

one hour to talk

Helping people win

Erfolgsprogramme aus der Praxis

WINNING TEAM

Erfolgsprogramme

- Konzern, Vertriebsteam Programm mit Standortteam (ab Seite 3)
- Software Unternehmen, Österreich, Teamklausur Tag (ab Seite 11)
- Agentur, Familienunternehmer, Sales Excellence Programm Commercial Team (ab Seite 15)



Unternehmen, die Change meistern

Weg von Blockade und Sorgen, hin zu souveränen
Umgang mit KI und Wandel.

WINNING BUSINESS

Kultur, die trägt

Weg von einer Jammer-Kultur, hin zu einem starken
Spirit, der durch Herausforderungen hält.

WINNING CULTURE

Teams, die liefern

Weg vom Silo-Denken, hin zu echtem Teamgeist
und gebündelter Teampower.

WINNING TEAM

Führung, die Orientierung gibt

Weniger im Tagesgeschäft reagieren,
hin zu schlagkräftiger führen.

WINNING LEADER



one hour to talk

Helping people win



Building the next chapter of Sales Excellence
High-Class Support für Innen- & Außendienst

H.U.N.T- Aus Stärke heraus in neue Märkte.

Der Merger ist noch nicht abgeschlossen, doch der Weg ist klar.

Mit **xxx** steht fest, wer die nächste Phase führen wird. Damit beginnt für das Vertriebsteam eine neue Ära:

- eine Phase der Neuausrichtung, in der bestehende Strukturen geschärft, Märkte geöffnet und neue Chancen greifbar werden.
- In dieser Übergangszeit hat der Vertrieb - angeführt von Head of Sales Max Mustermann die größte Hebelwirkung, um diesen Wandel aktiv mitzugestalten. Hier entscheidet sich, wie schnell und kraftvoll die neue Organisation ihre Marktposition ausbaut und wie alle Bereiche von dieser Dynamik profitieren können. Denn wenn der Vertrieb Bewegung bringt, folgen Energie und Klarheit in der gesamten Organisation.
- Dabei spielt Andrea Mustermann eine Schlüsselrolle: Sie verbindet den Innen- und Außendienst über die Ländergrenzen hinweg, hält der Vertriebsleitung den Rücken frei und sorgt für operative Stabilität und Kommunikation im gesamten System. Durch ihre individuelle Coaching-Begleitung wird sie in Phase 1 gezielt gestärkt – als Brücke zwischen den Teams und als Multiplikatorin für den Mindset-Wandel im Vertrieb

Unser Programm H.U.N.T baut auf den bestehenden Stärken des Vertriebsteams auf und richtet Energie, Fokus und Haltung gezielt auf die neuen Anforderungen. Wir entwickeln das eigene Können weiter, lenken Energie und Fokus auf die kommenden Herausforderungen und übersetzen die Stärke, die im Team liegt, noch stärker in echte Marktwirkung.

Es ist die Gelegenheit, als Team zu zeigen, was in Ihnen steckt. Mit Stolz auf das Erreichte und einem neuen Mindset, der den gestiegenen Erwartungen mit Energie und Überzeugung begegnet.



Realität & Ausgangssituation Vertrieb

Unter der Führung von Max Mustermann hat sich im Vertrieb bereits viel bewegt. Das Vertrauen wächst, der Blick nach vorne ist klarer geworden, und der Mindset im Team hat spürbar an neuer Energie gewonnen. Führung funktioniert wieder.

Und genau darin liegt jetzt die nächste Chance:

- Der Vertrieb ist erfahren, loyal, aber noch im alten System sozialisiert.
- Die Sicherheit des Bestandskundengeschäfts hat teilweise Trägheit geschaffen.
- Wenn wir diese Energie jetzt in Richtung Akquise und Hunter-Mindset lenken, sichern wir nicht nur unsere Zahlen, sondern auch Marktanteile, Dynamik und Zukunftsfähigkeit.

Vision- Wo wollen wir hin

Wir arbeiten am **Mindset des Vertriebsteams**, das Chancen jagt, Märkte öffnet und umso stolzer auf seine Wirkung ist:

- **Von Betreuung zu Marktoffnung:** Wir richten unseren Fokus noch stärker auf Marktoffnung, Neukunden und Akquise-Energie.
- **Von Aktivität zu Wirkung:** Wir messen Erfolg nicht nur an Kontakten, sondern an echtem Markteinfluss und Kundenerfolg.
- **Von Einzelkraft zu Teamkraft:** Wir gewinnen als Einheit: stark im Zusammenspiel, Verbindlichkeit im Handeln, stolz auf gemeinsame Ergebnisse.



Vom neuen Mindset zur neuen Marktwirkung

Unser Weg in drei Phasen: Refocus. Rewire. Reinforce



PHASE 1: REFOCUS

Alte Muster verstehen, neues Selbstbild entwickeln

- ✓ In dieser Phase schaffen wir Bewusstsein: Welche Gewohnheiten, Denkmuster und Erfolgslogiken haben uns bisher geprägt. Welche davon tragen im neuen Marktumfeld nicht mehr?
- ✓ **Fokusperson:** Leiter Innendienst – Verstärkung & Vorbereitung ihrer erweiterten Rolle
- ✓ Das Team entwickelt gemeinsam ein neues Selbstverständnis als aktiver, marktgestaltender Vertrieb mit klarem Blick auf Chancen, Verantwortung und Wirkung.

Phase 2: REWIRE

Neue Routinen und Hunter-Habits aufbauen

- ✓ Hier wird Haltung zu Handlung: Wir übersetzen das neue Mindset in enger Abstimmung mit dem Head of Sales in konkrete Routinen, Akquise-Verhalten und Kommunikationsgewohnheiten.
- ✓ Durch praxisnahe Tools, Challenges und gezielte Begleitung entsteht Momentum, neue Energie, und spürbare Ergebnisse.

Phase 3: REINFORCE

Erfolge sichtbar, Energie haltbar machen.

- ✓ In dieser Phase werden Fortschritte gemessen, Erfolge gefeiert und neue Standards verankert, damit aus Veränderung Kultur wird.
- ✓ Wir sichern Nachhaltigkeit durch Feedbackschleifen, Peer-Reflexion und Erfolgstransparenz (Dashboards) und machen den Wandel dauerhaft spürbar.

Unser Vorgehen in den 3 Phasen

Die inhaltlichen Leitlinien jeder Phase stehen, die konkrete Strategie und Roadmap werden mit Head of Sales und CEO vor Auftragsbeginn gemeinsam finalisiert – passgenau auf das Vertriebsteam und die Ziele abgestimmt.



PHASE 1: REFOCUS

3 Monate

ALTE MUSTER VERSTEHEN, NEUES SELBSTBILD ENTWICKELN

Ziel: Orientierung schaffen, Bewusstsein fördern und das Team durch Beteiligung ins Boot holen.

Inhalte & Ansatz:

- Tiefeninterviews mit Führung und Vertrieb zur Standortbestimmung (Mindset, Haltung, Erfolgslogiken).
- Sammlung und Spiegelung der unterschiedlichen Perspektiven und Wahrnehmungen.
- Workshops zur Selbstreflexion und Entwicklung eines gemeinsamen Selbstverständnisses im neuen Umfeld.
- Analyse zentraler Muster, Erfolgshemmnisse und Ressourcen als Basis für den nächsten Schritt.

Tools & Methoden: Tiefeninterviews, Teamkulturanalyse, Mindset-Mapping, Werte- und Rollenarbeit, Beteiligungs-Canvas.



Phase 2: REWIRE

4 Monate

NEUE ROUTINEN UND HUNTER-HABITS AUFBAUEN

Ziel: Tempo und Marktfokus erhöhen. In dieser Phase entsteht der Gruppensog: Wir aktivieren Energie, machen Fortschritte sichtbar und erkennen, wer den Wandel trägt und wer noch Unterstützung braucht.

Inhalte & Ansatz:

- Entwicklung neuer Vertriebsroutinen und Akquise-Strategien.
- Training und Begleitung zu Themen wie Priorisierung, Marktöffnung, Kommunikation und Entscheidungsstärke
- Aktivierung des Teams durch praxisnahe Challenges, gemeinsame Zielbilder und Peer-Learnings.
- Beobachtung der Teamdynamik und gezielte Begleitung einzelner, um das Momentum im gesamten Vertrieb zu sichern.

Tools & Methoden: Hunter-Habit-Canvas, Feedback-Loops, Hunter Pairs (Tandems), Micro-Challenges, Success Sprints, Team-Energy Pulse.



Phase 3: REINFORCE

3 Monate

ERFOLGE SICHTBAR, ENERGIE HALTBAR MACHEN

Ziel: Nachhaltigkeit sichern, Fortschritt sichtbar machen, Kultur stabilisieren.

Inhalte & Ansatz:

- Evaluation der Fortschritte (Mindset, Verhalten, Marktergebnis)
- Sichtbarmachen von Erfolgen und Best Practices im Team.
- Etablierung von Verstärker-Formaten: Reflexionsrunden, Mentoring, Erfolgsdialoge.
- Sicherung der Nachhaltigkeit durch klare Verantwortlichkeiten und Follow-up-Impulse.

Tools & Methoden: Performance Pulse, Erfolgs-Dashboard, Wall of Success, Transfer-Coachings. Selbst Reflexions-Canvas.

Was Stillstand im Vertrieb wirklich kostet

Der wirtschaftliche Schaden fehlender Mindset-Transformation

-37%

**weniger
Umsatzpotenzial**

Laut einer globalen McKinsey-Studie (2023) verlieren B2B-Unternehmen durch fehlende Akquise Energie bis zu 37 % Marktpotenzial, wenn Vertriebsmitarbeitende primär auf Bestandskunden fixiert bleiben

-50%

**Conversion
Verlust**

Über die Hälfte aller Leads scheitern an Schnittstellenproblemen, unklaren Übergaben und fehlendem Ownership zwischen Vertrieb, Marketing und Service (Salesforce & Gartner 2022)

-40%

**Ressourcen
Verlust**

Laut Harvard Business Review (2016) gehen wegen Ineffizienter Routinen & falscher Ressourceneinsatz bis zu 40 % der Vertriebszeit durch nicht-wertschöpfende Tätigkeiten verloren.

Wenn der Vertrieb alte Stärken neu ausrichtet, gewinnt das Unternehmen nicht nur an Umsatz, sondern an Glaubwürdigkeit. Genau das, was Investoren sehen wollen.



Vom neuen Mindset zur messbaren Wirkung

Wie Veränderung sichtbar, spürbar und wirtschaftlich wirksam werden soll



90 Tagen

REFOCUS



Spürbare Energie-Verschiebung. Höhere Akquise-Aktivität. Der Fokus verlagert sich von Sicherheit zu Chancen.

6 Monaten

REWIRE



Sichtbarer Mindset-Shift. Neue Routinen. Schnellere Reaktion auf Marktchancen. Eigeninitiatives Handeln. Das Team beginnt, den Wandel selbst zu tragen.

9 Monaten

REINFORCE



Nachhaltig erhöhte Marktperformance. Energie und Verbindlichkeit sind Teil des Alltags geworden. Aus Veränderung ist ein neues Selbstverständnis entstanden: Vertriebsperformance ist signifikant gestiegen und über finanzielle Kennwerte sichtbar.

Nach

Erfolgsprogramme

- Software Unternehmen, Österreich, Teamklausur Tag



Unternehmen, die Change meistern

Weg von Blockade und Sorgen, hin zu souveränen Umgang mit KI und Wandel.

WINNING BUSINESS

Kultur, die trägt

Weg von einer Jammer-Kultur, hin zu einem starken Spirit, der durch Herausforderungen hält.

WINNING CULTURE

Teams, die liefern

Weg vom Silo-Denken, hin zu echtem Teamgeist und gebündelter Teampower.

WINNING TEAM

Führung, die Orientierung gibt

Weniger im Tagesgeschäft reagieren, hin zu schlagkräftiger führen.

WINNING LEADER

Teamtag x.x.2024
ca. 12 Teilnehmer

Location: Das Fuchsegg



Euer Anliegen bzw. was wir verstanden haben:

- Wir möchten verstehen und hören, was das Team aktuell bewegt oder beschäftigt. Was war, was ist, wo geht es hin?
- Bevor wir an Lösungen arbeiten, möchten wir die Herausforderungen des Teams kennenlernen und verstehen.
- Wir wünschen uns eine stärkende und verbindende Teamzeit, geprägt von Aktivität, Humor, Leichtigkeit und Miteinander.

Der Teamtag war für uns ein Erfolg wenn...

- ✓ wir ein Bild davon haben, was die Menschen in unserem Team aktuell beschäftigt.
- ✓ etwas bleibt/wir etwas mitnehmen. Maßnahmen, Ideen, Erinnerungen.



Unser Masterplan/Ablauf:

Start: 9:30 Uhr

- **Begrüßung** durch CEO und kurze Vorstellung Trainer
- Ankommen, Ziele, Wünsche, Erwartungen als Impromptu Networking (*Vertieftes Kennenlernen, Gedankendownload, Auseinandersetzung mit Wünschen*)
- „**Dyade**“ (zu zweit): Vertiefung der Gedanken mit Impulsfragen zum Thema.

Kaffeepause ca. 11 Uhr

- „**Mr./Mrs. Daisy**“: Kopf- Herz -Bauch - Gruppenübung mit anschließender Präsentation der Peer-Groups, Briefing und Debriefing (*ein ganzheitliches Bild erhalten*)

Mittagessen ca. 13:00 Uhr -14:00 Uhr

Re-start: 14:00 Uhr

- „**Aktivierungsübung**“
- „**Team Challenge**“ mit origineller Präsentation (*Zukunft, Vision, Kreativität, Verbindung*)
- Unsere Top 3 „take aways“: Erkenntnisse, Gewinne mit „**1-2-4-All**“

Abschluss inhaltl. Teil : gegen 16:00 Uhr

Start ins Abendprogramm

- *Alpwanderung mit Abendessen*
- *Weindegustation + Abendessen*
- *Gemeinsam Brot backen + Abendessen*

Follow-up Termin:

ca. 1 Wochen nach dem Teamtag

Debriefing mit Maßnahmenempfehlungen:

- Wir schauen genau hin.
- Was hat sich am Teamtag gezeigt?
- Welche Herausforderungen stehen im Raum und welche Themen brauchen Aufmerksamkeit?

Euer Nutzen:



Wir stellen euch unsere Perspektive zur Verfügung. Ihr bekommt Handlungs- und Maßnahmenempfehlungen und wir finden gemeinsam im Gespräch heraus, welche Form der weiteren Begleitung im Sinne der Unternehmensziele für euch und euer Team hilfreich und nützlich sein kann.



Erfolgsprogramme

- Agentur, Familienunternehmer, Sales Excellence Programm Commercial Team



Unternehmen, die Change meistern

Weg von Blockade und Sorgen, hin zu souveränen
Umgang mit KI und Wandel.

WINNING BUSINESS

Kultur, die trägt

Weg von einer Jammer-Kultur, hin zu einem starken
Spirit, der durch Herausforderungen hält.

WINNING CULTURE

Teams, die liefern

Weg vom Silo-Denken, hin zu echtem Teamgeist
und gebündelter Teampower.

WINNING TEAM

Führung, die Orientierung gibt

Weniger im Tagesgeschäft reagieren,
hin zu schlagkräftiger führen.

WINNING LEADER

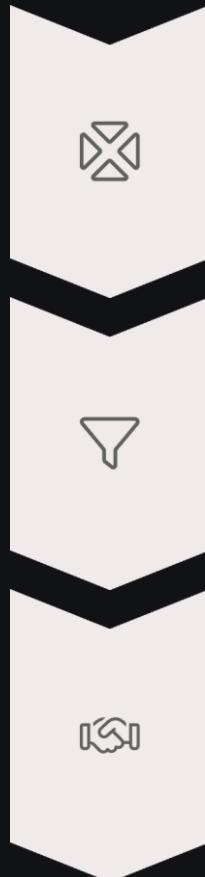
One Boat. One Stroke. One Goal.

TEAMENTWICKLUNG BUCOMMERCIAL



Reset

Jetzt ist der Moment, alte Muster zu beenden und ein echtes Vertriebsteam aufzubauen:



KONKRETE DEFIZITE IM SYSTEM:

- Keine klar definierte Rollenverteilung & Verantwortungsübernahme
- Keine verbindlichen Übergaben oder Briefingformate
- Zu wenig einheitliche Führung und Reportingstruktur
- Kein kontinuierlich gefüllter Funnel und skalierbare Abschlusslogik
- Individuelle Lösungsversuche statt gelebter Teamkultur

FOLGEN:

- Hohe Vertriebskosten durch ineffizienten Ressourceneinsatz
- Zu wenige Kundengespräche & Abschlüsse
- Zunehmende Frustration, Silodenken, Vertrauensverlust intern wie extern

FAZIT:

Wenn wir jetzt keine Struktur, Rollenklarheit und echte Teameinheit schaffen, gefährden wir zukünftige Ergebnisziele, die Motivation im Team und die Glaubwürdigkeit der gesamten Abteilung nach innen und außen.



Zielsetzung

Aus Einzelkämpfern wird ein echtes Commercial Team. Wir entwickeln unseren Commercial-Bereich in den nächsten Monaten zu einem leistungsstarken, synchronisierten Vertriebsteam. Mit klaren Rollen, messbarer Verantwortung und einer Teamkultur entlang eines klaren Spielfelds mit gemeinsamen Zielen und geteiltem Erfolg.

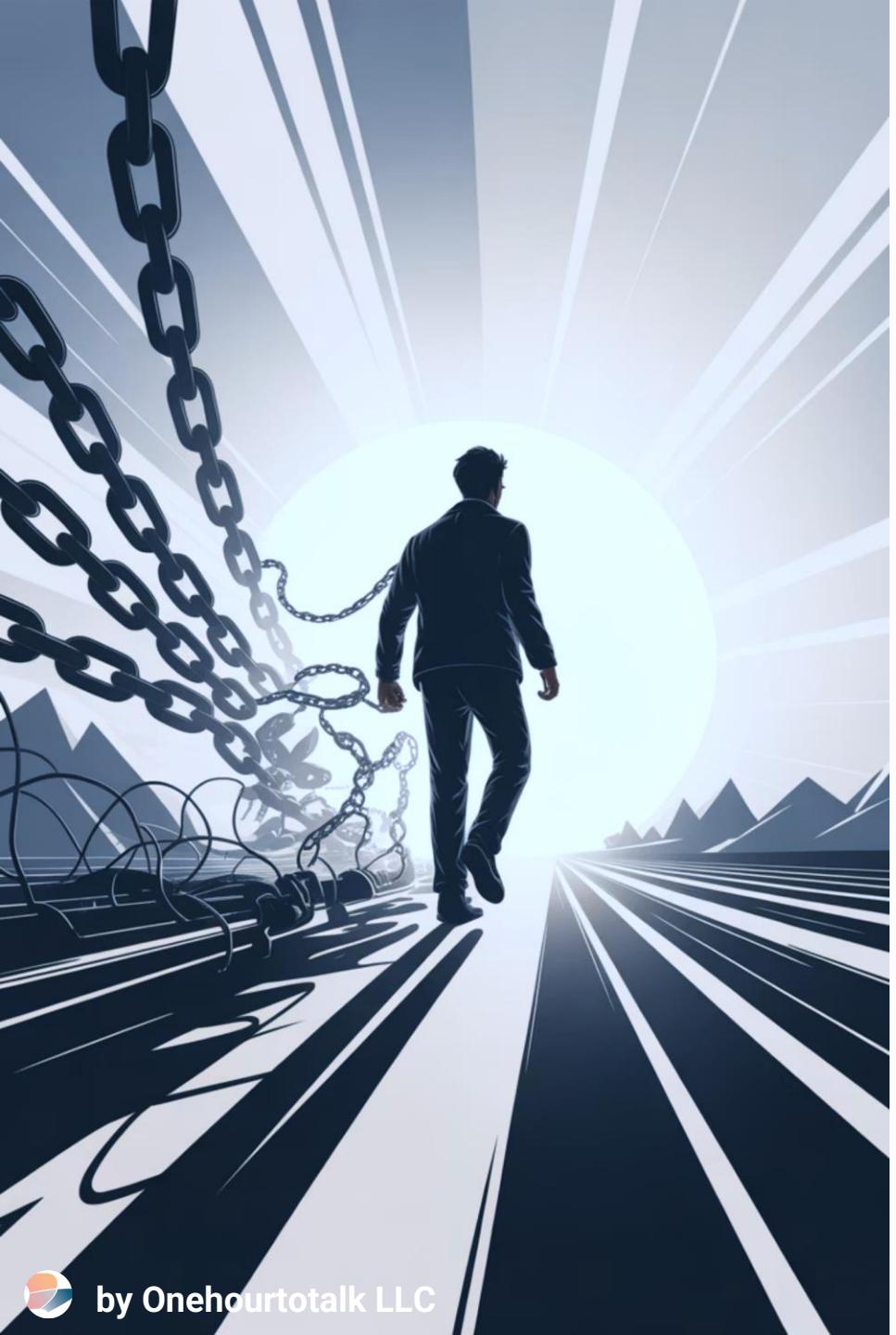
- ✓ **Wir leben echte Zusammenarbeit.** High Performance Teamplay ersetzen Silodenken und Einzelkämpfertum.
- ✓ **Wir definieren unsere Verantwortungen klar.** Jeder weiß, was er wann zu liefern hat.
- ✓ **Wir entwickeln eine gemeinsame Erfolgslogik.** Setter und Closer arbeiten nicht nebeneinander, sondern miteinander.
- ✓ **Wir bauen einen funktionierenden Outreach-Motor auf.** Neue Leads entstehen kontinuierlich, nicht nur auf Zuruf.

Wir ziehen an einem Strang, im selben Boot, mit klarem Takt und klarem Ziel.

Wer Teil dieses Teams ist, trägt Verantwortung.

Und wenn jemand diese Verantwortung nicht übernimmt, haben wir den Mut, das klar zu benennen und zu handeln.





Struktur statt Zufall: Unser Winning Team® System in 3 Schritten



1. Bestehende Muster erkennen & aufarbeiten

Wir legen die Finger auf die wunden Punkte: Rollenkonflikte, fehlende Führung, unklare Übergaben, ineffizienter Ressourceneinsatz. Wir analysieren nicht nur Zahlen, wir benennen Muster, die Zusammenarbeit lähmen, Leads versickern lassen und wirtschaftlichen Schaden verursachen. Ohne ehrliche Aufarbeitung kein echter Fortschritt.

2. Erfolgshinderliche Muster brechen

Wir beenden das Prinzip Hoffnung im Vertrieb und schaffen klare Zuständigkeiten, verbindliche Übergaben und echte Verantwortung. Dabei entwickeln wir das Team nicht nur strukturell, sondern auch kulturell weiter: Vertrauen stärken, Konflikte klären, Leistung gemeinsam tragen. Mut und Konsequenz sind kein Bruch im Team, sondern der Startpunkt echter Zusammenarbeit.

3. Neue Erfolgsmuster etablieren

Wir führen ein leistungsfähiges, synchronisiertes System ein, in dem jeder weiß, was er liefert und woran er gemessen wird. Mit klaren Rollen, gemeinsamer Erfolgslogik und echtem Teamtakt entsteht ein Commercial-Team, das nicht mehr nebeneinander rudert, sondern gemeinsam gewinnt.

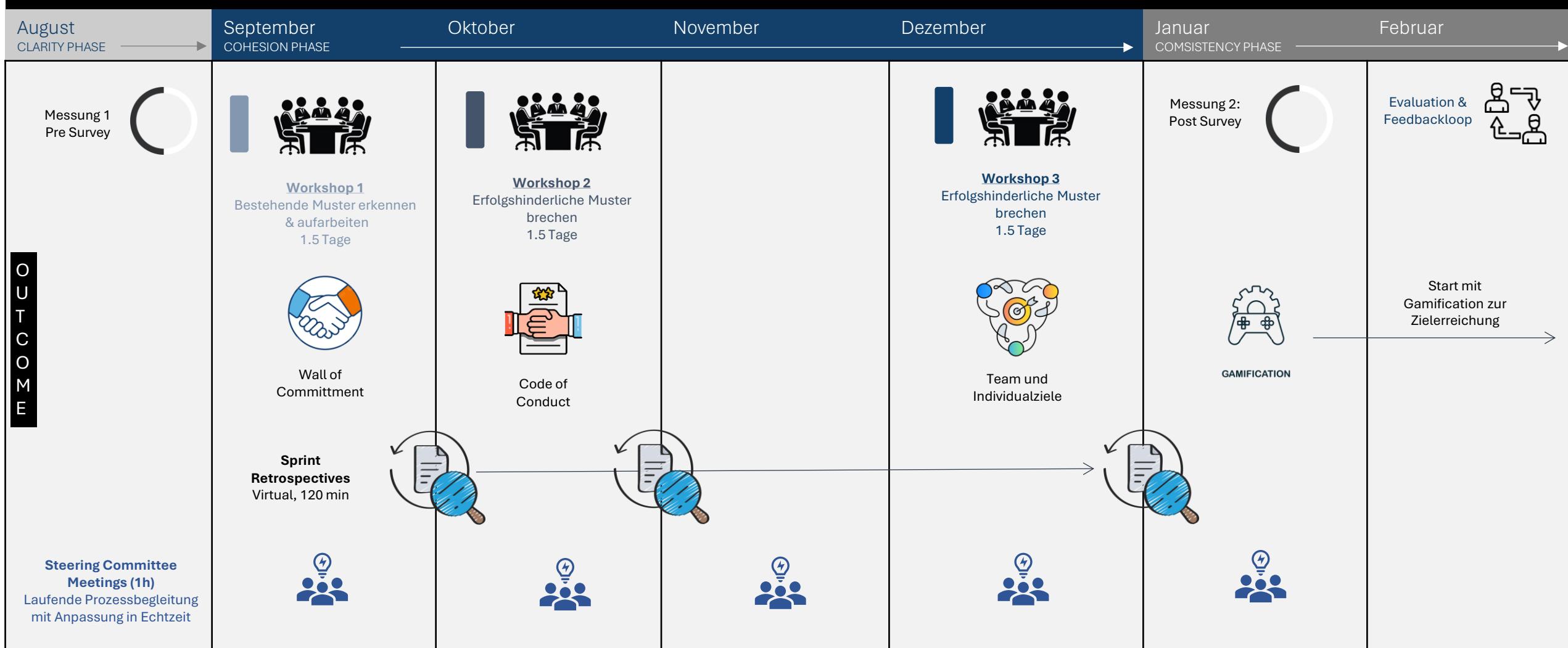
So entwickeln wir das WINNING Commercial TEAM

Clarity Phase (Vorbereitung & Survey)

Cohesion Phase (Teamentwicklung & Verhaltensveränderung)

Consistency Phase (Überprüfen & Umsetzung sichern)

UMSETZUNGSROADMAP



Detailbeschreibung

Format	Vorteile und Vorgehensweise
	Unser bewährtes 3-Stufen-System schafft die Grundlage für echten Wandel: Wir machen in 3 Workshops zu jeweils 1,5 Tagen im ersten Workshop blinde Flecken sichtbar, arbeiten auf und analysieren die versteckten Muster, die Teamperformance blockieren. Wir brechen im zweiten Workshop diese Muster bewusst mit mutiger Klarheit, neuer Struktur und Team-Alignment. Wir verankern im dritten Workshop neue Erfolgsmuster im Verhalten, konkret, wiederholbar und leistungswirksam. Zwischen den Workshops treiben klar definierte Aufgaben und To-Dos die Entwicklung gezielt weiter
	Wir messen, was andere vermuten: Mit unserem zu entwickelnden Survey begleiten wir die Entwicklung des Teams als Ganzes. Verantwortung wird messbar, Fortschritt wird sichtbar und Abweichungen können sofort adressiert werden.
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Wall of Commitment Jeder zeigt sichtbar, wozu er sich bekennt. Ein öffentlicher Vertrauensbeweis, der Verbindlichkeit schafft und Teamdruck positiv kanalisiert ◆ Code of Conduct: Gemeinsam definierte Spielregeln schaffen Klarheit über Haltung, Verhalten und Zusammenarbeit als Fundament für echte Teamkultur ◆ Team- und Individualziele Jeder übernimmt Verantwortung für seinen Beitrag zum Gesamterfolg mit konkreten, messbaren Zielen, die zählen und liefern müssen
	Mit zielgerichteter Gamification Methodik (4Ls Retrospective, DAKI, Mad-Sad-Glad etc.) schaffen wir motivierenden Sog statt disziplinierenden Drucks. Was zählt: Wir wählen immer das Format, das gerade am wirksamsten ist, passend zur Teamdynamik.
 GAMIFICATION	Wir machen Fortschritt sichtbar, erlebbar und motivierend mit spielerischen Elementen, transparentem Punktesystem und ehrlichem Wettbewerbsgeist. Statt Druck erzeugen wir Zug und verwandeln Verhaltensveränderung in gemeinsames Spiel mit echtem Ziel: bessere Ergebnisse, mehr Energie, mehr Teamspirit.
	<p>Das Steering Committee ist unser Taktgeber im Hintergrund. Es überwacht die Entwicklung, erkennt frühzeitig Musterbrüche und sorgt dafür, dass Dynamik, Fokus und Wirksamkeit im Prozess erhalten bleiben. Statt reaktiv zu reagieren, steuern wir proaktiv mit Weitblick und Vorausblick.</p> <p>Evaluation & Feedbackloop: Am Ende des Programms halten wir bewusst inne. Nicht als Routine, sondern als mutiger Realitätscheck: Was hat sich tatsächlich verändert? Wer trägt die Veränderung mit und wer nicht? Wir prüfen, ob Strukturen, Rollen oder Verantwortlichkeiten auf Organisationsebene angepasst werden müssen, um nachhaltige Wirkung zu sichern.</p>



1. Commitment & Konsistenz-Effekt

Menschen handeln eher konform mit einem öffentlich erklärten Commitment.



2. Soziale Bewährtheit & Vergleichbarkeit (Social Proof)

Verhalten ist ansteckend, besonders in transparenten Systemen.



3. Psychologische Sicherheit

Teams performen besser, wenn Fehler thematisiert und Fragen erlaubt sind.



4. Loss Aversion

Der Schmerz des Verlustes wiegt stärker als die Freude am Gewinn.



5. Ownership Bias

Menschen schätzen, was sie selbst gestalten, deutlich höher ein.



6. Temporal Landmarks / Fresh Start Effect

Neuanfänge setzen psychologische Energie frei.



7. Identitätsbasierte Führung

Verhalten ist stabiler, wenn es zur eigenen Identität passt.



8. Gamification & soziale Vergleichssysteme

Fortschritt wird sichtbarer und motivierender, wenn er spielerisch messbar ist.