



# 4xF

## Was ist Teamentwicklung im Outdoorbereich ?

Die Teamentwicklung im Outdoorbereich unterstützt mit spielerischen Elementen den Teamentwicklungsprozeß am grünen Tisch.

In einer ungewohnten, ungezwungeneren Umgebung lernen die Teilnehmer bei der Lösung von verschiedensten spielerischen Aufgaben die Notwendigkeit von Zusammenarbeit, die Entwicklung eines Teamspirits und den Einsatz von Teamressourcen kennen. An vielen Beispielen wird die Übersetzbarkeit dieser Erfahrungen in den Büroalltag erklärt.

Teammitglieder lernen andere, unbekannte Stärken und Talente Ihrer Kollegen kennen. Die Teammitglieder entdecken andere Seiten an sich selber.



# 4xF

Führen=Fördern+Fordern=Formen

## Teamentwicklung Kick-off mit Kunden

**4xF**  
**Unternehmensberatung**  
**GmbH**

Bovinger Weg 11  
D-26969 Butjadingen

Tel.: +49 163 4895024  
Fax: +49 4731 924340  
email: info@4xF.de

[www.4xF.de](http://www.4xF.de)

**4xF**  
**Unternehmensberatung**  
**GmbH**



# 4x4

## Warum Teamentwicklung für Kick-off mit Kunden?

Die Aufträge im Projektgeschäft mit kaufmännischen Bedingungen und technischen Spezifikationen werden immer komplexer. Das notwendige Wissen, um diese Projekte erfolgreich abschließen zu können, wächst ständig.

Aufträge werden oft von verschiedenen Mitarbeitern eines Unternehmens während Akquisition und Ausführung betreut. Nach Auftragsvergabe treten oftmals sowohl beim Kunden als auch beim Auftragnehmer neue Teams an, um die Arbeit ihrer Kollegen zu übernehmen. Das Wissen über die auszuführenden Arbeiten und die vereinbarten Auftragsinhalte ist dann oftmals auf beiden Seiten noch nicht komplett.

Die teuersten Fehler im Projektgeschäft passieren in den ersten Wochen nach Auftragserteilung - oftmals aufgrund noch unvollständigem Wissen und als Reibungsverlust zwischen der Kunden- und der Auftragnehmerorganisation, die sich gerade erst kennenlernen.

Teamentwicklung für Kick-off-Meetings mit dem Kunden hat das Ziel, am Anfang eines Projektes die Inhalte des Auftrages zu klären (technische und kaufmännische Klärung), die Kommunikations- und Informationswege festzulegen und die „Gesichter hinter den Namen“ kennen zu lernen. Kundenvertreter und Auftragnehmer lernen sich als Menschen kennen.

## Ziele der Teamentwicklung für Kick-off mit Kunden

- Die Projektbeteiligten der beiden Auftragsseiten lernen sich kennen
- Die Projektorganisationen stellen sich vor
- Kaufmännische und technische Inhalte werden geklärt
- Kommunikations- und Informationswege werden festgelegt
- Projektabläufe werden durchgesprochen
- Änderungsmanagement wird besprochen
- Der gemeinsame Start in einen Auftrag vermindert Friktionen zwischen den Parteien
- Kunde und Auftragnehmer werden von anonymen Parteien zu Partnern

## Durchführung der Teamentwicklung für Kick-off mit Kunden

Möglicher Ablauf eines Teamentwicklungs-Seminar für Kick-off mit Kunden:

### 1.Tag

9.00 - 10.00	Kennenlernen der Teammitglieder Erklären des Seminarzieles
10.00 - 12.00	Klärung der Projektorganisation und der Verantwortlichkeiten Kommunikations- und Informationswege
13.00 - 19.00	Teamentwicklungsübung im Outdoor-Bereich
20.00 - 22.00	Übung zur Win-win-Konstellation

### 2.Tag

9.00 - 12.00	zwei Arbeitsgruppen 1. technische Klärung 2. kaufmännische Klärung
13.00 - 15.00	Erstellung eines Projektzeitplanes Sonstiges
16.00 - 17.00	Zusammenfassung und Auswertung