

SUCCESS STORY 1

HERAUSFORDERUNG

- Ein Medienverlag führte eine neues CRM für ca. 10 Personen ein
- Mehr Transparenz durch digitale Lösung wurde als Gefahr gesehen
- Die neue digitale Lösung passte nicht zu den bisherigen Arbeitsweisen
- Mitarbeiter:innen war nicht klar, wie die neuen digitalen Funktionalitäten im Arbeitsalltag helfen können

VORGEHEN

- 6h Workshop mit Schlüsselkräften und einem Vertreter der Zielgruppe
- Identifizierung konkreter Vorteile des CRM und wie es einen Mehrwert stiften kann
- Identifizierung konkreter Veränderungen und möglicher Widerstände
- Erarbeitung wie das neue CRM den Arbeitsalltag konkret leichter macht

Interaktiver Workshop



Change Canvas



MEHRWERT

- Klare Kernbotschaften, die Schlüsselkräfte an Mitarbeitende ab Tag 1 kommunizieren können
- Klarheit und einheitliches Verständnis der Schlüsselkräfte darüber, welche Widerstände auftreten können
- Konkrete Beispiele, wie die neue Software Mitarbeitenden den Arbeitsalltag leichter macht

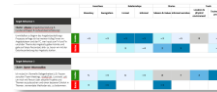
SUCCESS STORY 2

- Ein Dienstleistungsanbieter wollte das Teilen von Wissen im Team verbessern und die Nutzung einer digitalen Wissensplattform fördern
- Unterlagen wurden oft lokal abgelegt und waren nicht für alle auffindbar bzw. konnten nicht parallel bearbeitet werden
- Cloud-Funktionalitäten, um Wissen zu teilen wurden kaum genutzt
- Wissen war auf wenige Personen konzentriert

- 2h Termin, um konkrete Verhaltensweisen zu identifizieren, die derzeit zu wenig an den Tag gelegt werden
- 4 x 1h Einzelgespräche mit Personen aus den wichtigsten Zielgruppen zu „was hindert dich daran Verhaltensweise XY zu tun“?
- 4h Workshop, um Maßnahmen zu erarbeiten, welche die gewünschten Verhaltensweisen fördern



Konkrete Verhaltensweisen



Identifizierte Barrieren



Mögliche Maßnahmen

- Konkrete Verhaltensweisen wurden identifiziert, die bei Mitarbeitenden unzureichend beobachtet werden
- Barrieren wurden identifiziert, die Mitarbeitende daran hindern, gewünschte Verhaltensweisen an den Tag zu legen
- 2x gezielte Maßnahmen wurden erarbeitet, um die angestrebten Verhaltensweisen zu verankern

IHR INVESTMENT

	6 Stunden Workshop vor Ort ¹	Interviews & Workshop vor Ort ²
Standardkonditionen	€ 2.950 ,--	€ 5.450 ,--
Sonderkonditionen durch das Ingram Micro Partnerprogramm	€ 2.650 ,--	€ 4.850 ,--

IHRE ANSPRECHPARTNER:INNEN



Anna Nowshad

Partnerin | Human Capital
+43 1 53700 – 2525
anowshad@deloitte.at



Florian Eibl

Manager | Human Capital
+43 1 53700 – 2632
feibl@deloitte.at