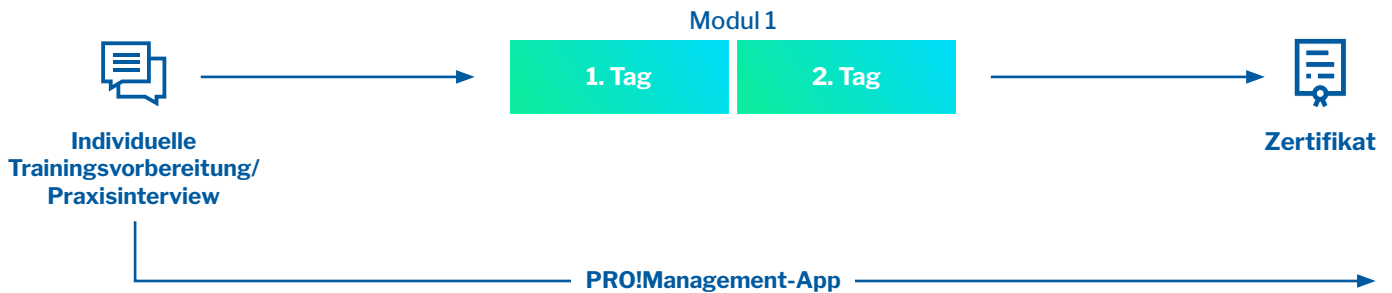


PROFESSIONELLE TEAMENTWICKLUNG

Stärkung der Zusammenarbeit und
gemeinsame Zielerreichung

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



PRO!
MANAGEMENT

- Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-App

IHR GEWINN

Soll-Ist-Analyse im Vorfeld

Das LIFO®-Prinzip als Methode zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

Finaler Erwartungsaustausch

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

ZIELE DES TRAININGS

Optimierung der Kommunikation im Team und Herausarbeiten tragfähiger Strukturen.

Gemeinsam mit dem/der Trainer:in und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmer:innen werden die Instrumente zur erfolgreichen Teambildung erarbeitet.

In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer:innen mit den persönlichen Erfahrungen aus dem beruflichen Alltag, erhalten ein umfassendes Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen Werkzeuge zur erfolgreichen Teambildung.

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Spielregeln der Zusammenarbeit und Kommunikation

Woran erkennt man ein erfolgreiches Team?

Erwartungshaltungen innerhalb des Teams

Das LIFO®-Prinzip als Methode zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster

Verschiedene LIFO®-Stile im Team und Auswirkungen auf die Zusammenarbeit

Formulierung von Zielen und Lösungen für die erkannten Störquellen

Störsituationen erfolgreich meistern: Gestaltung der zukünftigen Zusammenarbeit

Welche möglichen Hindernisse bestehen im Miteinander?

Wie können wir das „Ja“ zum Teammitglied steigern?

Welchen Vorteil hat eine positive Mensch-zu-Mensch-Kommunikation für den Teamerfolg?

Konstruktives und motivierendes Feedback untereinander

Formulierung von Teamzielen

Gemeinsame Entwicklung eines zukunftsorientierten Team-Idealbildes

Erarbeitung gemeinsam getragener Grundsätze der Zusammenarbeit und spürbare Umsetzung in der Praxis



Zielgruppe: Mitarbeiter:innen im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager:innen, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager:innen



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeiter:innen teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer:innen

**Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.
Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.**

+49 221 6430362-0

info@pro-ag.de