

Collectivist; Strategy, Sustainability, Customer and Transformation Expert

DR. HAKAN TETİK



WORKSHOP

Spezielles Design für die Bedürfnisse von Institutionen, Workshops & Suchtreffen & Moderation



TRAINING

Effektive Schulungen, die das Bewusstsein der Teilnehmer als Einzelpersonen, Teams und Institutionen mit akademischen und praktischen Methoden steigern



KEYNOTE

Spezielles Design, das einem Zweck dient. Kurze und interaktive Reden über das Geschäftsleben



BERATUNG

Strategie, CX, CEM, CRM, Strategisches Marketing, Produktmanagement, Pricing, Executive Mentoring



4x4-Trainer, Berater und Redner

*Ich biete Dienstleistungen in 4 Sprachen an
Ich bin in 4 Themen anders,
Ich bin auf 4 Hauptfunktionen spezialisiert:
Ich finde 4 Kernkompetenzen entscheidend*

*Im Ausland mehr als 100+ Kunden
Universität 10+ Jahre
EU & MEA Region*

Was ich mag; Inspiriert werden, Künstliche Intelligenz, Geschäftsmodelle, Innovation, Digitalisierung, Stoizismus, Reisen, Gastronomie, Segeln & das Meer

Dinge, die ich nicht mag; Fernsehen, versteckte Absichten, Entschuldigungssätze, Zeitfallen, mangelnde Strategie, diejenigen die «Nein» sagen



Workshop



1. Mit «Common Mind» den strategischen Roadmap erstellen
2. Strategisches Marketing- und Positionierungs-Roadmap
3. Such Konferenzen & Moderation
4. Erstellung der Sustainability-Roadmap gemäß globalen Kriterien
5. Verbreitung der Produktmanagementkultur
6. Customer Experience und Customer Management
7. Employee Experience Design und HR-Schulung
8. Erweiterungsplan der kulturellen Transformation
9. Dateninterpretation und Datensatzdesign
10. Zukunftsdesign mit künstlicher Intelligenz und Priorisierung
11. Differenzierungs-Roadmap im Service-Marketing
12. Entwicklung einer Hyperwachstumsstrategie
13. Agile Umsetzung der Strategie mit OKR
14. Compliance-Studie für Vorstand und C-Ebene
15. Studie zur Markenpositionierung
16. Wachstumsdesign mit Preisgestaltung

- ◇ *Teamarbeit 10–30 Personen, 3 bis 4 Teams*
- ◇ *Interaktiv, Fragen und Antworten, Diskussionen,*
- ◇ *Dauer: 09.00-17.00; manchmal langer Tag*
- ◇ *Projektion, Flipchart, U-Form, runder Tisch*
- ◇ *Workshop-Ergebnisse und Ergebnis-Bericht*
- ◇ *Maßgeschneiderte Inhalte und konkrete Ergebnisse nach dem «Company Brief»*
- ◇ *Beispiele aus dem wirklichen Leben, weniger Folien, mehr Übungen*
- ◇ *Einzelperson → Team → Institutionelle Integrität*
- ◇ *Akademisch fundiert, stark in der Praxis*
- ◇ *Geeignet für kulturelle Faktoren*
- ◇ *Echte Fälle (nicht Apple, Tesla usw. □)*

Präsenz- & Online-Schulungen



- 1.Strategisches Denken
- 2.Strategische Planung
- 3.Strategisches Marketing
- 4.Designorientiertes Produktmanagement
- 5.Kundenzentrierung
- 6.Customer Experience
- 7.Employee Experience
- 8.Daten verstehen
- 9.'Verlernen'
- 10.Innovation & Service Innovation
- 11.Kollektives Bewusstsein
- 12.CRM und CEM
- 13.Praktischer «Agile Business Case»
- 14.Strategisches Projektmanagement
- 15.Transformationsmanagement
- 16.Marktforschung
- 17.Marktorientierte Segmentierung
- 18.Individuelle Visionen schaffen
- 19.Strategie in der Welt von VUCA & BANI
- 20.Priorisierungsmanagement
- 21.Agile Führung
- 22.Datengesteuertes Management
23. Strategiemangement mit OKR
- 24.Übergang von der Strategie zur Sustainability

Gemeinsamkeiten;

Teamarbeit mit 12–24 Personen, 3 bis 4 Teams

Interaktiv, Fragen und Antworten, Diskussionen

Dauer: 09.30-16.30 Uhr; als 4 Module

Projektion, Flipchart, U-Form, runder Tisch

Präsentations-PDF wird bereitgestellt, Link zum Toolkit wird bereitgestellt

Exklusiv online;

Zoom, Teams, Webex, Google Meet

Interaktive Whiteboard, Breakout Rooms für Teamwork

Keynote



1. Verlernen und loslassen von dem, was wir wissen – «Unlearn»
2. Bewältigung der Dynamik von der Transformation
3. Mit Strategie in Krisen wachsen
4. Der Wandel von einem guten zu einem großartigen Unternehmen – «Good to great»
5. Sich von der künstlicher Intelligenz schützen oder Frieden schaffen
6. Geschäfte machen, indem man den Kunden in den Mittelpunkt stellt
7. Monetarisierung – Den Spuren des Geldes auf der Spur
8. Gemeinsame Arbeit mit agilen Teams leisten
9. Megatrends 2030 und ihre Auswirkungen im Geschäft
10. Das Unternehmen mit der rechten Gehirnhälfte (CEM) und der linken Gehirnhälfte (CRM).
11. Leistung basierendes Führen im neuen Zeitalter
12. Unternehmensführung in der Wirtschaft der Generation Z
13. So werden Sie ein «Hidden Champion»
14. Mit Kundenerlebnissen Unterschiede machen
15. Warten Sie nicht auf Ihre zweite Chance, sondern schaffen Sie sie!
16. Effektive Preisgestaltung in einem inflationären Umfeld
17. Wie man Hyperwachstum durchführt
18. Interne und externe Kunden gleichzeitig glücklich machen
19. Datengesteuerte, agile und kollektive Unternehmen

- ◇ 45 Min. – 60 Min.
- ◇ «Brief» vor der Keynote
- ◇ Reise- und Übernachtungskosten außerhalb der Stadt werden gesondert in Rechnung gestellt.

The screenshot shows a profile for Dr. Hakan Tetik on the Speaker Agency platform. At the top left is the 'speaker agency' logo. To the right is a search bar with the text 'Arama Yap'. Below the logo, the name 'DR. HAKAN TETİK' is displayed in bold. To the right of the name is a badge that says 'exclusive konuşmacılar'. Below the name, there is a small icon of a person and the text 'Kolektivist; Müşteri, Strateji ve Dönüşüm Uzmanı'. The main part of the profile is a photograph of Dr. Hakan Tetik, a middle-aged man with short hair, wearing a dark blue polo shirt and a watch, sitting in a chair with his arms crossed and smiling.

Beratung



Programme

Strategie-Roadmap

Sustainability-Roadmap

B2B- und B2C-Preis-Roadmap

Strategische Marketing-Roadmap

Produktmanagement-Roadmap

Roadmap für das «Customer Experience»

Roadmap zur Mitarbeitererfahrung

Roadmap für die Hyper-Wachstumsstrategie

Go-To-Market-Roadmap

Roadmap für das Kundenwachstumsmodell

Roadmap für Geschäftsmodelle der neuen
Generation

Roadmap für Marke und Positionierung

Eins-zu-eins-Beratung

CxO & Executive Mentoring

Vorstandsmitgliedschaft

Fusionen und Übernahmen (M&A)

Nachfolger / Vorgänger-Kompatibilität

- ◇ *Die Roadmap wird mit Programmen erstellt; Die Durchführung erfolgt durch Einzelinterviews, Feldstudien, Zwischenberichte, Schulungen und Workshops.*
- ◇ *Als 4Biz – «Ideas for Business» bieten wir Dienstleistungen mit kompetenten und erfahrenen Beratern im Bereich Road Maps an.*
- ◇ *Roadmaps werden durch detaillierte Studien über einen Zeitraum von 2-3 Monaten erstellt und können optional im Nachhinein überwacht werden.*