

Gen Z - Verstehen, führen und begeistern

Kurstyp	Seminar
Themen	Leadership und Teamorganisation
Beschreibung	Die Generation Z ist ein polarisierendes Thema und stets in den Medien präsent. Im Seminar geht es darum, die Gen Z zu verstehen und ihre Bedürfnisse zu erkennen. Durch das Verständnis dieser Generation gelingt es, junge Menschen an das Unternehmen zu binden und sie langfristig einzusetzen. Mit Tipps und Tricks soll die Führung der Generation Z bzw. aller jungen Mitarbeitenden erleichtert werden. Es werden Zielsetzungsmethoden und Feedbackmethoden im Detail besprochen und erlernt, die dann in die tägliche Führungsarbeit integriert werden können. Die NEOVISO AG ist nicht die Anwältin der Generation Z, sondern versteht ihre Bedürfnisse, da ein Grossteil der Mitarbeitenden dieser Generation angehört. Ziel ist es, die verschiedenen Generationen näher zusammenzubringen, denn auch die Generation Z hat noch viel zu lernen.
Ermässigungen und Pakete	KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Inhalte in Kürze	• Gen Z verstehen • Bedürfnisse GenZ • Führungsprinzipien • Zielsetzungsmethoden • Feedbackmethoden
Teilnehmende	Fachverantwortung und Teamleitungsfunktion
Dauer	1 Tag
Termin/e und Ort/e	• 12.06.2025 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Preis	595 CHF
Trainer/-in	Nico Schmid Fotograf & Storyteller, Speaker und Head of Sales & Account Management Seine Themen sind Account Management, Fotografie & Videografie, Teamaufbau und -führung, Public Speaking. Im Jahr 2018 hat er seine eigene Einzelunternehmung im Bereich Content Creation gegründet und begleitet noch heute mit seinem Auge fürs Detail Brautpaare an ihrem schönsten Tag. Im Jahr 2021 ist er während seines Studiums zum Wirtschaftsingenieur als Content Producer zur NEOVISO AG gestossen. Als eine der am stärksten wachsenden Agenturen in der Schweizer Agenturlandschaft hat er mit seinem fundierten Wissen, seinen aussergewöhnlichen zwischenmenschlichen Fähigkeiten, seinem unternehmerischen Denken und seinem Willen, immer besser zu werden, innert kürzester Zeit die Funktion als Head of Creative & Production übernommen. Mit der Zeit hat sich sein Fokus erweitert – von der kreativen Produktion hin zur strategischen Kundenbetreuung und Geschäftsentwicklung. In der Rolle als Head of Sales & Account Management setzt er sich dafür ein, neue Angebote und Dienstleistungen zu entwickeln, langfristige Partnerschaften aufzubauen und das Kundenerlebnis kontinuierlich zu optimieren. Sein Ziel ist es, innovative Lösungen zu schaffen, die echten Mehrwert bieten und das nachhaltige Wachstum der Agentur vorantreiben.
Bildungsberater/-in	Karin Wild +41 44 974 30 47 KWild@kv-business-school.ch