



WORKSHOP

SPIEL INTELLIGENT!

Was Unternehmen vom
Teamsport lernen können.



Bevor wir das Spiel anpfeifen

Wir wollen aufzeigen, wie Spielintelligenz im Zeitalter der Veränderung neue Formen annimmt. Doch wenn wir vom Teamsport lernen, stellt sich die Frage: Was ist Teamsport eigentlich? Sind es nur die großen, medial präsenten Spiele wie Fußball, Basketball, Eishockey oder Handball? Oder gehören nicht auch der Ruder-Achter, die Leichtathletik-Staffel, der Tischtennisspieler, das Tennis-Doppel mit ihren Coaches oder der Turner mit seinem Trainer dazu? Selbst im Business zeigt sich: Auch Einzelne brauchen ein starkes Umfeld, das sie trägt.

Wir wollen mit diesem Workshop alle Formen von Teams ansprechen – im Sport und in der Geschäftswelt.

Zugleich haben wir bewusst einen Fokus gewählt: Handball und Vertrieb als Spiegel und Lernfeld. Nicht zufällig, sondern bewusst: aus persönlicher Erfahrung, fachlicher Nähe und inhaltlicher Stärke. Doch die Prinzipien, die hier beschrieben werden – Zusammenspiel, Verantwortung, Taktik, Haltung – gelten ebenso für viele andere (Team)-Sportarten und auch im Business. Überall dort, wo Menschen sich aufeinander verlassen, gemeinsam Ziele verfolgen und im ständigen Wechselspiel von Aktion und Reaktion bestehen müssen, lassen sich die Einsichten übertragen.

SPIEL INTELLIGENT!

Was Unternehmen vom Teamsport lernen können.

Mehr Teamgeist, Klarheit und Erfolg im Vertrieb.

Der WORKSHOP

Erfolg im Vertrieb und in der Unternehmensführung entsteht nicht durch Einzelkämpfer oder starre Pläne, sondern durch Spielintelligenz: die Fähigkeit, als Team schnell, koordiniert und situativ klug zu agieren – genau wie im Handball. Der Workshop zeigt praxisnah, wie Zusammenspiel, Rollenverständnis, Zielklarheit, Taktik und Timing den Unterschied zwischen Durchschnitt und Spitzenleistung ausmachen. Die Teilnehmer erleben dabei interaktive Übungen, die sofort in den Arbeitsalltag übertragbar sind – und lernen, wie sie ihr Team mit Klarheit, Motivation und Spielfreude zu Spitzenleistungen führen.



Rollenverständnis

Wer spielt welche Position im Team?



Taktik und Timing

Die richtigen Spielzüge im Vertrieb



Kommunikation als Spielfluss

Bessere Übergaben, weniger Reibung



Motivation und Mindset

Energie aufbauen und halten



Praxisübungen mit direktem

Transfer ins Tagesgeschäft

Die Impulse

- Das Spielfeld: Warum Vertrieb Teamsport ist – und welche Rolle Sie darin spielen
- Drei Erfolgsprinzipien: Vertrauen, Klarheit, Timing – das Herzstück erfolgreicher Mannschaften
- Neue Spielregeln: Transformation im Vertrieb – wie Sie Chancen in Veränderungen nutzen
- Der Abschluss: Vom Nebeneinander zum Miteinander – Inspiration für Ihr Team

Die Zielgruppe

- Vertriebsleiter und Bereichsleiter
- Geschäftsführer
- Führungskräfte, die Teams entwickeln und Transformation gestalten

Der Nutzen

- Inspiration & Motivation für Führungskräfte im Vertrieb
- Praktische Beispiele aus Sport und Business, die sofort im Alltag wirken
- Klare Impulse für mehr Zusammenarbeit, Tempo und Kundenerfolg
- Ein emotionaler Vortrag, der hängen bleibt – kein Zahlenfriedhof

Die Keyfacts

- Dauer: 1 Tag
- Format: Interaktiver Workshop
- Sprache: Deutsch, auf Wunsch Englisch
- Stil: Emotional, praxisnah, inspirierend

Beispiel-Workshop

Spielintelligenz für Führung und Vertrieb. Vom Handballfeld ins Business – Strategien, die wirken.



„Die folgenden drei Module geben Ihnen einen Eindruck, wie wir im Workshop arbeiten und welche Themenfelder wir abdecken. Sie verstehen sich als Beispiele – denn jedes Unternehmen und jedes Team ist anders. Deshalb gestalten wir Inhalte und Schwerpunkte individuell nach Ihren Zielen und Bedürfnissen.“

Modul 1 - Grundlagen und Spielverständnis

Ziel: Gemeinsames Fundament schaffen, um die Buchinhalte im Team zu verankern.

Impuls: Handball als Analogie – warum Tempo, Taktik und Teamgeist auch im Business entscheiden

Analyse: Wo steht dein Team aktuell? (Selbst- und Fremdeinschätzung, Teamdiagnose)

Key-Learnings aus dem Buch: Vertrauen, Zielklarheit, Rollenverständnis

Übung: „Heimspiel oder Auswärtsspiel?“ – Sichtbarkeit und Wirkung bewusst gestalten



Modul 2 - Taktik, Dynamik und Zusammenarbeit

Ziel: Spielzüge entwickeln, die zu den Zielen und Stärken des Teams passen.

Taktik-Transfer: Vertriebsprozesse wie Spielsysteme denken (Konter, Positionsangriff, Überzahlspiel)

Teamdynamik gestalten: Kommunikation, Kooperation, Entscheidungsfindung unter Druck

Fehlerkultur und Anpassung: Vom Fehlpass zum Lernmoment

Übung: „Schnelles Umschalten“ – Reaktionsfähigkeit im Business trainieren



Modul 3 - Umsetzung und Nachhaltigkeit

Ziel: Aus Ideen gelebte Praxis machen – mit klaren Rollen, Ritualen und KPIs

Organisation als Spielfeld: Strukturen schaffen, die Beweglichkeit ermöglichen

Selbstführung stärken: Mindset, Resilienz und Motivation im Alltag verankern

Spielplan 90 Tage: Konkrete Maßnahmen, Verantwortlichkeiten und Feedbackroutinen

Übung: „Der letzte Angriff“ – Zielorientiertes Handeln unter Zeitdruck



Die Spieler

Torsten Schäfer

25+ Jahre Erfahrung in Vertrieb und Führung - 13 Jahre Geschäftsführer, 7 Jahre Bereichsleiter, 6 Jahre Vertriebsleiter – in Konzern, Mittelstand und Start-Up.

Leidenschaft: Teamsport als Modell für erfolgreiche Führung.



André Fuhr

20 Jahre Trainer Frauenhandball-Bundesliga, Sport-Mental-Coach. Master-Abschluss Coaching und Personalentwicklung. Lehrer, Trainer, Coach, Autor

„Wer aufhört zu lernen, hat bereits aufgehört, gut zu sein.“



Autoren von „SPIEL INTELLIGENT! – Was Unternehmen vom Teamsport lernen können.“

Im Handball sind Spielzüge und Taktiken im Voraus geplant, doch das Spielgeschehen bleibt dynamisch und unvorhersehbar. Erfolgreiche Teams zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht stur an der Planung festhalten, sondern situativ auf das Verhalten des Gegners reagieren können und ihre Aktionen flexibel anpassen. Das gilt für den großen Matchplan genauso, wie für situative Entscheidungen in kurzen Momenten. Ein Spieler muss die Fähigkeit besitzen, Situationen richtig einzuschätzen und im richtigen Moment alternative Wege finden – zum Beispiel einen unerwarteten Pass spielen oder den Angriffsrhythmus wechseln.

Diese taktische Flexibilität ist auch in der Geschäftswelt entscheidend. Unternehmen und Vertriebsteams, die starr an traditionellen, bis weilen vielleicht auch antiquierten und überholten Strategien festhalten, riskieren, Marktchancen zu verpassen. Stattdessen müssen Teams lernen, auf Kundenfeedback, Markttrends und Wettbewerbsverhalten schnell und intelligent zu reagieren, um erfolgreich zu bleiben.



**Machen Sie Ihre
Mannschaft
spielintelligent!**

„Bringen Sie Ihre Veranstaltung ins Spiel!“

Unser Workshop liefert Energie, Klarheit, neue Blickwinkel, veränderte Sichtweisen und Teamgeist – ideal für Ihre nächste Führungskräfteklausur, Vertriebstagung oder Stand-alone.

Jetzt anfragen und Termin sichern:

Torsten Schäfer

☎ +49 162 6030358

✉ torsten@spielintelligent.de

André Fuhr

☎ +49 170 4737328

✉ andre@spielintelligent.de

🌐 www.spielintelligent.de

Windacher Str. 6 | 86922 Eresing

Reineburgstr. 21 | 32312 Lübbecke

Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir in dieser Broschüre das generische Maskulinum. Begriffe wie „Trainer“ oder „Mitarbeiter“ beziehen sich selbstverständlich auf Personen jeden Geschlechts. Diese sprachliche Entscheidung dient allein der Klarheit und Übersichtlichkeit. Unsere Haltung ist inklusiv – unser Stil funktional.