

Teamarbeit, Rolle im Team und Eigenmotivation

Mit Talent gewinnt man ein Spiel, mit Teamarbeit und Intelligenz gewinnt man Meisterschaften"

Vertriebsmitarbeiter sind häufig Individualisten. Moderne Verkaufsstrukturen und nicht zuletzt die Zusammenarbeit in einem Sellingteam bei größeren Projekten erfordern ein konstruktives Miteinander. Verkäufer, Verkaufsinendienst, Projektingenieure, Technisches Personal, Servicemitarbeiter und Sachbearbeiter arbeiten am gleichen Kunden. Das Verständnis dieser Gruppen untereinander hat großen Einfluss auf die Qualität und letztlich auf das Image, dass der Kunde wahrnimmt.



Seminarziel

Die Teilnehmer

- bewerten die aktuelle Teamsituation
- kennen die natürlichen Entwicklungsschritte im Team
- ermitteln die Effektivität im Team
- lernen die unterschiedlichen Teamrollen kennen
- erarbeiten, was zu einem guten Betriebsklima beiträgt
- sollen erkennen, was sich als Motivationsbremse auswirkt
- sollen den Einfluss der eigenen Motivation auf das Teamklima erkennen
- erarbeiten Methoden der Eigenmotivation
- definieren neue Regeln innerhalb des Teams und sollen die Zusammenarbeit optimieren

Inhalte

- Analyse Teamsituation
- Phasen der Teamentwicklung
- Analyse Effektivität im Team
- Verbesserung des Betriebsklimas
- Motivationsbremsen
- Umfeld Motivation und Eigenmotivation
- Beeinflussung der eigenen Stimmung
- Definition von Regeln für die Zusammenarbeit
- Teamspiel Kommunikation
- Teamspiel Zusammenarbeit

Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Übungen – Teamspiel

Organisation

- Zielgruppe – Selling Team
 - Vertriebsmitarbeiter und/oder
 - Servicemitarbeiter und/oder
 - Verkauf Innendienst und/oder
 - Sachbearbeiter Verkauf und/oder
 - Projektengineure

Umfeld Motivation und Eigenmotivation

Motivation ist das Bestreben eines Menschen nach Zielen oder wünschenswerten Zielobjekten. Insgesamt unterscheidet man fünf Quellen der Motivation¹, die in zwei Gruppen intrinsische und extrinsische Motivation unterteilt sind.

Intrinsisch	Intrinsische Prozessmotivation	Spaß und Freude an der Ausführung Handlungen, die um ihrer selbst willen ausgeführt werden
	Internes Selbstverständnis	Interne, subjektive Ideale und Werte Eigene Standards erreichen
Extrinsisch	Instrumentelle Motivation	Aussicht auf konkrete Vorteile oder Belohnung von außen
	Externes Selbstverständnis	Streben nach Bestätigung von außen Das eigene Image verbessern Anforderung des Teams
	Internalisierung von Zielen	Beitrag zum gemeinsamen Ziel Glaube an Prinzipien Unternehmensziele als persönliche Mission

Intrinsische Motivation² bezeichnet das Bestreben, etwas um seiner selbst willen zu tun, weil es einfach Spaß macht, Interessen befriedigt oder eine Herausforderung darstellt. Bei der extrinsischen Motivation steht dagegen der Wunsch im Vordergrund, bestimmte Leistungen zu erbringen, weil man sich davon einen Vorteil (Belohnung) verspricht oder Nachteile (Bestrafung) vermeiden möchte. Dabei geht es aber nicht um die Motivation von außen, sondern um durch äußere Reize hervorgerufene Wünsche nach Belohnung oder Vermeidung von Bestrafung. Ob sich der Einzelne dadurch motivieren lässt oder nicht hängt letztlich von der Ausprägung seiner Verhaltens-Grundmotive ab.

¹ John Barbuto und Richard Scholl
² <https://de.wikipedia.org/wiki/Motivation>

Beispielseite aus dem Arbeitsbuch für die
Seminar Teilnehmer