



WORKSHOP **SPIEL INTELLIGENT!**

**Was Unternehmen vom
Teamsport lernen können.**

Organisationen arbeiten heute unter permanentem Entscheidungsdruck: Märkte verändern sich schneller, Technologien wie KI beschleunigen Prozesse, und Informationsvorsprünge werden kürzer. In diesem Umfeld entscheidet nicht mehr nur Strategie über Erfolg, sondern die Fähigkeit von Teams, unter Dynamik gemeinsam handlungsfähig zu bleiben. Genau deshalb wird Zusammenspiel heute zu einer der wichtigsten Kernkompetenzen von Organisationen.

Teamsport ist für uns kein Sportformat und kein Motivationsbild. Teamsport zeigt, wie Leistung entsteht, wenn Menschen unter Zeitdruck, Erwartungshaltung und mit unvollständigen Informationen gemeinsam entscheiden müssen.

Genau deshalb nutzen wir Teamsport als Referenzsystem, um Zusammenarbeit, Verantwortung und Entscheidungsfähigkeit in Organisationen besser verständlich und nutzbar zu machen.

Im Workshop arbeiten wir bewusst mit Handball und Vertrieb als Lern- und Spiegelmodell. Nicht, weil andere Sportarten oder Businessbereiche weniger relevant wären, sondern weil sich hier Zusammenspiel, Rollenverständnis, Timing und Entscheidungslogik besonders klar zeigen.

Die Prinzipien dahinter gelten überall dort, wo Menschen gemeinsam Leistung erbringen müssen.

Die Grundlagen wirksamer Teamleistung

Diese Prinzipien entscheiden darüber, ob Teams unter Dynamik stabil, schnell und gemeinsam handlungsfähig bleiben.



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

Der Workshop verbindet Impulse, konkrete Anwendung und klaren Nutzen für Organisationen und ihre Teams. Er richtet sich an Unternehmen, die Zusammenarbeit, Entscheidungsfähigkeit und Leistungsfähigkeit unter realen Bedingungen gezielt weiterentwickeln wollen.



Die Impulse

- Das Spielfeld: Warum Vertrieb in Wirklichkeit ein Teamsystem ist. Und welche Funktion Sie darin übernehmen
- Die Erfolgsprinzipien: Vertrauen, Klarheit und Timing. Die Grundlage wirksamer Zusammenarbeit unter Dynamik
- Die neuen Spielregeln: Transformation im Vertrieb verstehen und aktiv gestalten. Statt nur auf Veränderung zu reagieren
- Der Abschluss: Vom Nebeneinander zum Zusammenspiel. Konkrete Impulse für Ihr Team und Ihre Organisation

Die Zielgruppe

- Vertriebsleiter und Bereichsleiter mit Verantwortung für Wachstum und Marktentwicklung
- Geschäftsführer und Unternehmensleitung
- Führungskräfte, die Teams entwickeln und Transformation aktiv gestalten

Der Nutzen

- Impulse für Führungskräfte, die Zusammenarbeit und Leistung im Vertrieb wirksam weiterentwickeln wollen
- Praxisnahe Beispiele aus Sport und Business mit direktem Transfer in den Arbeitsalltag
- Konkrete Ansatzpunkte für mehr Zusammenspiel, Geschwindigkeit und Kundennähe
- Ein Denkipuls, der Orientierung gibt – ohne Präsentationsfolien-Overload

Die Keyfacts

- Dauer: 1 Tag
- Format: Interaktiver Workshop mit Praxisübungen und Transfer in den Arbeitsalltag
- Sprache: Deutsch, auf Wunsch Englisch
- Stil: Praxisnah, interaktiv, transferorientiert

Vom Handballfeld ins Business. Prinzipien, die Zusammenarbeit wirksam machen.

Der Workshop ist modular aufgebaut und verbindet Analyse, gemeinsames Arbeiten und konkrete Umsetzung. Die Module bauen aufeinander auf und werden inhaltlich auf das jeweilige Unternehmen, die aktuelle Situation und die Zielsetzung abgestimmt. So entstehen praxisnahe Handlungsperspektiven, die direkt in den Arbeitsalltag übertragen werden können.



Modul 1 - Grundlagen und Spielverständnis

Dieses Modul schafft ein gemeinsames Fundament für das Verständnis von Zusammenspiel, Rollen und Entscheidungslogik im Team. Dabei werden zentrale Prinzipien aus Teamsport und Business genutzt, um die Inhalte aus SPIEL INTELLIGENT im Arbeitskontext greifbar und anwendbar zu machen.

- Handball als Analogie für Tempo, Taktik und Teamleistung unter Dynamik
- Standortbestimmung des Teams durch strukturierte Selbst- und Fremdeinschätzung
- Zentrale Prinzipien aus SPIEL INTELLIGENT: Vertrauen, Zielklarheit, Rollenverständnis
- Praxisübung „Heimspiel oder Auswärtsspiel?“ – Wirkung, Sichtbarkeit und Kontext bewusst gestalten



Modul 2 - Taktik, Dynamik und Zusammenarbeit

Dieses Modul zeigt, wie Teams unter Dynamik handlungsfähig bleiben und Entscheidungen im richtigen Moment treffen. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie Zusammenarbeit, Kommunikation und Entscheidungslogik in dynamischen Situationen wirksam gestaltet werden können.

- Vertriebsprozesse als Spielsysteme denken – von Konter bis Positionsspiel
- Teamdynamik bewusst gestalten – Kommunikation, Kooperation und Entscheidung unter Druck
- Fehler als Lernmomente nutzen – Anpassungsfähigkeit als Wettbewerbsfaktor
- Praxisübung „Schnelles Umschalten“. Reaktionsfähigkeit und Entscheidungsqualität trainieren



Modul 3 - Umsetzung und Nachhaltigkeit

Dieses Modul überführt Erkenntnisse und Ideen in konkrete Umsetzung im Arbeitsalltag. Im Fokus steht, wie Organisationen Strukturen, Routinen und Verantwortlichkeiten so gestalten, dass Zusammenarbeit dauerhaft wirksam bleibt. Organisation als Spielfeld gestalten. Strukturen schaffen, die Beweglichkeit ermöglichen

- Selbstführung stärken – Stabilität, Resilienz und Leistungsfähigkeit im Alltag sichern
- 90-Tage-Spielplan – Maßnahmen, Verantwortlichkeiten und Feedbackroutinen klar verankern
- Praxisübung „Der letzte Angriff“ – Zielorientiertes Handeln unter Zeitdruck trainieren

Stellen Sie sich kurz eine Situation 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. Geben Sie einen letzten, ausgefeilten Spielzug vor? Oder vertrauen Sie darauf, dass Ihr Team die richtige Entscheidung trifft?

**Wenn Sekunden
entscheiden: Führung
zwischen Kontrolle
und Vertrauen**

Genau diese Frage stellt sich heute auch in Unternehmen. Märkte verändern sich schnell, Kundenbedürfnisse verschieben sich, Rahmenbedingungen drehen sich teilweise innerhalb weniger Tage. Führung bedeutet dann, Entscheidungen zu treffen: Geben wir klare Kommandos? Oder schaffen wir Systeme, in denen Teams auch ohne uns richtige Entscheidungen treffen?



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. Autor SPIEL INTELLIGENT!.

André Fuhr

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



Gemeinsame Leidenschaft: Teamsport als Modell für erfolgreiche Führung.



**Spielintelligenz entscheidet,
wenn es darauf ankommt.**

**Wenn Sie den Austausch vertiefen möchten,
sprechen Sie uns gerne an.**

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