOTE FÜR IHR EVENT

IHR UNTERNEHMEN AUS KUNDENSICHT

Wissen Sie, wie die Menschen Ihr Unternehmen wahrnehmen? Dabei zählen nicht nur Ihre Werbung und Ihr Internet-Auftritt, sondern auch die konkrete, individuelle Erfahrung mit Produkten und Service. Wenn die Sicht der Menschen draußen stimmt, ist die Mundpropaganda Ihr Freund. In „Denk mit!“ vermittelt Thilo Baum Ihren Mitarbeitern, wie sie die Außensicht einnehmen – damit Ihr Unternehmen mehr Erfolg hat.



MITARBEITER ZU MITDENKERN MACHEN

Mitdenken bedeutet, die Perspektive anderer Menschen einzunehmen und in deren Sinne zu handeln. In „Denk mit!“ zeigt Thilo Baum Ihren Mitarbeitern, wie der Perspektivenwechsel funktioniert. Der Nutzen liegt auf der Hand: Wer im Sinne des Unternehmens mitdenkt, sorgt für Zielorientierung; wer im Sinne des Kunden mitdenkt, sorgt für ein gutes Image und Umsatz; wer im Sinne der Kollegen mitdenkt, reduziert Reibungsverluste.



TOLERANZ UND RESPEKT UNTER KOLLEGEN

Da wir in unserer Gesellschaft traditionell zur fachlichen Spezialisierung neigen, leiden viele Unternehmen unter Reibungen zwischen Abteilungen und unter Animositäten. Die lassen sich vermeiden, wenn alle die Prinzipien des Mitdenkens beherzigen. „Denk mit!“ sorgt für Respekt gegenüber Kolleginnen und Kollegen aus anderen Abteilungen. Durch „Denk mit!“ wird allen klar: Wir ziehen an einem Strang!

„Jeder Mitarbeiter ist in vielerlei Hinsicht Kunde. Die meisten Kunden leiden unter mangelnder Usability. Also sollten wir uns einfach überlegen: Wie würde unser eigenes Handeln auf uns wirken, wenn wir Kunden wären?“

Thilo Baum



→ MITDENKEN IST USABILITY IST KUNDENBINDUNG

„Denk mit!“ sorgt für konsequente Nutzen-Orientierung: Thilo Baum verhilft Ihrer Kommunikation in Newsletter, Werbung und Facebook zu Usability – Nachrichten sind aus Kundensicht relevant statt nur aus Unternehmenssicht. Stärken Sie mit Thilo Baum zudem Ihre Kundenbindung: Ihre Belegschaft setzt bei Kunden kein internes Wissen mehr voraus, sondern kommuniziert aus deren Sicht mit Rücksicht auf deren Belange – Ihr Unternehmen denkt in der Außenwahrnehmung wirklich an den Kunden. „Denk mit!“ ist die Keynote gegen Betriebsblindheit und Dienst nach Vorschrift.

- **Schluss mit Betriebsblindheit und Dienst nach Vorschrift**
- **Ihre Unternehmensbotschaft wird relevant für Externe**
- **Ihre Mitarbeiter berücksichtigen konsequent die Kundensicht**

„Sie haben ‚ein neues Produkt im Portfolio‘? Das ist die Unternehmensperspektive. Doch wie relevant ist das ‚Portfolio‘ eines Unternehmens aus Kundensicht? Viel wichtiger ist der konkrete Nutzen des jeweiligen Produktes.“

Thilo Baum

„An der Rezeption bekam ich ein vierzig Zentimeter langes LAN-Kabel, und die Netzwerkdose war am Bett. Hier ignoriert ein Hotel die Kundensicht.“

Thilo Baum



Relevanz

- 1. Information
- 2. Nutzen
- 3. Unterhaltung

BUCHEN SIE THILO BAUM HIER:

Thilo Baum
Kuckucksmühle
Ausbau 7
D-16909 Heiligengrabe-Grabow

Tel. +49-(0)33984-50775
E-Mail: info@thilo-baum.de
<http://www.thilo-baum.de>

„Eine Unternehmensnachricht, die fürs Unternehmen relevant ist, muss deswegen noch lange nicht aus Kundensicht relevant sein. Fragen Sie sich stets: Was ist die Bedeutung Ihrer Nachricht für die Leute draußen?“

Thilo Baum

DAS BUCH ZUR KEYNOTE:



Denk mit! Erfolg durch Perspektivenwechsel

STARK Verlag 2012
ISBN 978-3866685673
19,95 Euro (D)
Bestellen:
<http://amzn.to/yhYXF3>

„Viele Arbeitnehmer wissen gar nicht, dass sie ihr Gehalt letztlich dem Kunden verdanken!“

Thilo Baum

WEITERE BÜCHER VON THILO BAUM:



Komm zum Punkt!

Das Rhetorik-Buch mit der Anti-Laber-Formel
Eichborn 2009

Die Bildungslücke

Der komprimierte Survival-Guide für Berufseinsteiger
Börsenmedien 2012

„Mitdenken hat weniger mit Empathie zu tun als viel mehr mit Geistesgegenwart. Um zu verstehen, dass man einen Kollegen am Freitag um 15 Uhr nicht mit einem Problem alleine lassen sollte, bedarf es keiner Empathie.“

Thilo Baum