

Perspektivtag Team

Kundenorientierung

- Wer sind meine Kunden? (Wer hat Erwartungen an das Team? Wer davon "bezahlt"?)
- Was wollen die Kunden?
- Woher weis ich dass?
- Was mache ich damit?
- Wie erfahre ich ob ich die Erwartungen gut / besser erfülle?

Lernen im Team

- Problemlösekreis (Erkennen - Massnahmenplan - Umsetzung -Wirkung)
- Blitzlichtmethode (Feedback)
- Permanentes Team Training

Kompetenz, Autonomie, Austausch

- Wieviel nötig? Wieviel vorhanden? Wieviel erlaubt?

Rollen im Team

- Aufgabenverteilung
- Flexibilität durch (Mehrfach?-)Qualifikation (Matrix)

Zielklarheit

- Woher kommen Ziele?
- Wie werden Sie visualisiert und Erreichung beobachtet?

Kommunikation und Konflikt

- "Startgespräch" und Teamtreffen
- Visualisierung und "Protokoll"
- Sach- und Beziehungsebene

Motivation

- Was bringt es mir? /- der Organisation?

Spielregeln des Teams

- erarbeiten

Teamentwicklungsphasen

- Entstehung - Zusammenraufen - Ruhe- Reife