



**1+1=3!?**



Informationen zu Teamentwicklungsmaßnahmen





# Effektive Zusammenarbeit

Die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit ist im geschäftlichen wie privaten Umfeld zu einem der wichtigsten Themen geworden. In einer Zeit der permanenten Veränderung ist der Faktor Mensch die einzig stabile Größe geblieben.

Wenn Gruppen überdurchschnittliche Ergebnisse erzielen wollen, müssen sie zu echten Teams werden. Jedes Teammitglied hat seine persönlichen Stärken, aber auch seine Begrenzungen. In einem erfolgreichen Team tun deshalb nicht alle Team-Mitglieder zur gleichen Zeit das Gleiche - sie tun zum richtigen Zeitpunkt das Richtige. Und während die Team-Mitglieder auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten, muss doch der Einzelne seinen Teil zu diesem Prozess beitragen.

## Kennen Sie Ihre Teammitglieder?

Hohe Fehlzeiten, niedrige Produktivität und Leistungsverlust lassen sich häufig auf Konflikte zurückführen. In Hochleistungsteams müssen alle Mitglieder die Stärken, Bedürfnisse und Schwächen der anderen Team-Mitglieder erkennen und manches auch akzeptieren. Unterschiedliche Personen wollen im Team auch unterschiedlich behandelt werden.

Entscheidend ist, die Potentiale der einzelnen Mitglieder zu erkennen und diese im Team zu fördern. Das Ziel einer echten Teamarbeit sind dabei positive Ergebnisse, nicht Übereinstimmung um jeden Preis.

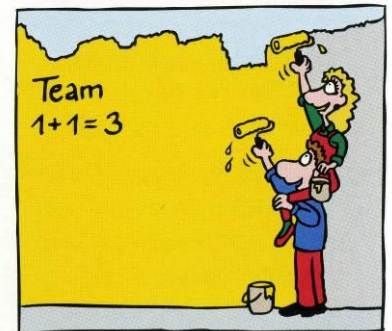
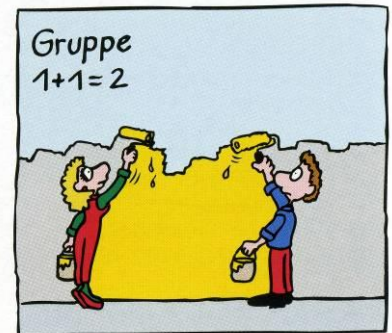
Das PERSOLOG®-Teamtraining verhindert keine Konflikte - es hilft den Team-Mitgliedern ganz einfach besser mit sich selbst und mit ihren Mitstreitern umzugehen.

Unsere Teamentwicklungsmaßnahmen helfen insbesondere

- ▶ Kennzeichen erfolgreicher Teamarbeit in die betriebliche Praxis umzusetzen,
- ▶ effektive Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Mitarbeitern zu verwirklichen sowie
- ▶ Konfliktpotential und Reibungsverluste abzubauen und für den Teamerfolg zu nutzen.

## Empfehlung:

Das Seminar sollte losgelöst von der betrieblichen Praxis und Umgebung an einem Wochenende in einem Seminarhotel durchgeführt werden.





## **E**ffektive Zusammenarbeit

Die Inhalte stellen wir auf Basis Ihrer Anforderungen zusammen. Der zeitliche Umfang kann je nach Aufgabenstellung und Zielsetzung von 1,5 Tagen (Teamsensibilisierung) bis hin zu 3 Tagen (Teamentwicklung) betragen.

### **Mögliche Inhalte für 1,5 bis 2 Tage:**

- ▶ Einführung und Einstieg ins Thema
- ▶ Sich selbst verstehen
  - ▶ Grundlagen des Verhaltens
  - ▶ Erste Schritte mit dem Persönlichkeitsprofil, Testdurchführung
  - ▶ Den eigenen Verhaltensstil definieren und verstehen
- ▶ Erfolgreich mit anderen zusammenarbeiten
- ▶ Kooperationsübung „Brücke“ und Auswertung
- ▶ Ggf. Vertiefung über Antreiber-Test
- ▶ Inhaltliche Arbeit
  - ▶ Entwicklung eines organisatorischen Maßnahmenkataloges
  - ▶ Regeln der Zusammenarbeit vereinbaren
- ▶ Schlussbesprechung

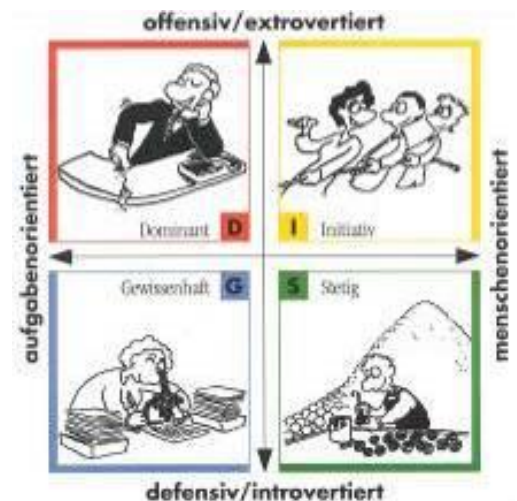


## Starke Tools für Ihren Erfolg

Kernelemente unserer Teamentwicklungsmaßnahmen sind das PERSOLOG®-Persönlichkeitsprofil und teilnehmeraktivierende Kooperationsübungen.

### Das Persolog®-Persönlichkeitsprofil

Das PERSOLOG-Persönlichkeits-Modell beschreibt menschliches Verhalten mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen. Auf Basis der Forschungen des amerikanischen Psychologen William Marston, die von John Geier zur Testreife entwickelt wurden, werden dabei vier grundlegende Verhaltensstile definiert: Dominant - Initiativ - Stetig - Gewissenhaft. Das PERSOLOG-Persönlichkeits-Modell beschreibt die Unterschiede menschlichen Verhaltens mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen. Dabei wird davon ausgegangen, dass menschliches Verhalten eine Folge zweier wesentlicher Einflüsse ist:



1. Wie reagiert/agiert jemand:
  - ▶ eher aktiv (offensiv) oder
  - ▶ tendenziell passiv (defensiv)?
2. Womit beschäftigt er sich lieber/Wie schätzt er sein Umfeld ein:
  - ▶ eher menschenorientiert bzw. günstig oder
  - ▶ aufgaben- oder sachorientiert bzw. ungünstig?

Auf der Grundlage des Modells lassen sich vier Verhaltenstendenzen beschreiben:

- ▶ Der dominante Typ ist motiviert, Probleme zu lösen und schnelle Ergebnisse zu erreichen. Er stellt den Status quo in Frage, bevorzugt direkte Antworten, vielfältige Tätigkeiten und Unabhängigkeit.
- ▶ Der initiativ Typ ist motiviert, andere zu überzeugen und zu beeinflussen, ist offen und drückt seine Gedanken und Gefühle meist optimistisch aus. Er arbeitet am liebsten mit anderen zusammen.
- ▶ Der stetige Typ ist motiviert, ein berechenbares Umfeld zu schaffen, ist geduldig und ein guter Zuhörer. Er ist lieber Teammitglied als Teamleiter und legt Wert auf Stabilität.
- ▶ Der gewissenhafte Typ ist motiviert, hohe Standards zu erreichen: Weil diese Person Ärger vermeiden will, achtet sie auf Präzision und Genauigkeit. Er bevorzugt ein Umfeld mit klar definierten Erwartungen.

Natürlich ist kein Mensch ausschließlich dominant, initiativ, stetig oder gewissenhaft. Jeder von uns hat Tendenzen aller vier Hauptstile in sich. Im Seminar ermitteln wir anhand gezielter Beobachtungen und unter Nutzung des PERSOLOG-Persönlichkeits-Profiles, wie stark sich die jeweiligen Tendenzen in unserem Verhalten auswirken und welche Konsequenzen das hat.

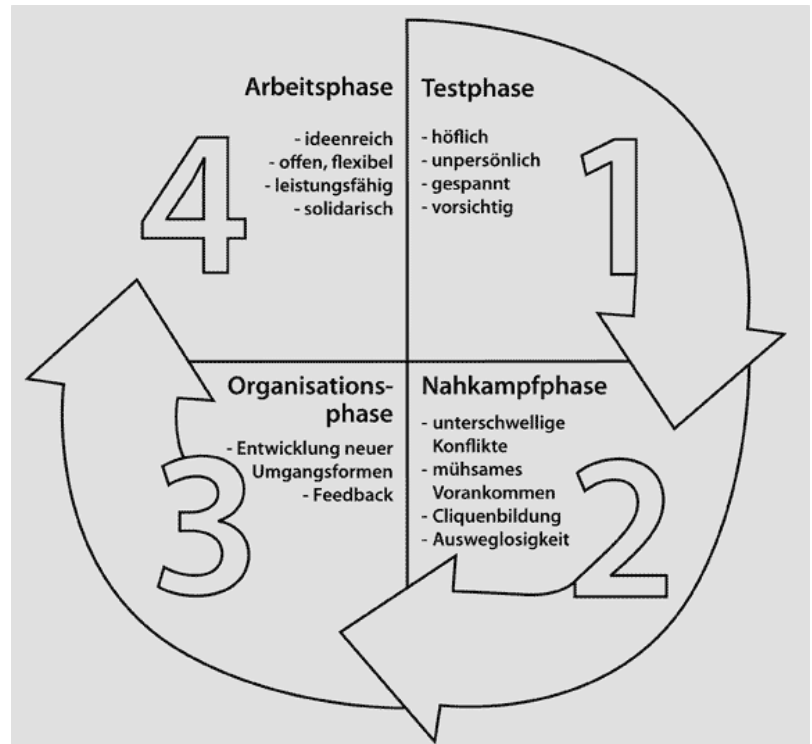


# Modelle

Der amerikanische Psychologe Tuckman hat in den 60er Jahren vier wesentliche Phasen herausgefunden, die jedes Team in seiner Entwicklung auf die eine oder andere Weise durchläuft und mit den Begriffen forming, storming, norming und performing gekennzeichnet.

Neben der Individualität eines jeden einzelnen Teammitgliedes hat der Reifegrad eines Teams die größten Auswirkungen auf die Zusammenarbeit.

Die wesentliche Funktion der beiden ersten Phasen ist es, im Team Vertrauen aufzubauen. Ohne Vertrauen kann eine Zusammenarbeit nicht fruchtbar werden. Vertrauen ist ein empfindliches Gut, schon eine kleine Unachtsamkeit des Teamleiters oder eines Teammitgliedes kann das so mühevoll und zeitraubend aufgebaute Vertrauen zerstören. Schritt für Schritt muss das Vertrauen dann wieder aufgebaut werden.



Unsere Teamtrainings helfen, diesen Prozess allen Teammitgliedern bewusst zu machen und verantwortlich damit umzugehen.

Gerade in neu gebildeten Teams kann ein Teamtraining zur Sensibilisierung der Gruppe dazu führen, dass der Prozess der Teambildung schneller durchlaufen wird. So wird die produktive Arbeitsphase „performing“ mit weniger Reibungsverlusten und schneller erreicht.



# B

## rücken bauen

### Kooperationsübungen

Kooperationsübungen helfen, das in der Theorie erlernte auch zu verstehen und erste Schritte zur Umsetzung, zum Transfer der Lehrinhalte zu machen. Häufig machen die Anforderungen an die Inhalte und die Zielsetzungen die Integration von sogenannten „Outdoor“-Elementen erforderlich. In diesem Bereich arbeiten wir aus Sicherheitsgründen mit kompetenten und geprüften Partnern zusammen. Alle Übungen und Methoden haben dabei einen humanistischen Ansatz.

Neben den Anforderungen aufgrund der Zielsetzung der Maßnahme spielen auch die räumlichen Gegebenheiten, organisatorische Aspekte und der Zeitfaktor eine Rolle. In Teamentwicklungsmaßnahmen ab ca. 1,5 Tagen Dauer setzen wir z.B. häufiger die Brückenbau-Übung ein. Hier haben die Teilnehmer die Aufgabe, aus hunderten von Einzelteilen eine funktionsfähige Brücke unter Zeitdruck ohne Bauanleitung zusammenzubauen.



Je nach Zielgruppe und Zielsetzung kommen dabei unterschiedliche Varianten zum Einsatz. Vom Bau einer funktionsfähigen ca. 50 Meter langen Hängebrücke über einen Fluss bis hin zur „Indoor“-Variante mit einem ca. 5 Meter langem Brücken-Modell.



Empfehlung für die Outdoor-Variante:  
 Seminarhotel Jäger vom Fall in Kooperation mit Hydro-  
 Alpin in Lenggries/Fall am Sylvensteinsee



## Interaktion und Dialog

### Kooperationsübungen

Die Analyse und die Rückmeldung durch Beobachter, Trainer und Teilnehmer bietet den Teilnehmern an dieser Übung so eine gute Möglichkeit, das eigene Verhalten zu reflektieren und auch zu modifizieren/anzupassen.

Je nach Zielsetzung des Teamtrainings können durch Modifizierung der Übungsanleitungen und Beobachtungsaufträge unterschiedliche Ergebnisse erzielt werden.

Dabei erfahren die Teilnehmer auch, dass Gruppenarbeit entspannend sein kann und auch Spass machen kann und soll.





# P

## reise

Unsere Preise für individuell geplante Maßnahmen vereinbaren wir in einem persönlichen Gespräch. Je nach Umfang und konzeptioneller Detaillierung können unterschiedliche Preis- und Rabattstaffeln vereinbart werden. Zur Orientierung haben wir unsere Nebenkosten aufgeführt:



<b>Nebenkosten</b>	▶ Fahrtkosten PKW je km	0,58 €
	▶ Bahn 1. Klasse	Bahntarif
	▶ Flug Economy	Nach Beleg
	▶ Andere Verkehrsmittel wie Bus/Taxi	Nach Beleg
	▶ Erforderliche Übernachtungen für Trainer und Mitarbeiter	Nach Beleg
	▶ Ab 500 km Entfernung Vergütung Reisetag	300 €
	▶ Telefax/Telefongebühren/Materialkosten/Versandkosten/Kopierkosten/Teilnehmerunterlagen pauschal	150 €
▶ Fotoprotokolle, je Seminar/Workshop nach Umfang	30-50 €	

Gültig ab 1. Januar 2013

Die aufgeführten Preise gelten zzgl. 19 % Mehrwertsteuer

Neben unseren im Preis enthaltenen Teilnehmerunterlagen sind zur Durchführung des Seminars und zur Ermittlung des Persönlichkeits-Profiles weitere Materialien für jeden Teilnehmer erforderlich. Diese Positionen werden separat in Rechnung gestellt.





## Referenzen

Seit 1995 bin ich für nahezu 100 Unternehmen tätig gewesen. Viele dieser Unternehmen sind zwischenzeitlich durch Fusionen oder Umfirmierungen nicht mehr unter den "alten" Bezeichnungen am Markt aktiv. Ich habe daher den Überblick mit meinen Referenzen aus Gründen der Übersichtlichkeit gestrafft. An dieser Stelle sind die Unternehmen, für die ich in den letzten 2-5 Jahren tätig war, aufgeführt. Ich habe die Übersicht nach meinen Kernkompetenzen und weiteren Themenfeldern gegliedert. Einzelne Erfahrungsberichte zu durchgeführten Maßnahmen sind auch auf unseren Seiten im Internet unter [www.gesser.biz](http://www.gesser.biz) unter der Rubrik "Unternehmen"/"Referenzen" zu finden.

### Führungskräfteentwicklung

Sparkasse Kreis Plön, ab 2008 Fördesparkasse  
 Sparkasse Gladbeck  
 Bürgschaftsbank Schleswig Holstein  
 Weberbank Berlin

### Vertriebsthemen Privatkundenbereich

Sparkasse Gladbeck  
 Stadtparkasse Gronau  
 Sparkasse Arnshagen-Sundern  
 Sparkasse Dinslaken-Voerde-Hünxe  
 Sparkasse Zollernalbkreis  
 LBS Saar  
 Weberbank Berlin

### Vertrieboptimierung Geschäftsstelle

Sparkasse Gladbeck  
 Stadtparkasse Gronau  
 Sparkasse Kreis Plön, ab 2008 Fördesparkasse

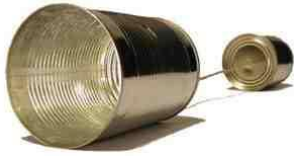
### Tefonservices - Call-/Servicecenter

Sparkasse Celle  
 Sparkasse Dortmund  
 Sparkasse Essen  
 Sparkasse Erwitte-Anröchte  
 Sparkasse Emsland  
 Sparkasse Freising  
 Sparkasse Fürstenfeldbruck  
 Kreissparkasse Halle (Westf.)  
 Sparkasse Hann. Münden  
 Sparkasse Hannover  
 Sparkasse Harburg-Buxtehude  
 Sparkasse Herford  
 Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert  
 Sparkasse Höxter  
 Sparkasse Krefeld  
 Sparkasse Landshut  
 Sparkasse Lemgo  
 Sparkasse Lippstadt  
 Sparkasse Lüdenscheid  
 Sparkasse Mittelthüringen  
 Sparkasse Neu-Ulm -Illertissen  
 Sparkasse Schwerte  
 Kreissparkasse Bitburg-Prüm  
 Kreissparkasse Steinfurt  
 Sparkasse Südhoholstein

Sparkasse Trier  
 Sparkasse Unna  
 Sparkasse Vest Recklinghausen  
 Sparkasse Waldeck-Frankenberg  
 Verbandssparkasse Wesel  
 Sparkasse Wermelskirchen  
 Sparkasse Wolfach  
 Sparkasse Zollernalb  
 1822direkt  
 S International Rhein-Ruhr  
 Finanz Informatik Münster  
 LBS Saar  
 LBS Nord Berlin-Hannover  
 Weberbank Berlin  
 Bayerncard Services; München

### Weitere Themengebiete habe ich für folgende Unternehmen bearbeitet:

Sparkasse Aschersleben-Staßfurt  
 Sparkasse Chemnitz  
 Sparkasse Höxter  
 Sparkasse Holstein  
 Sparkassen im Märkischen Kreis  
 Sparkasse Kreis Plön, ab 2008 Fördesparkasse  
 Kreissparkasse Steinfurt  
 Sparkasse Unna  
 Sparkasse Werl  
 Kreissparkasse Sangerhausen  
 Vereinigte Sparkasse im Märkischen Kreis  
 SaarLB  
 Westfälische Provinzial Versicherungen  
 Deutscher Sparkassenverlag  
 Ostdeutsche Landesbausparkasse AG  
 Albis Capital AG  
 Bayerncard Services, München  
 ABC-Privatkundenbank ab 2008 ready bank  
 Autobank Österreich  
 Berliner Bank  
 Berner & Mattner Systemtechnik GmbH  
 Bremen - Wach-und Ordnungsdienste GmbH  
 Kreishandwerkerschaft Gelsenkirchen  
 MindBusiness GmbH  
 MindJet GmbH  
 Randstad  
 Toyota Deutschland/Lexus Deutschland  
 Sparkassenakademie Münster  
 Sparkassenverband Bayern  
 Rheinische Sparkassenakademie  
 Ostdeutsche Sparkassenakademie Potsdam  
 Sparkassenakademie Kiel



## Kontakt

GESSER.biz -  
Die Trainings- und Coaching-Manufaktur

Peter Gesser  
Lucas-Cranach-Strasse 29  
45768 Marl

fon +49 2365 518104  
fax +49 2365 518105  
mobil +49 172 28 13368

[peter.gesser@gesser.biz](mailto:peter.gesser@gesser.biz)

[www.gesser.biz](http://www.gesser.biz)  
[www.ganz-einfach.info](http://www.ganz-einfach.info)  
[www.xing.com/profile/Peter\\_Gesser](http://www.xing.com/profile/Peter_Gesser)

