

Inhalt

Beziehungs-Intelligenz wird zum Erfolgsfaktor. Baby-Boomer-Chefs tun gut daran, jetzt ihre Hausaufgaben zu machen und die Beziehungskompetenzen im Betrieb zu fördern und weiterentwickeln. Sonst wechselt die dynamische und kreative Generation Y in andere Unternehmen.

Arbeit muss Sinn und Freude machen und etwas bewirken. So tickt die neue Generation. Diese 5 Skills sind Chefsache und sollte im Fokus der kommenden Inhouse-Weiterbildungen sein:

- Wertschätzungs-Kompetenz (Klima durch Empathie)
- Life-Balance-Kompetenz (Vereinbarkeit von Beruf und Privatem)
- Talenterkennungs- und Entwicklungs-Kompetenz (Platzfindung)
- Why-Kompetenz (Sinnstiftend)
- Rollenwechsel-Kompetenz (Agilität)

Der Mensch ist keine Maschine. Schon gar keine Melkmaschine. „Emotionen prägen die Wirtschaft von morgen. Rein rationales Denken war gestern, die Ära der Emotionen bricht an. Emotionen und Business schließen sich nicht aus.“ Das sagen die Trendforscher des Zukunftsinstituts GmbH.

Wertschätzung bringt Augen und Unternehmen zum Leuchten, weil sie die Lebensqualität und damit auch die Arbeitsqualität steigert. Ohne Wertschätzung, keine Höchstleistung, dafür Potenzialvergeudung. Wertschätzung beflügelt und weckt das Beste im Menschen. Eine solche Unternehmenskultur verändert die Zusammenarbeit. Eine, die geprägt ist von Denken und Fühlen, Kopf und Herz, Erfolg und Erfüllung. Erfolgreich ist, wer andere erfolgreich macht.

„Wir machen lebenswerten Business,“ davon rede ich mit Leidenschaft.

Passend für

Events von Unternehmen, Sozialunternehmen, Kirchen, Gesundheitswesen etc.

Präsentations-Varianten

- Impulsreferat, Dauer wählbar zw. 45 – 90 Minuten
- Auch als Workshop möglich

Infrastruktur

Beamer mit Ton, Flipchart, Pinnwand, Mikrofon je nach Grösse der Veranstaltung, Headmikrofon bevorzugt

Angaben zum Referenten

Georges Morand (60), Dipl. Coach, Erwachsenenbildner, Theologe

Das besondere ETWAS

Der Vortrag ist ein Erlebnis wert. Lebensnahe Praxisbeispiele folgen auf theoretische Inputs, da und dort AHA-Momente, ein Schmunzeln trotz Ernsthaftigkeit, wenn immer möglich auch mit Publikumsdialog. Die Zuhörerinnen und Zuhörer sind oft beflügelt und bewegen sich: Sie erkennen konkrete nächste Schritte.

Nehmen Sie Kontakt auf

morandcoaching, Bergstrasse 26, CH-8625 Gossau ZH, +41 (0)79 419 13 52, info@morandcoaching.ch, www.morandcoaching.ch

