

Du brauchst nicht zu konkurrieren, wenn Du weißt wer Du bist.

Markenberaterin Bernadette Jiwa

Angebot Workshop: - Firmenkultur und Storytelling -

Ziel meines Workshops ist es die Unternehmenskultur zu entdecken, zu erforschen, erfahrbar und mitteilbar zu machen. Die Auswahl und das Onboarding neuer Mitarbeiter*innen wird vereinfacht. Wenn Personal geht, bleibt das Knowhow und ihr Teil der Geschichte im Unternehmen. Wenn die Unternehmenskultur verstanden und gelebt wird, kann sie intensiviert und für die Entwicklung und das Wachstum der Firma eingesetzt werden. Jetzt kann das Unternehmen ein Beitrag für die Familien der Mitarbeiter*innen und der Gesellschaft werden. Es entsteht eine „sales driven organization“, eine Kunden- und Mitarbeiter*innenzentrierte Organisation.

Wie geht das?

Die Geschichte des Unternehmens und die Entstehung der Firmenkultur wird erforscht und erfasst. Erzählungen aus dem Arbeitsalltag, die die Kultur illustrieren werden gesammelt, weiterentwickelt und verfügbar gemacht. Da die eingesetzten Lernmittel auf bewährten Storytelling-Instrumenten von Hollywood, über C.G. Jung und Sigmund Freud, Shakespeare und Dante, bis zu den Sagen des klassischen Altertums reichen, findet jede/ jeder ihren Ansatz um mit Spaß zu üben und im Thema zu bleiben. Wir lernen die Erzähl- und Manipulationsmuster von Werbung, Politik und Nachrichten zu durchschauen und lernen unseren Beitrag zur Weiterentwicklung beizusteuern.

Im nächsten Schritt entwickeln wir Szenarien, wie diese Methode firmenweit vermittelt und implementiert wird. Außerdem geht es darum, wie man diese neue Thematik nachhalten kann und sie zur beständigen Gewohnheit wird. Dann ist die Kunden- und Mitarbeiter*innenzentrierte Organisation etabliert und in der Firmenkultur verankert. Konkrete Umsetzung:

Im Studium der ersten Folge einer Web-Video-Serie und einer Markenkampagne werden die Werkzeuge gelernt und eingeübt, um anschliessend die firmenweite Implementierung zu entwickeln und zu planen. Wir benötigen ungefähr 6 Stunden Arbeitszeit.

Zum Beispiel:

- 10 Uhr Beginn, mit kurzen Pausen alle 60 Minuten
- Mittagspause um 13 Uhr
- 13:45 Uhr geht es dann weiter bis 16:30 Uhr

Mein Honorar beträgt dafür 1000,- € netto.

Auf folgende Quellen, unter anderen, beziehe ich mich hauptsächlich:

Story Driven, Bernadette Jiwa, Perceptive Press: You don't need to compete when you know who you are.

Storynomics, Robert McKee & Thomas Gerace, Methuen Publishing Ltd: Story-Driven Marketing in the Post-Advertising World.

Delivering Happiness, Tony Hsieh, Vahlen Franz GmbH: Wie konsequente Kunden- und Mitarbeiterorientierung einzigartige Unternehmen schafft.

Erzählende Affen, Samira El Ouassil & Friedemann Karik, Ullstein Verlag GmbH: Mythen, Lügen, Utopien
Wie Geschichten unser Leben bestimmen.