
„Team zu verkaufen“

Ziel	<ul style="list-style-type: none">• Analyse der Fähigkeiten und Möglichkeiten einer Gruppe• Bestimmung des „Marktwerts“ einer Gruppe
Gruppengröße	beliebig
Dauer	2 Stunden
Material	Flipchart und Filzschreiber, Tafel und Kreide oder Moderationsausrüstung, Papier und Bleistift für alle Teilnehmer

Ablauf **Schritt 1:** Der Moderator macht, nachdem er Papier und Bleistift ausgegeben hat, die Gruppe mit folgender Situation bekannt:

Instruktion:

Sie arbeiten alle in der internen Beratungsabteilung eines Großunternehmens. Die Zeiten sind lausig. Gestern war der Abteilungsleiter bei einer Besprechung mit seinem Chef, der ihm erklärte: „Es tut mir leid, dass ich es sagen muss, aber wir haben die kritische Grenze erreicht, und es ist sehr fraglich, ob die Gesellschaft überleben kann. Wie Sie wissen, waren wir immer sehr anständig und haben niemals Leute gefeuert, außer wenn es absolut notwendig war. Wie die Dinge stehen, sehe ich nur zwei Möglichkeiten für Ihre Abteilung: Erstens: wir machen den Laden zu; zweitens wir bieten Ihre Dienste auch auf dem freien Markt an und decken damit 50% Ihres Budgets ab. Ich weiß, der Markt ist miserabel und die Konkurrenz sehr, sehr stark, aber ich glaube, wir können es schaffen. Wenn Sie wollen, können Sie auch neues Know-how einkaufen, vorausgesetzt, Sie tragen die Kosten. Ich gebe Ihnen 6 Monate Zeit zur Planung und Vorbereitung für den Start.“

Schritt 2: Mit diesen Hintergrundinformationen ausgestattet, versuchen die Mitglieder, die folgenden Aufgaben unter Anleitung des Moderators zu lösen:

- Sie analysieren die Fähigkeiten und Talente, über die Sie in der Gruppe verfügen und die anderen Unternehmen von Nutzen sein könnten.
- Sie versuchen, die Mängel in Ihrer Gruppe zu erkennen, und besprechen, ob Sie zusätzliches Know-how einkaufen müssen.
- Sie entscheiden unter Berücksichtigung der sechsmonatigen Vorbereitungszeit, die Ihnen zugestanden wurde, welche Maßnahmen Sie ergreifen würden, um die vorhandenen Qualitäten zu verstärken.
- Sie entwerfen einen Prospekt, mit dem Sie potentielle Kunden für das neue Team anwerben können.
- Sie fassen zum Schluss der Aktivität ihre Erfahrungen zusammen und prüfen, welche vorhandenen Qualitäten Sie ausbauen und welche fehlenden Qualitäten Sie sich aneignen müssten. Die wichtigsten Schlussfolgerungen schreiben Sie auf und behalten sie im Auge.

Der Moderator versorgt die Gruppe mit Flip-Chart-Papier und Filzschreibern und gibt ihr 90 Minuten Zeit, um ihre Aufgaben zu erledigen.

Schritt 3: Nach 90 Minuten beendet der Moderator die Aktion und ist den Mitgliedern behilflich, wenn sie über ihre Ergebnisse und Erfahrungen aus dieser Übung berichten.

Zur Auswertung:

**Besondere
Hinweise**

Räumliches Arrangement:

ein großer Raum für die ganze Gruppe und ein separater Raum für Privatgespräche

**Mögliche
Stolpersteine**

Kommentar

Eigene Notizen

