

Newsletter

VEIT ETZOLD
Strategy & Storytelling

Newsletter Storytelling, 22. April 2021

Annalena, Armin oder Olaf: das A und O des Erfolgs - entscheidet das Programm oder die Person?



Prof. Dr. Veit Etzold hilft Unternehmen dabei, Strategien zu entwickeln, zu kommunizieren und umzusetzen. Und dabei margaenstarke, nicht materielle Dienstleistungen zu verkaufen und sich in einem immer aggressiveren Wettbewerbsumfeld zu positionieren und zu differenzieren.

Inhalt

1. Das A und O der K-Frage: Annalena, Armin oder Olaf - Erfolgsfaktor Programm oder Person?
2. W&V Mittelstandskonferenz - So geht Ihre Kunden-Lovestory
3. Winter im Frühling und höllisch gute Signaturen
4. Strategie umsetzen, aber richtig! Der Survival Guide für Führungskräfte - geplant, kommuniziert, jetzt wird umgesetzt!
5. Live, hybrid oder online? Mit guter Planung in jeder Form erfolgreich!
6. Folgt mir auf meinen Social Media Plattformen!
7. Newsletter abbestellen

Das A und O der K-Frage: Annalena, Armin oder Olaf - Erfolgsfaktor Programm oder Person?

Nun ist die erste K-Frage also entschieden: wer bewirbt sich für's Kanzleramt? Seit gestern stehen sie endlich fest, die Kanzlerkandidaten von SPD und CDU und die Kandidatin der Grünen, auf sehr unterschiedlichen Wegen entschieden, mit unterschiedlichem Werdegang und unterschiedlicher Personal Story.

Jetzt stellt sich die 2. K-Frage, sozusagen die nach A und O des Erfolgs: Wer wird gewinnen? Annalena, Armin oder Olaf? Und werden wir in Deutschland in diesem Jahr ein neues Weibchen für den Reichstag wählen? Und was ist die Bedeutung...



Jahr eher einen Wahlkampf der Personen oder eher der Programme erleben? Mehr Emotion oder mehr Ratio?

Längst weiß man, dass Wahlprogramme und Wahlversprechen nicht nur aber vor allem auch Werbung für die Parteien sind. Nicht alle Wahlversprechen werden bekanntlich umgesetzt, sei es dass man sich mit Koalitionspartner auf Kompromisse einigen muss, sei es dass es neue Umstände gibt - wie z.B. eine Pandemie - und und und...

Es gibt also wie immer bis zur Wahl und für die Zeit danach Strategien der Parteien und der / des Spitzenkandidaten/in, es gibt persönliche Storys und wie immer gibt es keinen Erfolg ohne Umsetzung, im Wahlkampf und danach.

Selten war so unklar, wohin die Reise geht und welche Partei die besseren oder besten Chancen auf den Wahlsieg hat. Man darf also gespannt sein, wer die Wahl wie und warum gewinnt und wie es danach mit den Wahlversprechen und deren Umsetzung aussieht.

Soweit bekannt sind die Entwürfe der [Wahlprogramme hier](#) zu lesen, die final verabschiedeten Programme folgen dann sukzessive.

Wir haben die Wahl!



Quelle: pixabay, [geralt](#)

W&V Mittelstandskonferenz - So geht Ihre Kunden-Lovestory

Für die [W&V](#) Kolumne *Marken vor Gericht* checke ich regelmäßig Marken. In der kommenden Woche bin ich Keynote Speaker bei der virtuellen W&V Mittelstandskonferenz

+++ W&V MAKE Vol. 2 // 29. April 2021, ONLINE +++

Um 10:15 Uhr halte ich die Eröffnungs-Keynote "*To tell is to sell – So nutzen Sie den Erfolgscode der Storyteller für ihre Kunden-Lovestory*".

Über 70 % der Kaufentscheidungen von Kunden werden emotional getroffen. Daten und Fakten spielen entsprechend meist eine untergeordnete Rolle und daher gilt: to tell is to sell - die richtige Story ist der Schlüssel zum Herz Ihres Kunden und zum Erfolg.

Auf der Mittelstandskonferenz W&V MAKE mit dem Schwerpunkt „**Langfristige Beziehungen**“ lernen Sie, wie Sie zu einer *Lovebrand* werden, der Kund:innen vertrauen, und warum sich das auch für Sie lohnt.

Hier geht es zur [Agenda](#)!

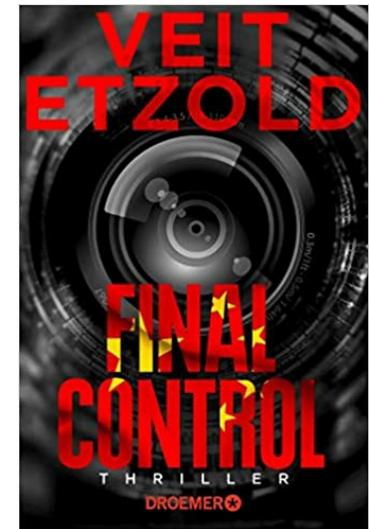
Jetzt informieren und [Ticket für nur 69 Euro sichern](#) !



HÖLLENKIND

Erschienen am 01. April 2020

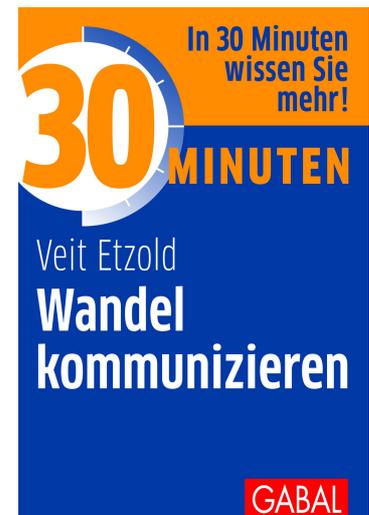
[Hier kann man das Buch bestellen!](#)



FINAL CONTROL

Erschienen am 01. Oktober 2020

[Hier kann man das Buch bestellen!](#)

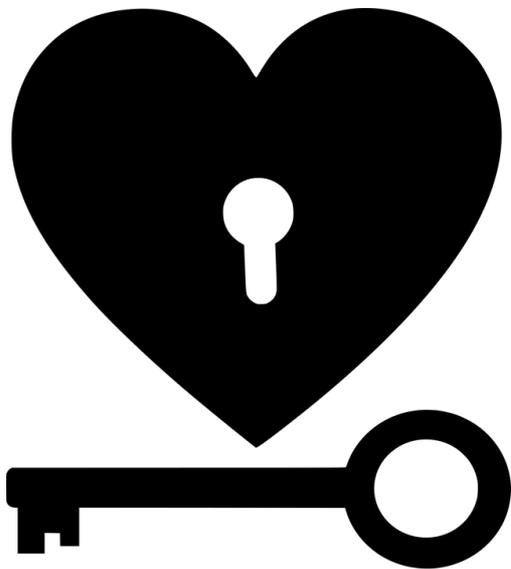


30 Minuten Wandel kommunizieren

Erschienen 11. März 2020

[Hier kann man das Buch bestellen!](#)

Die ersten 10 Personen, die mir eine Mail schicken an info@veit-etzold.de mit Stichwort "**Gratis Ticket W&V Make**" und mit ihren Kontaktdaten, bekommen von mir einen **Code für ein Gratisticket**.



Quelle: pixabay, [mohamed_hassan](#)



Winter im Frühling und höllisch gute Signaturen

Auch wenn vor etwa einem Monat bereits der kalendarische Frühling begonnen hat, so können wir die Winterkleidung noch nicht wegpacken. Immer wieder versetzen Kälteeinbrüche uns gefühlt eher in den Winter: Bis nach den Eisheiligen Anfang Mai wird das auch so bleiben. Insofern passt der 03. Mai ganz gut als Erscheinungstermin für meinen neuen Thriller Winter des Wahnsinns, der im Rahmen des Jubiläumsprogramms von Droemer Knaur - 175 Jahre Bestehen in 2021 - veröffentlicht wird.



Am 01.04. erschien bereits Höllenskind als Band 8 aus der Clara-Vidalis-Reihe und einige Fans durften sich seither über tolle Preise bei den Gewinnspielen freuen, ob "höllisch kalte" Coolpacks, Blutgottsocken, Gutscheine von den Fleischrebellen oder signierte Bücher.

Wer gerne noch signierte Höllenskind Exemplare haben möchte, kann sie [hier im Onlineshop](#) der Buchhandlung Graff bestellen!

Strategie umsetzen, aber richtig! Der Survival Guide für Führungskräfte - geplant, kommuniziert, jetzt wird umgesetzt!

Angekündigt hatte ich es ja schon: Mein Buch *Strategie: Planen Erklären Umsetzen* bekommt eine Fortsetzung: [Strategie umsetzen, aber richtig! Der Survival Guide für Führungskräfte](#).

Das ultimative Workbook für Eure Erfolgsstory erscheint am **16.11. bei GABAL** (als Taschenbuch oder eBook) und [hier](#) könnt Ihr das Buch schon vorbestellen.

Schritt für Schritt begleite ich mit diesem Arbeitsbuch durch Eure eigenen Strategieprojekte. Es gibt Euch einen Leitfaden an die Hand, um Ziele zu definieren

und Strategien zu entwickeln, was Euer Unternehmen ausmacht und vom Wettbewerb abhebt, wer Eure Kunden (und Stakeholder) sind und wie Ihr am besten einen Wettbewerbsvorteil schafft und welche Innovationen dazu passen. Und natürlich, wie Ihr die richtige Story findet und kommuniziert und ganz wichtig, wie Ihr schließlich ins Handeln kommt. Übersichtliche Templates und Folien sorgen dafür, dass Ihr nichts vergesst, sondern sofort loslegen könnt.

Ihr seid gerade mitten in **Change-Projekten** und sucht jetzt Unterstützung bei der Strategieplanung, der Change Kommunikation und bei der Umsetzung?

Bei (An)Fragen / Interesse an **maßgeschneiderten Strategie Workshops** und / oder Unterstützung bei der **Strategie-Kommunikation** und **Umsetzung** freuen wir uns auf eine E-Mail an info@veit-etzold.de oder einen Anruf: +49 (0) 30 39 74 36 67!



Live, hybrid oder online? Mit guter Planung in jeder Form erfolgreich!

Auch gut ein Jahr nach Beginn des ersten Lockdowns ist es weiterhin keine ganz leichte Entscheidung für alle, die Führungskräfte Meetings, Strategie Workshops, Konferenzen, Mitgliederversammlungen und sonstige Veranstaltungen planen: live und womöglich verschieben oder lieber hybrid oder doch ganz online? Das einzige was bei mehr als nur ganz kleinen Runden klar ist: Live Events kann man für die nächsten Wochen und Monate wohl eher noch streichen.

Schon vor Corona hatte ich immer wieder erfolgreiche Online-Vorträge und Workshops bei internationalen Kunden, insofern war und ist das für mich nicht wirklich neu. Ansonsten habe ich im letzten Jahr wirklich alles erlebt bei Vorträgen und Workshops der verschiedensten Größenordnungen: von Konferenzen rein online oder hybrid mit einigen Teilnehmern im Studio oder Konferenzsaal und allen anderen vor den Bildschirmen über virtuelle/ hybride Mitgliederversammlungen in Top Locations mit Abendprogramm und gleichzeitigem Öffnen der "Goodie Bags" zuhause, internationale Meetings / Kick offs für Führungskräfte und / oder alle Mitarbeiter bis hin zu ganzen Change Projekten mit Workshops für weltweite Teilnehmer, teils noch live, dann hybrid, dann komplett online.

Ich kann nur sagen: live ist toll und Networking macht face to face mehr Spaß, das ist klar. Aber ansonsten ist alles möglich und alle Varianten können - wenn (!) gut

geplant und vorbereitet und mit den richtigen Profis - sehr erfolgreich sein.

Zu einem **virtuellen Strategie / Change Workshop** hier ein tolles Kunden Feedback, .." der Workshop gestern war super! Ich und vor allem alle Teilnehmer waren sehr zufrieden mit der Agenda, dem Timing und den Inhalten. Auch das Thema Online war dank unserer Mediaausstattung im Unternehmen und den Airpods von Ihnen echt sehr angenehm. Einige Teilnehmer haben sogar gesagt, dass sie es (fast) garnicht gemerkt haben, dass es Online war."

See you, vor Ort oder am Bildschirm!



Quelle:pixabay, [geralt](#)

Folgt mir auf meinen Social Media Plattformen!

Ich freue mich auf EUCH! Damit auch EURE Story zur \$tory wird!

Hier kommt Ihr zu meinem [Storytelling Podcast To tell is to sell](#) (iTunes, Spotify, Android).

Demnächst, wenn nach den neuen Thrillern auch der Survival Guide fertig geschrieben ist, wird es auch wieder neue Folgen geben.

Folgt mir auch bei [LinkedIn](#), [XING](#), [Facebook](#) und [Instagram](#).

*Jetzt wünsche ich Euch viel Erfolg
bei der Planung, Kommunikation und Umsetzung
Eurer privaten wie beruflichen Strategien!*

Herzlichst Euer

Handwritten signature of Veit J. Orzale

Sie möchten den **Newsletter abbestellen**?
Bitte schreiben Sie eine E-Mail an info@veit-etzold.de
oder [klicken Sie hier](#).

Veit Etzold | Kurzprofil

15 Jahre Managementenerfahrung
in Großunternehmen und Beratungsfirmen
18 Bücher in sieben Ländern,
Gesamtauflage über 1 Million Exemplare

Prof. Dr. Veit Etzold arbeitete in unterschiedlichen Großunternehmen, für Startups, in der Unternehmensberatung (Boston Consulting Group) sowie in der Managementausbildung (ESMT). Er ist erfolgreicher Sachbuch- und Thriller Autor (neun Spiegel-Bestseller) und gefragter Keynote-Speaker. Als Experte für Strategie und Storytelling beriet er bereits zahlreiche internationale Unternehmen. Er ist u. a. Mitglied der Atlantikbrücke und Global Bridges und lehrt zudem seit 2018 als Professor für Wirtschaftswissenschaften.

Impressum

Dr. Veit Etzold GmbH
Friedrichstraße 171
10117 Berlin

UST.-ID: DE311354130
Handelsregister: AG Charlottenburg
HRB 180586 B

Tel.: +49 30 39743667
E-Mail: info@veit-etzold.de
Internet: www.veit-etzold.de

Inhaltlich verantwortlich gemäß § 6 MDSStV:
Prof. Dr. Veit Etzold