



## **TEAM! Toll Ein Anderer Macht's oder Together Everyone Achieves More**

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

**letzte Woche hat einer von uns die Geschichte von Jerry gehört. Jerry war ein Spieler in einem amerikanischen Football-Team und Jerry's absolute Stärke war Schnelligkeit. Keiner im Team konnte so schnell laufen wie Jerry, erzählte der ehemalige Football-Profi. Weitere Fähigkeiten, die im American Football ganz brauchbar wären, brachte Jerry anscheinend nicht mit, ergänzte der ehemalige Spieler. Und so war Jerry für keinen seiner Teamkollegen eine echte Bedrohung, allerdings auch keine echte Bereicherung.**

Ausgerechnet in einem wichtigen Spiel in einer entscheidenden Situation brachte nun der Trainer der Mannschaft Jerry aufs Spielfeld. Jerry spielte auf der Position auf der er immer spielte – ganz links außen. Es dauerte nicht lange und der Gegner spielte fast nur noch über diese Seite, die Seite von Jerry.

### **Jedes Team ist nur so stark wie sein schwächstes Mitglied**

Die übrigen Spieler hielten zusammen und halfen aus wo sie konnten. So gelang es, die Seite von Jerry nicht nur sauber zu halten, sondern Jerry und seine einzigartigen Fähigkeiten optimal einzusetzen. Am Ende sei es Jerry gewesen, der den entscheidenden Punkt gemacht hätte.

Jetzt kennen wir uns mit American Football nicht so besonders gut aus, glaubhaft ist die Geschichte für uns jedoch allemal. Denn auch im Business erleben wir immer wieder, welchen Einfluss die Zusammenstellung des Verhandlungsteams auf den Erfolg hat. Dabei geht es nicht darum, Mitglieder mit gleichen Stärken und Fähigkeiten in einem Team zu haben.

### **Der Wettbewerb ist draußen**

Wir haben vielmehr festgestellt, dass ideale Verhandlungsteams immer aus unterschiedlichen Charakteren bestehen, Teammitglieder die sich unterstützen, ergänzen und die wissen, dass sie ganz verschieden sind. Für so ein Team ist ganz klar: Der Wettbewerb ist nicht innerhalb des eigenen Teams. Der Wettbewerb ist draußen.

### **Der Trainer entscheidet**

Entscheidend für die Einwechslung von Jerry war der Trainer. Der Trainer hat den notwendigen Blick von draußen, idealerweise den Überblick aus der Vogelperspektive, zumindest aber vom Stadionrand. Schwieriger wird es jedoch, wenn der Trainer mitten auf dem Spielfeld steht. Zu spielen und den Überblick zu haben um jederzeit den richtigen Spieler einzusetzen, das ist Schwierigkeit und Herausforderung zugleich.

### **Gängige Praxis**

Eine Herausforderung, die in vielen Verhandlungen gängige Praxis ist. Der Handel lädt zu gerne die Führungskräfte der Lieferanten mit an den Verhandlungstisch. Wer sich darauf einlässt, läuft Gefahr den Überblick zu verlieren und wird vom Vorgesetzten, von der Führungskraft zum Spielertrainer.

## Progressives Training für progressive Führungskräfte

Wie Führungskräfte ihr Vertriebs- und Verhandlungsteam optimal einstellen und führen können, das erfahren progressive Geschäftsführer, Vertriebsdirektoren, Verkaufsleiter und Key-Account-Leiter vom 19.-20. Juni in Stuttgart. Es geht dabei unter anderem um die erfolgreiche Ausrichtung des Teams, die neuesten Erkenntnisse aus der Verhandlungs- und Motivationspsychologie und um wirkungsvolle und bewährte Tools zur optimalen Führung und Steuerung von Teams in Verhandlungen.

[Ich kann dieses Seminar sehr empfehlen. Es ist sehr praxisbezogen und bietet auf der Basis langjähriger Einkäufererfahrungen ganz konkrete Ansätze für bessere Verhandlungen.](#)

Hans-Jürgen Klauke, Vertriebsdirektor LÓréal

Dieses exklusive Training wird nur einmal pro Jahr durchgeführt. Am 22. Juni 2018 geben wir beim Power-Workshop einen Ausblick in dieses Training und worauf es bei Aufbau und Zusammenstellung des optimalen Teams ankommt.

Seien Sie also dabei, wenn es am 22. Juni in Stuttgart wieder heißt: Mir gefällt die Art wie Sie denken.  
[Für Anmeldung hier klicken!](#)

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen heute erfolgreiche Verhandlungen, einen wunderbaren Tag und bis bald in Stuttgart  
Ihre  
Kurt-Georg & Klaus Scheible

### Unsere nächsten Termine in 2018:

12. - 13.06.2018 - [Im Kopf des Einkäufers@1](#) – Stuttgart – [Mehr Informationen](#)  
22.06.2018 - Power-Workshop „Jahresgespräche“ – Stuttgart – [Hier anmelden](#)

### Alle Termine 2018...

Sie haben ein individuelles Projekt oder ein besonderes Anliegen wie zum Beispiel eine Preiserhöhung, ein Folding oder Sie wollen in den Jahresgesprächen mit Ihrem Kunden weniger investieren oder einfach mal bei Sonderforderungen des Handels nicht dabei sein, dann sollten wir uns einfach mal unterhalten. Es gibt immer mehr als nur eine Lösung! Rufen Sie uns doch einfach mal an: 0711-22254478.

### DRUCKEN SIE

Sie können diesen Erfolgsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen.

### KOPIEREN SIE

Nutzen Sie Artikel für eigene Publikationen. Einzige Bedingung: Hinweis und Link auf [www.erfolgscampus.de](http://www.erfolgscampus.de)

### EMPFEHLEN SIE

Empfehlen Sie diesen Erfolgsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank.

### STÖBERN SIE

Stöbern Sie in unserem [Erfogsletter-Archiv](#).

**ErfolgsCampus GmbH • Königstraße 10c • 70173 Stuttgart**

Tel: +49 (0)711 22254478 • Fax: +49 (0)700 33441111 • [info@erfolgscampus.de](mailto:info@erfolgscampus.de) • [www.erfolgscampus.de](http://www.erfolgscampus.de)  
Sitz in Göppingen • AG Ulm HRB 533954 • Geschäftsführer: Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible



Twitter

Facebook