



IMPULSVORTRAG

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 Impulsvortrag 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.

**Ein Team ist nicht die
Summe von Individualisten,
sondern das Zusammenspiel
von Entscheidungen.**



Erfolg im Vertrieb entsteht nicht durch Zufall. Er entsteht durch Zusammenspiel, Timing, Vertrauen, Kommunikation und Rollenverständnis.

Eigenschaften, die man nicht nur in der Business-Literatur vermutet – sondern auch auf dem Spielfeld. Wer je ein dynamisches Handballspiel gesehen hat, weiß: Jeder Pass, jede Entscheidung, jede Bewegung hat Bedeutung. Teams, die miteinander statt nebeneinander agieren, sind schnell, effektiv und erfolgreich.

In unserem **Impuls-Vortrag** erfahren Sie, was der Vertrieb von erfolgreichen Sportteams – konkret: vom Handball – lernen kann. Wir nutzen den Sport nicht als Dekoration, sondern als präzise Analogie für das, was moderne Vertriebs-Organisationen brauchen: Agilität, Verantwortung, Kommunikation, Teamverständnis und Klarheit in der Rolle.

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

Der Nutzen

- Inspiration und 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 Zielgruppe

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

Die Keyfacts

- Dauer: Ca. 60 Minuten
- Format: Keynote / Impulsvortrag
- Sprache: Deutsch, auf Wunsch Englisch
- Stil: Emotional, praxisnah, inspirierend



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.“

Aber jetzt: auf in die Sporthalle. Stellen Sie sich bitte kurz eine Szene vor: Es sind noch 11 Sekunden zu spielen. Das Handballspiel steht unentschieden, die Halle kocht, die Spieler schauen zu Ihnen als Trainer. Sie wissen: Jetzt entscheidet sich alles. Was würden Sie tun? Einen letzten, ausgefeilten Spielzug ansagen – oder vertrauen Sie darauf, dass Ihr Team die richtige Entscheidung trifft?

Genau das ist die Frage, die uns auch im Vertrieb immer wieder begegnet. Kunden sind dynamisch, Märkte drehen sich, manchmal innerhalb weniger Tage. Wir als Führungskräfte müssen entscheiden: Geben wir klare Kommandos – oder vertrauen wir auf die Spielintelligenz unseres Teams?



**Machen Sie Ihre
Mannschaft
spielintelligent!**

„Bringen Sie Ihre Veranstaltung ins Spiel!“

Unser Impulsvortrag liefert Energie, Klarheit, neue Blickwinkel, veränderte Sichtweisen und Teamgeist – ideal für Ihre nächste Führungskräfteklausur, Vertriebstagung oder Kundenveranstaltung.

Jetzt anfragen & 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.