

## „Du bist mir ja ne Marke!“ – Entdecke deine Einzigartigkeit mit dem Business Model You®

„Du bist mir ja ne Marke!“ – diesen Ausspruch hat die eine oder der andere sicherlich schon mal gehört. Er besagt, dass eine Person etwas Besonderes ist, sie unterscheidet sich von anderen, ja, sie ist eben eine Marke. Marken setzen sich durch, wenn sie eine positive Resonanz in unseren Köpfen erzeugen, ein emotionales Alleinstellungsmerkmal haben, eine ureigene Themenwelt z.B. durch Geschichten oder Symbole entwickeln und engagierte Fans gewinnen. Marken geben uns Sinn und Orientierung, sie dienen als Kompass im Umgang mit Komplexität. Marken schaffen Vertrauen.

Hinter jeder einzigartigen Marke steht ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Als in sich stimmiges System orientiert es sich an den Kundenbedürfnissen, kombiniert unterschiedliche Ressourcen wie Fähigkeiten, Wissen, Beziehungen etc. miteinander, schöpft so Werte – auch im wortwörtlichen Sinn - und schafft damit Kundennutzen. Das Konzept, das hinter der Entwicklung von innovativen Business Modellen steht, lässt sich auch auf Personen übertragen.

Die Energie folgt der Aufmerksamkeit. D.h. Wirkung und Wirksamkeit als Führungskraft, Unternehmerin oder auch Projektleitender entsteht durch Klarheit und Fokus. Ziel des Workshops ist daher, die eigenen Kräfte und Potenziale im beruflichen Kontext zu entdecken - sei es für die eigene Karriereentwicklung, die Kundengewinnung oder dafür, Kollegen für eine gemeinsame Sache zu begeistern. Anhand der Methode des „Business Model You“ wird die persönliche Value Proposition (VP) bzw. das emotionale Alleinstellungsmerkmal erarbeitet – und die VP ist der erste Schritt zum erfolgreichen Aufbau der eigenen Marke.


### Inhalte

- Vorstellung der Geschäftsmodell Canvas an Beispielen und Erlernen des Schlüsselwerkzeuges zur Beschreibung und Analyse des persönlichen Geschäftsmodells
- WHY – HOW – WHAT: Der „Goldene Kreis“ (nach S. Sinek) sowie die Gestaltungsebenen (nach R. Dilts) als Bezugsrahmen
- Erarbeiten der persönlichen Value Proposition (Ziel-Bestimmung)
- Entwickeln eines „Elevator Pitch“ – meine Value Proposition als Erfolgsstory
- Definition der ersten Umsetzungsschritte: Aufdecken eigener Hindernisse/Widerstände und Entwicklung von Massnahmen-Plänen

### Methoden

Kurzvortrag, Erarbeiten der Canvas, Visuelles Denken anhand der „Alles-auf-einem-Blatt-Methode“, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Feedback anhand Gruppenreflexion

<b>Leitung</b>	<b>Dr. oec. HSG Susanne E. Zajitschek</b> Coach & Trainerin, M.A. in Arbeits- und Organisationspsychologie i.A., Zertifikat «Business Model You® Master Class» bei Tim Clark, Lehrbeauftragte an der Universität St.Gallen und Dozentin an der FHS St.Gallen für Systemisches Management, Leadership, Strategie, Normatives Management & Unternehmenskultur, Innovation & Design Thinking und Kommunikationspsychologie, Unternehmerin.
<b>Termin</b>	10./11.09.2018
<b>Kurszeiten</b>	9.00 – 12.30 Uhr      13.45 – 16.45Uhr
<b>Seminarort</b>	w i l o b AG    5600 Lenzburg
<b>Anmeldeschluss:</b>	31.07.2018
<b>Kosten</b>	Fr. 520.00. Mit der Unterschrift bei der Anmeldung erklären Sie sich mit den allgemeinen Bedingungen einverstanden.



Weitere Angebote unter [www.wilob.ch](http://www.wilob.ch)!

# Anmeldekarte

einsenden an: wilob AG, Hendschikerstr. 5, 5600 Lenzburg  
Fax: 062 892 90 78, E-Mail: kontakt@wilob.ch

Ich melde mich definitiv für folgenden Workshop an

3B/18 „Du bist mir ja ne Marke!“ – Entdecke deine Einzigartigkeit mit dem Business Model You®

am 10./11.09.18

Meine Adresse lautet:

Name .....

Vorname .....

Beruf .....

Privatadresse .....

Arbeitsort/Name+Adresse .....

☎ P ..... ☎ G ..... E-Mail .....

Ort/Datum..... Unterschrift .....

Mit der Anmeldung gebe ich mein Einverständnis zu den allgemeinen Bedingungen:

- Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt.
- Ihre Anmeldung hat Gültigkeit, wenn der Talon bei uns eingetroffen und dies von uns bestätigt ist.
- Alle Angemeldeten erhalten eine schriftliche Bestätigung, dass wir die Anmeldung erhalten haben.
- Bei Abmeldungen bis zu 6 Wochen vor Kursbeginn wird das Kursgeld zurückerstattet bzw. erlassen.
- Bei späterer Abmeldung ist eine Rückerstattung nicht mehr möglich und das Kursgeld gilt als geschuldet.

