

DR. VEIT ETZOLD

Strategie & Storytelling

SPEAKER, BERATER, BESTSELLERAUTOR

# STRATEGIE



PLANEN,  
KOMMUNIZIEREN,  
UMSETZEN

Auch als  
Vortrag

STRATEGIE  
WORKSHOP FÜR  
1-3 TAGE

*Strategie funktioniert so lange, bis der erste Schuss fällt.*

Carl Freiherr von Clausewitz

*Jeder hat eine Strategie. Bis er eins in die Fresse bekommt.*

Mike Tyson

Die Welt hat ein Problem. Den meisten Unternehmen gelingt der Dreiklang aus Strategie, der Kommunikation der Strategie und der Umsetzung nicht oder nur sehr schwer. Es fehlt daran, das Ziel klar zu benennen, die Strategie und deren Wirkung im Unternehmen klar zu kommunizieren und letztendlich, die PS auch auf die Straße zu bekommen.

**STRATEGIE: Planen, Kommunizieren, Umsetzen** hilft auch Ihrem Unternehmen dabei, schnell, präzise und erfolgreich seine Ziele zu erreichen.

## 1. STRATEGIE PLANEN – WO IST IHR UNTERNEHMEN UND WO WILL ES HIN?

Im ersten Teil des Workshops lernen Sie, wie **Strategie als "Weg zum Ziel"** funktioniert. Denn eine Strategie zu planen, wenn doch alles andere in ständigem Fluss ist und sich verändert – das klingt auf den ersten Blick widersprüchlich. Gute Strategieplanung aber verbindet das Kurz- mit dem Langfristigen. Und: Man kann nicht sein Ziel erreichen, wenn man nicht weiß, wer man ist und was man will.

Sie erfahren, was Ihr Unternehmen einzigartig macht, wie es positioniert ist und welche ungenutz-

ten Möglichkeiten noch auf Sie warten und welche disruptiven Geschäftsmodelle zu Ihrem Geschäft passen, um Ihre Wettbewerber weit hinter sich zu lassen.

Ein Exkurs in die Klassiker zeigt Ihnen, was Sie von **Sun Tzu** im Hinblick auf Geschwindigkeit, von **Machiavelli** im Hinblick auf langfristige Ziele und von **General Clausewitz** im Hinblick auf Unsicherheit lernen können.

## 2. STRATEGIE KOMMUNIZIEREN – WAS IST DIE STORY DES WANDELS UND WIE BEKOMMEN SIE DIE MITARBEITER INS BOOT?

Eine Strategie funktioniert nur, wenn sie auch umgesetzt wird. Der Schritt, der dafür erforderlich ist, ist die **erfolgreiche Kommunikation der Strategie**. Sei es ein Change Projekt, neue Innovationsinitiativen, Digitalisierungsstrategien oder der Verkauf bzw. die Akquise neuer Geschäftsbereiche: Wandel wird nicht immer als schön empfunden und muss überzeugend erklärt werden. Von Ihnen, den Führungskräften!  
Dabei hat Strategie sehr viel mit **Storytelling** zu tun: Strategie ist der Weg zum Ziel im Widerstreit mit dem Wettbewerb.

Eine Story ist der Weg des Helden zum Happy End im Widerstreit mit dem Bösewicht. Darum ist eine Story der beste Weg, um die Strategie zu erklären. Und damit der erste Schritt zu ihrer erfolgreichen Umsetzung. Ein Toolkit mit greifbaren Geschichten, um Ihre Change Initiative besser zu untermalen rundet das Modul ab. Ebenso denken Sie die Strategie und das Wertversprechen Ihres Unternehmens als **Customer Journey** vom Kunden aus: Welchen „Schurken“ besiegen Sie für Ihren Kunden künftig derart überzeugend, dass Ihr Kunde sich kein anderes Unternehmen als Sie mehr vorstellen kann?

## 3. STRATEGIE UMSETZEN – WIE SIE DIE PS AUF DIE STRASSE BEKOMMEN

Wir alle kennen brillante Ideen, die niemals realisiert wurden. **Denn die erfolgreiche Implementierung ist der Königsweg der Strategie**. Am Ende wollen Sie schließlich ein besseres Unternehmen und keinen Bücherschrank voller Power Points, die sich niemals mehr jemand anschaut. All Ihre Planungen waren sinnlos, wenn ihre Strategie dadurch nicht erfolgreich umgesetzt wird. Das Modul zeigt, welche Stakeholder sie auf welche Weise in den Umsetzungsprozess integrieren müs-

sen, um Ihre Strategie bestmöglich zu implementieren. Wir behandeln den Unterschied zwischen **Strategie und Operations**, die Einbeziehung aller Teile des Unternehmens und die Kunst, die Strategie hierarchieübergreifend im gesamten Unternehmen zu verankern. Beispiele aus dem Militär, wie die „**Auftragstaktik**“ von **General von Moltke**, die später zum „**Mission Command**“ wurde, runden das Modul ab.

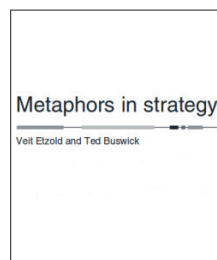
**Strategie – Planen, Kommunizieren, Umsetzen** zeigt Ihnen den optimalen Weg, Unternehmensziele und Strategie eindeutig zu planen, nachhaltig zu kommunizieren und messbar im Unternehmen zu verankern.



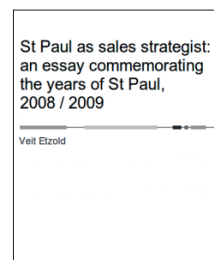
Veit Etzold: Der weiße Hai im Weltraum – Storytelling für Manager, Wiley-VCH Verlag, September 2013



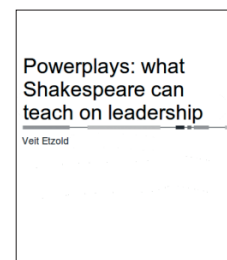
Available in English  
Veit Etzold / Thomas Ramge: Equity Storytelling, Springer Gabler, 2014



Essay von Dr. Veit Etzold aus der Business Strategy Series: Wie Metaphern in der Strategie helfen



Essay von Dr. Veit Etzold aus der Business Strategy Series: Was Manager von der Verkaufsstrategie des Heiligen Paulus lernen können



Essay von Dr. Veit Etzold aus der Business Strategy Series: Welche Managertypen und Strategen gibt es bei Shakespeare?

Dr. Veit Etzold, „der deutsche Dan Brown“ (Radio Bremen) versteht es, die Techniken einer spannenden Geschichte nahtlos in die Kommunikation von Individuen und Unternehmen zu übertragen. Nach einer Karriere als Manager in der Finanzbranche (Allianz), Unternehmensberatung (BCG) und in der Management-Ausbildung (ESMT, IESE) gelang ihm mit seinem Thriller „Final Cut“ im Jahre 2012 der Durchbruch als einer der Top Thriller Autoren Deutschlands. Weitere Spiegel Bestseller folgten. Veit Etzold begeistert in Vorträgen nicht nur Führungskräfte und Unternehmer, sondern auf seinen zahlreichen Thriller-Lese-Events auch tausende von Krimi- und Thriller Fans. Zu seinen Kunden gehören zahlreiche DAX Konzerne, Anwaltskanzleien, Banken und Strategieberatungen.



**Kontakt:** Dr. Veit Etzold · [www.veit-etzold.de](http://www.veit-etzold.de) · Tel. +49 (0) 30 3974 36 67 · [info@veit-etzold.de](mailto:info@veit-etzold.de)