

Spezial Teamtraining für KSC/ medialer Vertrieb Gruppen

Entscheidende Ziele wie z.B. gute Erreichbarkeit und kompetentes Auftreten hängen von der Einsatzfreude, Flexibilität und Hilfsbereitschaft aller Teammitglieder ab. Die Bereitschaft hierzu ist wiederum stark abhängig von dem Verantwortungsgefühl für diese gemeinsame „Gruppe“.

Wann ist es besonders sinnvoll?

- ✓ bei Aufbau des KSC/ medialer Vertrieb
- ✓ wenn sich die personelle Struktur verändert – zum Beispiel neue Mitarbeitende dazu kommen
- ✓ wenn besondere Herausforderungen anstehen oder gemeistert wurden speziell „Corona-Einschränkungen“
- ✓ wenn die Führungskraft wechselt
- ✓ wenn es starke Spannungen im Team gibt
- ✓ wenn das erfolgreiche Team noch weiter gestärkt werden will

Inhalte:

Durch ein spezielles Teamtraining wird das „WIR-Gefühl“ und die gegenseitige Wertschätzung bewusst aufgebaut und gefördert.

Themenschwerpunkte des Trainings:

- Gemeinsamkeiten / Unterschiede im Team entdecken
- Offenheit und gegenseitige Akzeptanz
- Einschwören auf eine gemeinsame Zukunft
- Konkrete Maßnahmen / Verhaltens-„Regeln“ für die Praxis
- Entwicklung eines Gruppenziels (wie möchten wir als Gruppe/Abteilung wahrgenommen werden, was können wir selbst dazu beitragen)
- Welche speziellen Herausforderungen hat die Arbeit im KSC/medialer Vertrieb und wie können wir diese gemeinsam meistern (Flexibilität bei den Arbeitszeiten etc.)
- Ihre speziellen, individuellen Themenschwerpunkte

Dauer: 1 Tag bei bereits bestehenden Teams
2-Tage bei Neugründung von Teams

Gruppengröße: das gesamte Team - ab ca. 20 Personen (mit 2. Trainer)

Wichtig: Teilnahme des gesamten Teams (frühzeitige Planung und Urlaubssperre);
Rahmen und Räumlichkeiten motivierend
(evtl. außerhalb der „eigenen Räumlichkeiten“ - mit Möglichkeit auch mal „ins Grüne gehen zu können, Abschluss mit gemeinsamen Abendessen)

Weitere Informationen und individuelle Konzepte gewünscht? 08641-598230