

Unterstützung Verkaufsleiter bei Internationalisierung

Datum 28. Mai 2026	Einberufen durch Michele
Teilgenommen haben Sebi, André, Matthias, Teresa, Remo	Format Anliegen / Einzelsession

Anliegen

Wie unterstütze ich meinen Verkaufsleiter bei Internationalisierung, ohne selbst in seine Rolle zu treten?

Kernaussagen

- Klärung von Kompetenzen, Quelle des Wunsches, Freude, Angst, Budget und Risikobereitschaft.
- Zuerst gemeinsam ein Bild schaffen, bevor Massnahmen entschieden werden.
- Flipcharts: Effectuation vs. Causation sowie Rollenbilder Siedler, Pionier und Cowboy.

Ergebnis / mögliche Weiterarbeit

Es braucht Rollenklärung, gemeinsame Zielbilder, Entscheidungskriterien und einen bewussten Umgang mit Risiko.

Impulsfrage

Was ist hier Pionierarbeit, was braucht Siedlerkraft - und wo droht Cowboy-Impulsivität?