

Mitarbeiter sind die treibende Kraft für Fortschritt und stetige Geschäftsentwicklung. Um die Fähigkeiten und Leistungen der Einzelnen effektiv zu bündeln, ist Teamarbeit gefragt.

Unsere Formel für eine gute Teambildung heißt „Team Incentive 3.0“. P3N MARKETING gestaltet für Teams einen Tag Out-of-Office, um die Mitarbeiterpotenziale im Unternehmen zu heben und zu stärken.

Abseits der gewohnten beruflichen Pfade stehen die Teilnehmer in unseren Team Incentives mit Fortbildung besonderen Aufgaben gegenüber, die es gemeinsam zu erfüllen gilt. Gemeinsame Erlebnisse stärken die Gruppe und bringen nicht zuletzt auch eine Portion Spaß in die Fortbildung. Die Inhalte werden individuell auf die Unternehmen und spezifischen Teamstrukturen angepasst.

Die Gestaltung des Team Incentive 3.0 ist mit verschiedenen Bausteinen (entsprechend der Zielgruppe: Geschäftsführer, Führungskräfte, Personal, Marketing, Projektleiter, Vertrieb, Projektrealisierung, Projektteams) möglich.

Beispielprojekt

Zur Fortbildung, Mitarbeitermotivation und Stärkung des Teamgeistes veranstaltete die P3N MARKETING GMBH für das GETT-Vertriebsteam und die international tätigen Kolleginnen ein Team Incentive 3.0.

„Gerade in wachsenden Teams, bei Veränderungen, neuen Aufgaben oder Prozessen haben teambildende Maßnahmen wie z. B. Gruppenseminare oder Incentives besondere Bedeutung“, erläutert der Vertriebsleiter Standardprodukte Deutschland von GETT Gerätetechnik, Danny Szendrei.

Im dreistündigen Workshop zur Vertriebskommunikation erarbeiteten die Teilnehmer gemeinsam Themen wie Crossselling, die nutzenorientierte Bedarfsanalyse, bereichsübergreifende kundenorientierte Kommunikation und Fragetechniken im Vertriebsprozess.

Der anschließende Kletterkurs zeigte dann durch Übungen und Spiele auf ganz praktische Weise, wie Erfolg durch Zusammenarbeit befördert werden kann.