

# HitchOn **On Workshops**



Hey Leute, 😊

na, was habt ihr auf eurer Watchlist für den Herbst? Ich brauche grade mal ein bisschen Retro-Content. Aktuell gucke ich mich auf Netflix durch alle sieben Staffeln von Mad Men durch. Die stylische Serie über eine New Yorker Werbeagentur in den 1960er Jahren ist tatsächlich schon fast 20 Jahre alt. 2005 lief die erste Episode im US-Fernsehen. Dafür ist sie nicht schlecht gealtert. Und den Agenturalltag trifft sie auch heute noch überraschend gut.



Gerade gab es eine Szene in der dritten Staffel, in der die Hauptfigur Don Draper und sein Team einen sehr unangenehmen Kundentermin überstehen müssen. Der neue Werbespot sei doch „genau das, was Sie wollten“, erklärt der verblüffte Kreativ-Chef den Ansprechpartnern des Kunden, nachdem diese den 30-Sekünder in der Luft zerrissen haben. „Ja, die Idee wollten wir. Aber das hier ist es einfach nicht“, entgegnet der Marketingchef des Unternehmens. Der Auftrag für Cooper & Sterling ist futsch. Das Budget für die Produktion des Clips ebenfalls.

Merke: Manchmal ist das, was der Kunde sagt, was er möchte und das, was er wirklich möchte, nicht das Gleiche. Vielleicht hätte es Don Draper, Peggy Olson & Co. geholfen, mit dem Kunden erstmal in einen Workshop zu gehen, um gemeinsam an dem Konzept zu arbeiten. Ich weiß, manche Menschen kriegen allein schon beim Gedanken an Vorstellungsrunden, Brainstormings und mit Post-its übersäten Flipcharts Schweißausbrüche.

Ich persönlich bin großer Fan davon, gemeinsam kreativ und produktiv zu werden. Mich fasziniert es immer wieder, wie viel Intelligenz in einem kleinen Schwarm stecken kann. Und jetzt, wo es auf den Herbst und ja, mit Riesenschritten auch schon aufs neue Jahr zugeht, ist eine super Zeit, um die Köpfe zusammenzustecken und Ideen für 2025 zu entwickeln. Vielleicht helfen euch ja ein paar der Vorschläge und Tipps zu Workshops, die das HitchOn-Team in dieser Ausgabe zusammengestellt hat. Außerdem gibt unsere Kollegin Maria Plotnikova einen Einblick, wie unsere Workshops bei HitchOn konzipiert sind.

Viel Spaß beim Lesen (und beim Was-auch-immer- auf-Netflix-Gucken)

euer Moritz und das HitchOn-Team



## Wissen aber, nicht können ist over. Warum unsere Workshops deinen Arbeitsalltag bereichern.



Wir werden tagtäglich von Informationen überflutet und deshalb ist es wichtig, Wissen nicht nur aufzunehmen, sondern es auch wirklich zu verstehen und anwenden zu können. Genau hier setzen unsere Workshops an. Statt passiver Frontbeschallung bieten wir interaktive Lernformate, die nicht nur informieren, sondern nachhaltig wirken. Unsere Workshops basieren auf drei zentralen Säulen: Lernen, Verstehen, Umsetzen.

von **Maria Plotnikova**

**Lernen:** Zu Beginn des Workshops bringen wir alle Teilnehmenden auf denselben Wissensstand. Wir vermitteln die Grundlagen des Themas und sorgen dafür, dass alle eine solide Basis haben, um in den nächsten Schritt überzugehen: das Verstehen.

**Verstehen:** Anhand von Best Practices und gezielten Beispielen vertiefen wir das Gelernte. Wir zeigen auf, wie es richtig gemacht wird und wo typische Fallstricke liegen. Dieser Schritt ist entscheidend, um das neu erworbene Wissen sinnvoll einordnen und weiterentwickeln zu können.

**Umsetzen:** Im letzten Teil des Workshops geht es darum, das Erlernte direkt anzuwenden. In Gruppenarbeiten und „Hands-on“-Übungen setzen die Teilnehmenden das Wissen in die Praxis um. Dabei unterstützen wir durch Feedback- und Fragerunden, um offene Fragen zu klären und das Gelernte zu festigen.

Unsere Workshops sind so konzipiert, dass alle Teilnehmenden das Gelernte direkt in ihren Arbeitsalltag integrieren können. Der Austausch untereinander und mit uns ermöglicht es, individuelle Bedürfnisse und offene Fragen zu klären, damit wir gemeinsam die Workshop-Ziele erreichen und die Teilnehmenden mit den passenden Werkzeugen in die Praxis starten können.

Bei HitchOn stehen die Bedürfnisse und Skillsets der Teilnehmenden im Mittelpunkt. Gemeinsam entwickeln wir Lösungen auf Augenhöhe und sorgen dafür, dass jeder Workshop ein Erfolg wird.

## Unsere Tipps für einen erfolgreichen Workshop

Einen guten Workshop zu halten, ist nicht schwer. Was aber braucht es, damit er zu einem Top-Workshop wird? Unsere Mitarbeiter:innen zeigen euch ihre Tipps, die sie bei einem ihrer Workshops nie auslassen würden:

**Kwink Kurze:** „Mach keine einstudierten Gags, um den Vortrag aufzulockern, die aber nichts mit dem Thema zu tun haben. Das kann bei vielen gerne nach hinten losgehen. Baue stattdessen subtile Gags in deine Slides ein, die den Inhalt transportieren, über die man aber einfach hinweggehen kann, wenn niemand reagiert. So etwas kommt meist gut an, ohne dass man selbst den Witz noch ‚verkaufen‘ muss.“



**Jane Bekendam:** „Ich rege die Workshop-Teilnehmer:innen gerne kontinuierlich zum Mitdenken und Rätseln an, am besten mit vielen Fragestellungen oder kurzen, unerwarteten Aufgaben. Das können zum Beispiel überraschende Wordings sein, über die sich viele keine Gedanken machen und die ich mit ihnen gemeinsam aufarbeite wie den Unterschied zwischen Influencer und Content Creator oder Influencer Marketing und Influencer Relations zu kennen.“

**Marius Szynalski:** „Die Gruppe sollte nicht totgeredet werden. Je mehr man redet, desto mehr schaltet die Workshop-Gruppe ab. Der Einstieg sollte zügig sein und schnell zum ‚Work-Teil‘ kommen. Dann sind alle aktiv und stellen im Laufe der Praxisaufgaben mehr Nachfragen und können direkt beim ‚Machen‘ lernen.“





**Moritz Meyer:** „Mein Tipp sind ‚Icebreaker‘. Ein Icebreaker kann, muss aber nichts mit dem eigentlichen Thema des Workshops zu tun haben. Manchmal kann es auch nett sein, einfach zu fragen: ‚Welche Netflix-Serie hast du zuletzt gebingt?‘. In Präsenz-Workshops kann man auch mit spielerischen Elementen arbeiten und z. B. einen kleinen Ball hin- und herwerfen. Das klingt für manche nach Kindergarten. Aber ein guter Workshop wird für mich zu einem Top-Workshop, wenn die Teilnehmenden hinterher sagen: ‚Das hat richtig Spaß gemacht!‘“

**Sebastian Killinger:** „Für mich ist ein Workshop dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, eine offene und kollaborative Atmosphäre zu schaffen, in der sich alle einbringen können. Aus diesem Grund greife ich gerne auf Tools wie Miro zurück, welche interaktive Methoden wie Gruppenarbeiten oder Brainstorming bieten, um kreative Lösungen zu fördern.“



## Lust auf einen Workshop bekommen?

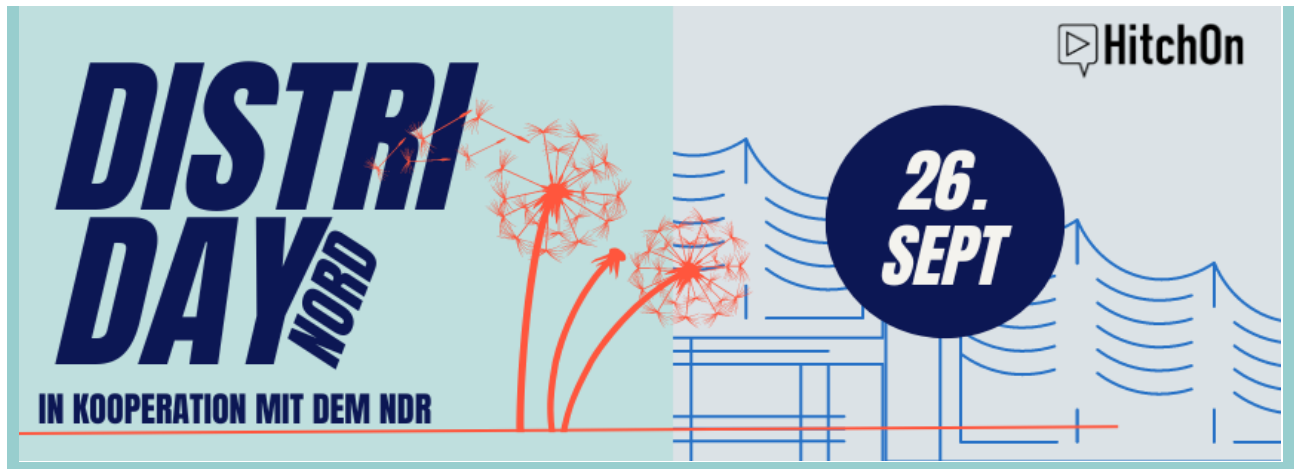
Dann kommt zu unserem **Distri Day Nord** ins Hamburger SPACE, den wir dort in Kooperation mit dem Norddeutschen Rundfunk veranstalten.

Neben vielen coolen Speaker:innen und ihren Sessions zum Thema Distribution könnt ihr auch an einem **Workshop** unserer Kollegin Maria Plotnikova zum Thema „**Distri-  
bution: Wie erreiche ich die Gen Z? Strategien, um junge Zielgruppen für deine  
Inhalte zu gewinnen.**“ teilnehmen.

Hier nochmal die genauen Eckdaten:

 **am 26. September 2024**  
 **von 14.00 bis 19.00 Uhr**  
 **im Hamburger SPACE (Am Sandtorkai 27, 7. OG rechts, 20457 Hamburg)**

Es gibt noch ein paar wenige kostenlose Tickets. Anmelden könnt ihr euch **hier**.



## Oder Interesse an einem Workshop und noch Restbudget für 2024 übrig?

Dann meldet euch gerne bei unseren Kolleg:innen **Moritz Meyer** oder **Maria Plotnikova** und sichert euch für dieses Jahr noch einen Social Media Workshop! Informationen zu unseren Workshop-Angeboten findet ihr auch auf unserer **Website**.

IMPRESSUM: HITCHON GMBH vertreten durch die Geschäftsführerin Sarah Kübler und den Geschäftsführer Thomas B. Hohmann  
An den Grachten 27 | 55120 Mainz | Tel: +49 (0)6131 20 77 00 6  
Web: [www.hitchon.de](http://www.hitchon.de) | Email: [info@hitchon.de](mailto:info@hitchon.de)  
Registergericht AG Mainz | HRB Nr.: 46438 | USt-IdNr.: DE 298 789 989



Hier klicken zum [Abmelden](#)