PRESENT VALUE
FÜHRUNG & VERTRIEB

Kombiniertes Impulsformat
Angebot für Firmen

Wenn Drucksituationen entscheiden — im Sport wie im Business.

Ein 45–60-minütiges Impulsformat im Wechsel: Nahlin bringt die Innensicht einer Spitzensportlerin, David übersetzt sie Thema für Thema in konkreten Führungs- und Vertriebs-Transfer. Für Teams, die unter Erfolgsdruck performen müssen — und daraus lernen wollen, wie man das besser tut.



Nahlin Rippmann

ATHLETIN & PODCAST-AUTORIN

Torhüterin der Kloten-Dietlikon Jets (aktueller Schweizer Vizemeister) in der Lidl Unihockey Prime League. Ihre Podcast-Serie „Die unsichtbare Seite im Leistungssport“ (Maturitätsarbeit, Bestnote) behandelt Druck, Verletzungen, soziale Konflikte und mentale Erschöpfung.



David Rippmann

CCO À DISCRETION, PRESENT VALUE GMBH

Begleitet Firmen in Führungs- und Vertriebsfragen als Chief Commercial Officer auf Zeit und lehrt Storytelling und Verhandlung an der ZHAW. Übersetzt Nahlins Innensicht auf den Team-Alltag unter Druck.

ABLAUF

5 Min.	BEIDE	Opener: Warum Druck im Sport und im Business dasselbe Muster zeigt.
4 THEMEN · JE CA. 8–10 MIN. · ABWECHSELND: ERST NAHLIN (INNENSICHT), DANN DAVID (TRANSFER)		
1 Druck	NAHLIN DAVID	Erwartungen, optimaler Leistungszustand, Fight / Freeze / Flight. Erwartungsdruck in Team und Vertrieb: Stressreaktionen erkennen und führen.
2 Rückschläge	NAHLIN DAVID	Sehnenverletzung, Identitätsverlust, Rückkehr in vier Phasen. Ausfall, Rollenverlust, Wiedereinstieg: Menschen nach Rückschlägen tragen.
3 Konflikte	NAHLIN DAVID	Rucksack, Konkurrenz, Lieblingsbildung im Team. Feedback- und Konfliktgespräche mit dem SALZ-Modell.
4 Erschöpfung	NAHLIN DAVID	Summe aller Anforderungen, Frühwarnsignale, Erholung. Überlastung früh erkennen, Prioritäten setzen und offen kommunizieren.
10–15 Min.	BEIDE	Matching: Sport-Erkenntnis ↔ Business-Übertrag ↔ eine Frage an Ihr Team. Offener Austausch.

IHR NUTZEN

01

Ungewöhnlicher, emotional greifbarer Einstieg statt reiner Theorie — bleibt im Team im Gespräch.

02

Konkreter Alltagstransfer auf Führung und Vertrieb, nicht nur Sport-Anekdoten.

03

Positionierung als Unternehmen, das in Talente und mentale Gesundheit im Sport investiert.



Wollen Sie wissen, wie man sich gegen Drucksituationen verteidigt? Starten Sie mit einem kostenlosen Erstgespräch.

Ca. 30 Minuten: Wir klären, welches Thema Ihr Team am meisten betrifft. Für erste Firmenkontakte bieten wir das Format kostenlos an. Bei Bedarf ziehen wir Fachexperten aus dem TransPerform-Netzwerk bei.

present-value.ch