

## Dritte Disziplin: Teams

Agilität! 2020 werden 71 % der Unternehmen unter akutem Fachkräftemangel leiden, da die Personaldecke dünn wird. Nach einer Studie von McKinsey können nur 60 % der befragten Vorstände und Geschäftsführer ihre Wachstumsmöglichkeiten auszuschöpfen. Ausreichend Personalressourcen entscheiden den Wettbewerb.

Der Erfolg von Sales Executives basiert darauf, wie gut sie ihre Teams entwickeln und Ressourcen allokalieren. Transparenz entsteht durch den Austausch von Aktivitäten und Projekten, die Reflexion der eingesetzten Mittel und Methoden, die Interaktion untereinander und ihre externe Wirkung. Die Führungskraft stellt den Rahmen zur Verfügung, damit die Teammitglieder Zeit und Raum haben, um diese Praxisgemeinschaft zu leben. Die fünf Grundfunktionen sind ein wichtiger Hygienefaktor in erfolgreichen Teams: Vertrauen, Konfliktfähigkeit, Engagement, Verantwortlichkeit, Ergebnis.

Sie heben und ergänzen mit uns die Stärken in Ihrer Organisation: Kompetenzen, Skills und Fähigkeiten. Ihr Nutzen: Mit den bestehenden Ressourcen mehr erreichen.

### VERTRIEBSSTÄRKENERMITTLUNG

- Klassifikation von Vertriebstypen
- Vertriebsstärken Spiegel: Deltabetrachtung
- Kompetenzziele im Vertrieb

### TEAMBUILDER – COMMUNITY OF PRACTICE-COACHING

- agile Methoden fach-und Sozialkompetenzen zum mehreren
- Teamarbeit in Unternehmen für Effizienz und Geschwindigkeit
- Skills für „internal sell“

### PERSÖNLICHE VISITENKARTE (INCL. SOCIAL MEDIA)

- Leistungspotentialeisberg
- Storytelling zur Selbstpositionierung
- NLP for Leadership