

GARAGE

Dräger Technology for Life

8 Was machen wir, wenn wir scheitern - wie gehen wir mit Niederlagen um - wie ziehen wir die richtigen Leeren aus Rückschlägen?

5 Wie kommen wir an die Ideen, um unsere Ziele zu erreichen - welche neuen Wege können wir beschreiten - wie wecken wir unsere Kreativität?

7 Was sagt unser Kunde zu unseren Ansätzen - wie wollen wir unsere Ideen validieren - wie gut lösen wir die Probleme des Kunden und woher wissen wir das?

1 Was wollen wir erreichen - was haben wir schon versucht - welche Fähigkeiten haben wir an Bord - was fehlt uns noch?

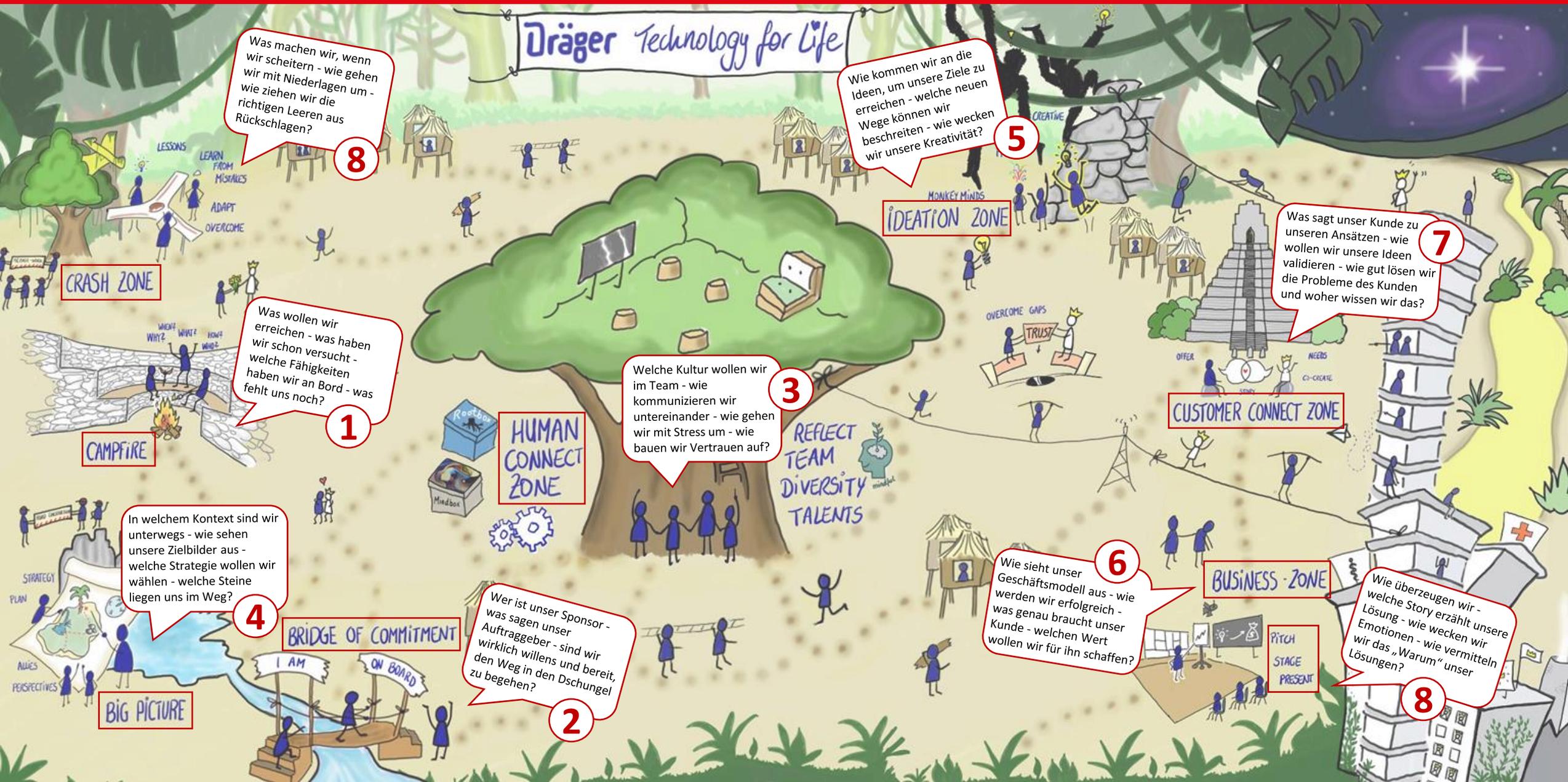
3 Welche Kultur wollen wir im Team - wie kommunizieren wir untereinander - wie gehen wir mit Stress um - wie bauen wir Vertrauen auf?

6 Wie sieht unser Geschäftsmodell aus - wie werden wir erfolgreich - was genau braucht unser Kunde - welchen Wert wollen wir für ihn schaffen?

8 Wie überzeugen wir - welche Story erzählt unsere Lösung - wie wecken wir Emotionen - wie vermitteln wir das „Warum“ unserer Lösungen?

4 In welchem Kontext sind wir unterwegs - wie sehen unsere Zielbilder aus - welche Strategie wollen wir wählen - welche Steine liegen uns im Weg?

2 Wer ist unser Sponsor - was sagen unser Auftraggeber - sind wir wirklich willens und bereit, zu begehren?



CRASH ZONE

CAMPFIRE

BIG PICTURE

BRIDGE OF COMMITMENT

HUMAN CONNECT ZONE

REFLECT TEAM DIVERSITY TALENTS

IDEATION ZONE

CUSTOMER CONNECT ZONE

BUSINESS-ZONE

Vom Problem zur Idee

Vom Nordstern zur Story

Vom gestressten Ich zum starken Wir

Wir begleiten eure Entwicklung als eure Moderatoren, Coaches, Geburtshelfer, Sparringspartner

Entwicklung von Menschen, von Teams, von Themen, von Visionen und Strategien

Und ja, wir können das alles. Wir machen das nämlich schon seit Jahren intern für den Dräger-Konzern



Website



Podcast

