**Team-Tja ein anderer macht's
oder
Toll endlich alle miteinander**

Die Mannschaft ist das Gerüst und das Gesicht des Ladens.
Viele Mitarbeiter verfolgen ihre eigenen Ziele und sehen das große Ganze nicht.
Die Stärken der Mitarbeiter werden häufig nicht fürs Team genutzt.
Mitarbeiter halten Wissen zurück und Wissen wird nicht geteilt.
Somit fühlen sich Mitarbeiter nicht als Teil des Ganzen, sondern als Einzelgänger.
Das Team wird nicht als Möglichkeit zur Stärkennutzung genutzt, sondern es ist

eine Ansammlung von Individuen.

Es werden wertvolle Ressourcen nicht genutzt.

Die Auswirkungen auf den Laden, das Team und die einzelnen Mitarbeiter sind immens.Ohne Team ist keine wertvolle Kommunikation zum Kunden möglich.
Ohne Team findet kein authentischer Auftritt nach außen statt.
Kunden merken, wenn ein Team kein Team ist, denn sie sind sensibler als man denkt.
Interne Abläufe gehen nicht reibungslos, da es häufig mal irgendwo stockt, häufig werden Wissen und Informationen nicht weitergegeben.
Grundsätzlich wird die Kommunikation leiden und das ist fatal.
Mitarbeiter sind nicht zufrieden, werden nicht gefördert und gefordert.

Es kann auch zum „Bore out“ kommen, das ist das Gegenteil vom „Burn out“. Mitarbeiter sind beim Bore Out einfach gelangweilt und unterfordert.

Keine Perspektiven für die Mitarbeiter und zur internen Weiterentwicklung wirken sich negativ auf die Stimmung der Mitarbeiter aus.
Mitarbeiter verlassen das Team, da sie nicht gefördert werden.
Mitarbeiter sind frustriert und desillusioniert eine Folge davon kann auch folgendes sein:

„Die innere Kündigung“. Dieser Aspekt ist katastrophal, da der Mitarbeiter nur Dienst nach Vorschrift macht, und evtl. andere Mitarbeiter „ansteckt“ mit seiner negativen Energie.

<http://frequenz-steigern.de/>

Der Chef hat die Aufgabe durch Vorleben der Ladenphilosophie das Team in den Vordergrund zu stellen.

Er sagt Dinge wie:
„Wir packen es gemeinsam an“
„Unsere Aufgabe ist es heute“
„Heute schaffen wir es“

„Heute steht auf unserem Programm“

„Der Fokus liegt heute für uns auf die Zusatzverkäufe“

„Wir konzentrieren uns heute auf die Kundenbegrüßung“

„Heute steht die Bedarfsermittlung im Vordergrund“

„Am heutigen Mittwoch konzentrieren wir uns auf eine individuelle Kundenansprache“

Indem der Chef täglich zum Team spricht und den Fokus legt, werden die Mitarbeiter

es auf die Fläche bringen.

**Der Chef hat die Aufgaben:**
-Storeziele zu kommunizieren
-Transparenz, Werte, Klarheit zu leben, Kommunikation zu leben
-Individuelle Ziele mit den Mitarbeitern zu vereinbaren, qualitativ und quantitativ.
-Verantwortung zu übertragen
-Teamorientiert zu führen
-Stärken nutzen
-Mitarbeiter so einzusetzen, dass sie sich entwickeln und gefordert werden

Ziel sollte es aus Mitarbeitersicht sein:

**Entfalten, zum Wohle der Mannschaft.**

Berti Vogts sagte bei der EM 96:

„Die Mannschaft ist der Star“

Das klingt zwar abgedroschen, doch ist es einfach nur wahr. Wenn jeder Mitarbeiter sich so einsetzen kann, dass er, das Team und der Kunde glücklich sind, dann ist es optimal.

Und das ist Fakt. Ende.

[**http://frequenz-steigern.de/**](http://frequenz-steigern.de/)

Die Imageaufwertung für den Laden wird sich positiv entwickeln, da aus einer Gruppe ein Team entsteht. Der Kunde wird es bemerken.
Wenn das Team im Vordergrund steht werden Mitarbeiter gerne für den Laden arbeiten. Die Rekrutierung der Mitarbeiter wird sich nicht als so schwer erweisen, da Mitarbeiter positiv über Team und Atmosphäre sprechen werden. Eine positive Mund-zu-Mund Propaganda ist die wertvollste Empfehlung, die es gibt. Denn es ist authentisch.
Die Klimaverbesserung im Laden ist ein weiterer Aspekt, der nicht zu unterschätzen ist. Dieses wird sich positiv auf die Kunden und deren Einkaufsverhalten auswirken. Mehrumsatz ist die Folge und der Kunde wird häufiger den Laden aufsuchen, somit Mehrumsatz machen.
Verbesserung der Kommunikation innerhalb des Teams wird sich auf alle Abläufe auswirken. Eine offene Kommunikation ist wertvoll und daher für das Tagesgeschäft Gold wert

**Mein Fazit:**Häufig ist ein Team nach außen ein Team aber im Grunde genommen wird das Team nicht gelebt... es ist ein Schein Team...

Der Kunde wird es merken, die Performance des Teams entwickelt sich nicht, da es Leute gibt die nur an sich denken.

„Ich“ geht vor das „Team“. Diese Einstellungssache einiger Mitarbeiter wird sich negativ auf die Mannschaft auswirken und es wird sich einfach kein „Team“ entwickeln. Punkt.

Jeder Mitarbeiter soll sich entwickeln und seine Stärken einbauen zum Wohle des Teams und dadurch positiv die Entwicklung des Stores verbessern.

Der Laden, das Ergebnis sowie Image und Kundenbindung werden sich gut entwickeln.
Zudem wird der Kunde den Laden sofort mit den Mitarbeitern in Verbindung bringen.

Die Verknüpfung, die der Kunde hat ist: „Laden-Mitarbeiter“

Mitarbeiter gleich Laden das ist eine positive Verknüpfung und wird mehr Umsatz generieren.

Diese Verankerung zu erreichen ist herausfordernd, aber langfristig die richtige Lösung, um beim Kunden eine Rolle zu spielen.

<http://frequenz-steigern.de/>