

Beispielhafte, aktuelle Business Titel, Thesen, Short Cuts

Malte W. Wilkes



Nach Unternehmens-/Verbands- oder Bereichsphasen

- „Zeit der Inspiration: Jetzt eine Lawine losretten und Neues an den Start bringen.“
- „Zeit der Entscheidung: Jetzt den Wandel anfassen und die Belohnung anstreben“
- „Zeit des Mutes: Jetzt zusammenstehen und gemeinsam die Gegenkräfte besiegen“
- „Zeit des Durchhaltens“: Jetzt die Hindernisse wegschieben und mit Ausdauer das Engagement erneuern“
- „Zeit des Sieges“: Jetzt innehalten, feiern, Anerkennung und Erfolge genießen – und dann zur neuen Inspiration ausholen“

Paradigma Break & Innovation

- „Paradigma Break: Bewegung braucht neue Weltanschauungen“
- „Alle reden von Innovation – aber keiner will sie“
- „Digitalisierung geht nicht ohne Sozialerfindungen“
- „Digitale Transformation: Alles fließt nur die Webseite tropft“

Zukunft & Gesellschaft

- „Jeder Trend hat einen Gegentrend“,
- „Wert braucht Werte“
- „Zukunft denkt in Wildcards“, „2025 beginnt - jetzt“
- „Jeder Trend hat einen Gegentrend“
- „Sozial erwünscht – das Schlüsselwort der Zukunft“
- „Wo Gandhi irrte und wir trotzdem viel lernen können“ (Campaigning)
- „Die größte Anerkennung in unserer Gesellschaft bekommt man nicht durch Leistung“ (Sondern durch Erfolg)

Beispielhafte, aktuelle Business Titel, Thesen, Short Cuts

Malte W. Wilkes

Unternehmens-/Verbands-Führung, Management

- „Unternehmer kann nur werden, wer vorher Schuldner wird“
- „Events als strategischer Kommunikations-Nukleus“
- „Sprungwachstum ist möglich“
- „Gleichgültigkeit und Angst sind ansteckend. Mut auch.“
- „Wichtig wird etwas, weil drum herum nichts Wichtiges passiert“
- „Die Kirche, die man baut, ist wie der Glaube, den man hat“,
- „Zukunftsgestaltung braucht Zukunftsorganisation“
- „Mehr Kooperation statt Kollaboration“
- „Wie die Verbandsstrategie eine Konzept-Revision nach vorne bringt“
- „Mitarbeiter sind freiwillig da“
- „Die Zukunft gehört der Verstärkungskompetenz“
- „Team Entscheidungen: Aus der Feigheit in die Freiheit holen“
- „Wenn die Mission wirklich wichtig ist besiegen die Menschen ihre Ängste“
- „Die 3 Geheimnisse, wie man sich unentbehrlich macht“

Kunde

- „Customer Centricity: Kunde statt Produkt“
- „Der Rückwärtscode – vom Kunden zurück gedacht“
- „Kunden haben noch nie nach einer Zahl entschieden“
- „Kunden wollen nicht wechseln“

Marketing, Vertrieb

- „Krieg um die Gehirne der Kunden“
- „Alternative und nicht bloß Variante sein“
- „Content gewinnt, wenn Content drin ist“
- „Außendienst heute ist zu oft ritualisierte Nichtbegegnung“

Kommunikation

- „So entwickelt man seine starke Business Rede“
- „Erlebnissprache schlägt Ergebnissprache“
- „Krieg um die Gehirne der Kunden“
- „Kommunikation in schwierigen Zeiten“
- „Wenn das (politische) Image an die Stelle des Handelns getreten ist“
- „Niemand hat jemals wegen einer Zahl eine Entscheidung getroffen“ (Menschen brauchen die richtigen Geschichten)