

②

Immer
das gleiche

Persönliche
Ausstattung

Zeit für
Gespräche

Verbindlichkeit

Strategische
Orientierung

Ernte
(Markt)analysen

Audit-
gespräche
3 Jahre

Daten
auswerten

Relevanz
steuern

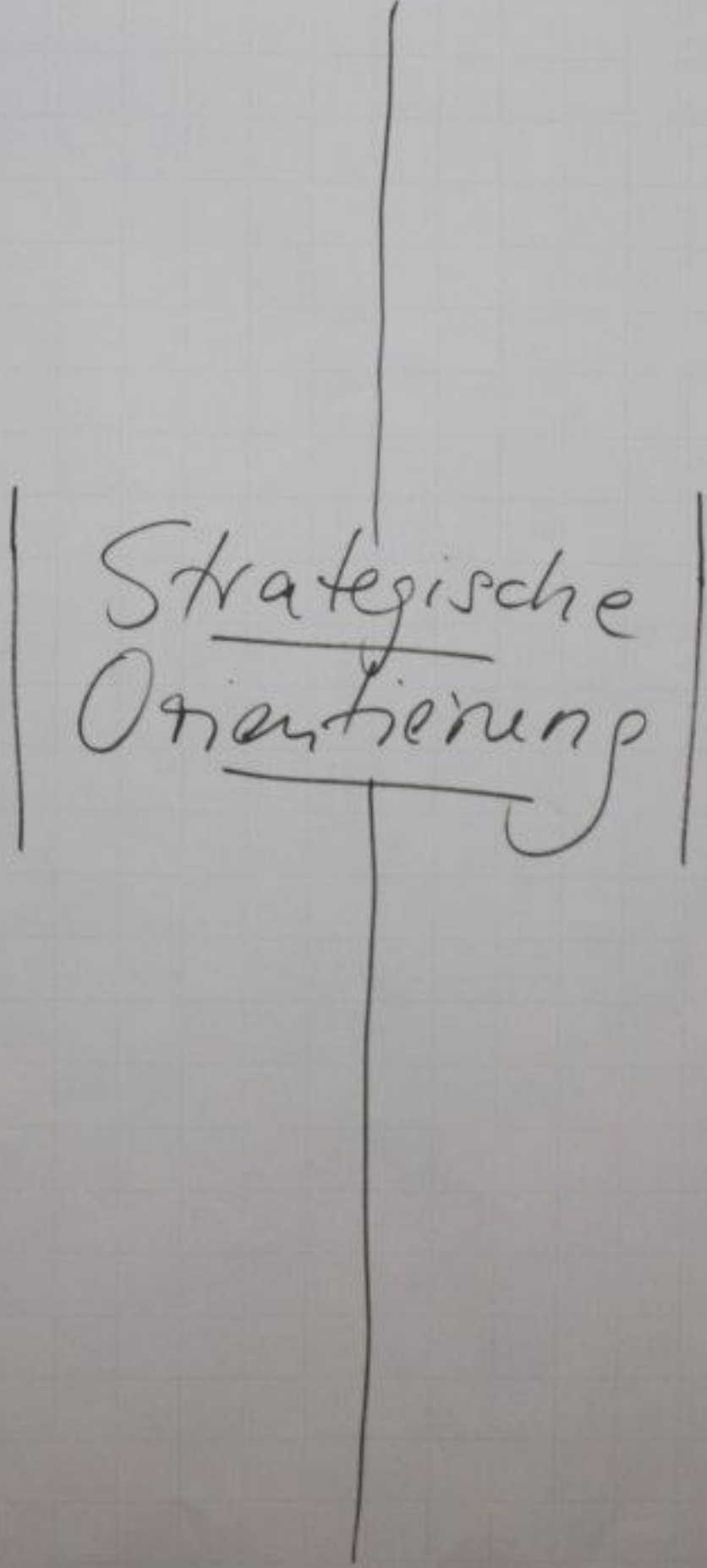
② ✓

Immer
das gleiche

Persönliche
Ausstattung

Zeit für
Gespräche

Verbindlichkeit



Forte
(Markt)analyse

Audit-
Gespräche
3 Jahre

Daten
auswerten

Relevanz
steuern

Dienstleistungsmärkte

- Identifikation
- Differenzierung
- Risikominderung
- Vertrauensanker
- Kompetenzbeweis

Dienstleistungsmärkte

- Identifikation
- Differenzierung
- Risikominimierung
- Vertrauensanker
- Kompetenzbeweis

Markendach

Beachten: Nicht kämpfen
Weiden

Wiss. Mehrwert?

Richtlinien / Orientierung

Markendach

Beachten: Nicht kämpfen
beiden

Wiss. Mehrwert?

Richtlinien / Orientierung

Markendach

Beachten:

- Markenkern \Rightarrow Identität
- Employee Branding

Markendach

Beachten:

- Markenkern \Rightarrow Identität
- Employee Branding

Persönlicher
Siedepunkt

Fachkompetenz

Einbindung
des Teams

früher "Kultur"

Verbindlichkeit

Priorität

Weit weg
von Arbeitsebene

Top-Management-
Aufgabe

④

Prozesse

Change

"Windschatten"
nutzen

Experten
in Beziehung

Impuls-
Gruppe

Service
anbieter

Persönlicher
Geschmack

Fachkompetenz

Einbindung
des Teams

Freiwilligkeit

Verbindlichkeit

Priorität

Weit weg
von Arbeitsebene

Top-Management-
Aufgabe

④

Prozesse

Change

"Windschatten"
nutzen

Experten
in Beziehung

Impuls-
gruppe

Service
anbieten

Persönlicher
Geschmack

Fachkompetenz

Einbindung
der Lehrer

Freiarbeit "Kultur"

Verbindlichkeit

Priorität

Weit weg
von Arbeitsebene

Top-Management-
Aufgabe

4

Prozesse

Change

"Windschatten"
nutzen

Experten
in Beziehung

Impuls-
gruppe

Service
anbieten