



TEAM-WORKSHOP

TEAMGEIST

WIE TEAMGEIST ENTSTEHT, DER EINE MANNSCHAFT
MOTIVIERT, GEMEINSAM AN EINEM STRANG ZU ZIEHEN
UND GROSSE ZIELE ZU ERREICHEN

WAS IST „TEAMGEIST“?

Der Zweck unternehmerischen Handelns besteht darin, Kunden einen qualitativ hohen Nutzen zu geben. Wenn dieses Ziel leicht erfüllt wird, können wir nur gratulieren. Wenn es jedoch nicht erreicht wird, weil Machtkämpfe auftreten oder sich eine Kultur der Anschuldigungen und der Angst entwickelt, sind dies Hindernisse für den Erfolg.

Dieses Programm beabsichtigt, dem Team Hilfsmittel an die Hand zu geben, um diese Hindernisse zu überwinden und emotionale Verbundenheit im Team wie auch zu den Kunden zu gestalten. Emotional verbundene Teams haben weniger Krankentage und eine geringere Mitarbeiterfluktuation. Wissen bleibt im Unternehmen.

„Teamgeist“ ist ein Trainingsprogramm, das dabei helfen soll, ein Verständnis für gute Beziehungen und effektive Kommunikation zu bekommen, um als Team zusammenzuwachsen. Wir zeigen, dass Teams, deren Mitglieder sich einander verbunden fühlen und gut kooperieren, zu Leichtigkeit, Effektivität und Effizienz am Arbeitsplatz führen. Das Programm illustriert, dass ein Fundament aus guten Beziehungen und effektiver Kommunikation den für den Erfolg nötigen Vorsprung bietet und Kunden begeistert.

Kontinuierliche Verbesserung ist in der modernen Geschäftswelt im Hinblick auf die Geschwindigkeit, mit der sich die Welt weiterentwickelt, entscheidend. Mit Veränderungen auf positive Weise umzugehen, hängt davon ab, wie gut wir uns selbst ändern können. Das ist der Grundstein des Erfolgs in der Teamentwicklung. Bei diesem Programm geht es um dauerhafte und echte Verbesserung für die einzelne Person, das Team und das Unternehmen insgesamt.

„Wir arbeiten als Team viel entspannter, intensiver und vor allem effektiver zusammen und haben trotzdem Spaß (...) und, was ich nicht für möglich gehalten hätte, ungelernte Assistenten eingestellt, die eine Bereicherung und Entlastung bringen. Die Wichtigste Botschaft für so ein kleines „Frauenunternehmen“ ist die Achtsamkeit und Wertschätzung (...) es ist alles „Physik“. Dankeschön.

H.W. – eine Teilnehmerin



INHALTE

- | | | |
|--|---|---|
| | Step 1 | <ul style="list-style-type: none"> • Den Unterschied zwischen offensichtlichen Problemen und wahren Engpässen verstehen |
| | Step 2
Motivationskunden beschreiben | <ul style="list-style-type: none"> • Welche Kunden motivieren uns, mehr zu geben? • Welchen Nutzen wollen sie haben? Wo finden wir sie? |
| | Step 3
Unternehmensvision | <ul style="list-style-type: none"> • Die Vision als Führungs- und Motivationsinstrument • Wie leben wir unsere Vision? • Kunden-, Mitarbeiter- und Kundenbedürfnisse |
| | Step 4
Verbesserungskultur in der Arbeitsorganisation | <ul style="list-style-type: none"> • Verbesserungskultur in der Arbeitsorganisation: Visionsorientierte • Organigramme, kreisförmige Organigramme • Prozesskennzahlen |
| | Step 5
Wissen wie das Gehirn funktioniert | <ul style="list-style-type: none"> • Spiegelneuronen und ihre Auswirkungen auf unser Verhalten • Limitierende Glaubenssätze |
| | Step 6
Beziehungsdynamiken verstehen | <ul style="list-style-type: none"> • Abhängigkeit • Unabhängigkeit • Partnerschaft und Vision • Heilende Prinzipien |
| | Step 7
Systemgesetze verstehen | <ul style="list-style-type: none"> • Probleme im System analysieren |
| | Step 8 | <ul style="list-style-type: none"> • Die Ursache von Angst verstehen und mit ihr umgehen |
| | Step 9 | <ul style="list-style-type: none"> • Schuld und Urteil loslassen |
| | Step 10
Effektiv kommunizieren lernen | <ul style="list-style-type: none"> • Verstehen, wie wir kommunizieren:
Die 12 Prinzipien effektiver Kommunikation |
| | Step 11
Neue Paradigmen etablieren | <ul style="list-style-type: none"> • Natürlich sein statt Werte vorgeben • Partnerschaft statt Konkurrenz • Selbstreflexion statt Schuldzuweisung • Prinzipien statt Rollen, Regeln und Pflichten • Gegenwärtig sein • Qualität vor Quantität • Langfristig Handeln statt kurzfristig Agieren • Visionär Führen statt sich am Umsatz zu orientieren • Vertrauen und qualitatives Controlling • Weibliche Intuition und männliches Handeln • Gesamtunternehmen vor Einzelperson • Kommunikation auf Augenhöhe • Work Family Balance statt Jagd nach dem großen Geld |
| | Step 12 | <ul style="list-style-type: none"> • Dankbarkeit |

DIESER KURS VERMITTELT DEM TEAM FOLGENDE VORTEILE:

- Jeder versteht sich selbst besser, sodass er auch Kollegen wie Kunden besser verstehen und effektiver mit ihnen in Beziehung treten kann
- Alle erlernen die Prinzipien effektiver Kommunikation
- Alle erleben die Dynamiken von visionsorientierter Führung, Verbesserungskultur in der Arbeitsorganisation und erfolgreichen Teambeziehungen
- Alle erforschen vorhandene Probleme und erkennen, dass sie mit ihrer Einstellung Stress, Mangel an Motivation und den Glauben an Unfähigkeit verändern können
- Alle finden heraus, wie sie Teambeziehungen und Gruppendynamiken verbessern und die Stresstabilität der gesamten Mannschaft stärken können
- Alle erkennen, dass sie ungeachtet ihrer Position einen großen Unterschied machen können. Niemand ist hilflos oder machtlos

Feedback eines Kunden

„Wir sind alle wichtig und haben alle Einfluss darauf, wie sich das Unternehmen entwickelt, und was wir als Einzelpersonen sagen, tun, fühlen oder wie wir arbeiten, beeinträchtigt alle. Ich kann anfangen, an mich zu glauben.“

J.B.



Der Team-Workshop umfasst 4x1 Tage, die im Abstand von 2-3 Wochen gegeben werden. Er kann direkt im Unternehmen stattfinden, wenn Ruhe und Entspannung gewährleistet werden oder an einem Ort außerhalb des Unternehmens.

Kosten

1.350€/Tag zzgl. MwSt. & Nebenkosten für das gesamte Team. Mindestteilnehmerzahl 6. In manchen Bundesländern kann der Workshop bis zu 80% bezuschusst werden.

Kontakt

Steffi Heinemann

T. 0176 - 100 92 902

M. s.heinemann@bears-akademie.de

W. www.bears-akademie.de