



Dr. Karin Raschinsky
Agentur f. Handwerkmarketing
www.Manufaktur-Helden.de

www.marmeladen-casting.de
www.kaesekuchen-area.de

Kilianstrasse 8
12459 Berlin
Telefon: 030 / 530 14 518
Fax: 03212 / 106 18 00

Hotel „Am Schloss Schmerwitz“ : Schmerwitz 42 14827 Wiesenburg/Mark

Seminar + Workshop: Teamarbeit. Für den Umsatz. Im Einzelhandel.
- Für Gruppen: maximal 6 Teilnehmer –

- bitte festes Schuhwerk, Mütze, Wetterjacke oder Jacke für draußen mitbringen –

Zu den Inhalten:

Umsatz ist Einzelleistung und Teamarbeit.
Denn, am Ende des Tages gibt es nur einen Umsatz,
es gibt nur einen Kassenstand.

Umsatz als Einzelleistung ist i. d. Regel Lob oder Vorwurf an die Guten: „....seit dem Du wieder im Geschäft bist geht es aufwärts.“
.....oder so: „....hättest Du die Anderen nicht mitnehmen können?“

Umsatz ist Kriterium für die Wertung GUT oder SCHLECHT im Verkauf,
in ihm stecken viele Emotionen.
Er ist Anlass für Streits, aber auch für Zufriedenheit.

Umsatz zeigt Leistungsunterschiede, die Ursachen haben,
bringt Transparenz in die Leistungspotenziale eines Teams.

Es gibt immer nur einen Kassenstand.

Und, der ist Teamarbeit.

Tag 1:

1. Ansatzpunkt des Seminars:

An dieser Stelle setzt das Seminar an und beginnt mit einer ganz simplen Floskel unter Kollegen: „Warum verkaufe ich mehr als Du?.....mach es doch mal so wie ich!“
Das Problem ist, die Kollegin / der Kollege macht es aber nicht so! Und, was ist jetzt?
Es gilt Potenziale unter einen Hut zu bringen, so das verschiedene Leistungsmöglichkeiten auch im Team akzeptiert werden.

Umsatzentwicklungen brauchen Ideen, Bewegung + Beobachtung....

Also! Machen wir uns auf den Weg!

Das ist wörtlich & praktisch gemeint.



Dr. Karin Raschinsky
Agentur f. Handwerkmarketing
www.Manufaktur-Helden.de

www.marmeladen-casting.de
www.kaesekuchen-area.de

Kilianstrasse 8
12459 Berlin
Telefon: 030 / 530 14 518
Fax: 03212 / 106 18 00

2-

2. Die Gruppe erhält nach einer Einführung die Aufgabe, gemeinsam einen Weg zu einem künftigen Marktplatz des Hotels „Am Schloss Schmerwitz“ zu finden.

Die Gruppe muss im Team Aufgaben lösen, um den Weg zu finden, um durchgelassen zu werden, um keine Schwierigkeiten zu bekommen.

Jeder Einzelne muss und wird sich einfach auch auf neue Situationen einlassen müssen. Diese Situationen sind vergleichbar mit verschiedenen Arbeitssituationen, wenn es um den Umsatz geht.

(Die Aufgaben sind nicht mit großen körperlichen Anstrengungen verbunden, erfordern aber Geduld und Ausdauer.)

3. Jeder Teilnehmer erhält für die Auswertung ein persönliches Notizbuch

4. **Wir haben den Platz gefunden, Schwierigkeiten überwunden: Auswertung**

- Auswertung der Aufgabenstellung aus dem Verhalten im Team beobachtet
 - Beantwortung von Fragen zum eigenen Empfinden, den eigenen Eindrücken zum persönlichen Verhalten im Team
-

Tag 2:

Am Tag 2 werden die praktischen Erfahrungen der Teamarbeit, die Auswertung und Feststellungen mit dem Komplex verbunden:

Leistungspotenziale des Teams: meine Potenziale + Potenziale der Teamkollegen,
Wege, die das Team bewegen: Richtung: Umsatz
Diskussion zu Grenzen, ihre Überschreitungen, Möglichkeiten Grenzen für Entwicklungen zu überschreiten.

Ziel: Erstellung eines persönlichen Mappings: Beitrag, Ideen.....zur Teambildung & zur Umsatzerhöhung

Selbstverständlich werden individuelle Wünsche zur Seminargestaltung, u.a. zu speziellen Inhalten beachtet und eingearbeitet.