

Begeistern durch Stärke

Empfehlungsmarketing durch
motivierte Mitarbeiter



Kurzbeschreibung

Motivation und Wettbewerb

Es wird eng - die besten Plätze werden nur an Topteams vergeben!
Wir stärken Ihre Mannschaft dauerhaft als kraftvolles Fundament
für Ihren Unternehmenserfolg.

Mit einer speziellen Methode schaffen wir es, die Potentiale Ihrer
Mitarbeiter zu aktivieren und unterstützen Sie dabei, diese zur
Höchstform zu entwickeln. Wir schaffen dadurch eine neue
Kommunikationskultur, die aus innerer Überzeugung die eigenen
Stärken selbstbewusst zum Ausdruck bringt und dem/der KundenIn
bzw. dem/der Kollegen/-in wertschätzende Dienste liefert.

Das Topteam entsteht durch die Summe seiner individuellen
Leistungen. Der Kunde gewinnt durch die Nutzung unserer
einzigartigen Produkte und Serviceleistungen.

Gewinner bündeln die Stärken aller.

Zielgruppe

- Geschäftsführung
- Führungskräfte
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Vorkenntnisse

Die Bereitschaft, Erfahrungen und Wissen abzugeben und Ideen
einzubringen. Vertrauen darauf, dass es sich für einen selbst und
für die Gemeinschaft lohnt, sich zu engagieren.

Leistungsbausteine

Vorbereitungsphase - Interviews

- Analyse der vorhandenen Struktur und Strategie
- Vorbereitende Individualinterviews
- Struktur und Auswahl der Aktionsgruppen
- Struktur und Auswahl der Entscheidungsgremien

Kommunikations- und Motivationsphase

In hierarchiegleichen Gruppen werden die engagierten Betroffenen
eingeladen, Ihre individuellen Stärken herauszuarbeiten.

Durch lösungsorientierte Kommunikationstrainings werden die
eigenen Potentiale in klare Botschaften überführt.

Parallel werden die Kommunikationsstrukturen optimiert und ein

Stand 11.05.2009

persönlicher Aktionsplan abgeleitet, der eine überzeugende und wertschätzende Kommunikation ermöglicht.

Kreativitätsphase - Aktionsphase

Auf Basis einer Arbeitssituationsanalyse werden Verbesserungsvorschläge hinsichtlich der Optimierung des eigenen Serviceprozesses durchgeführt. Dabei wird ein besonderer Fokus auf die Erfüllung von Kundenbedürfnissen gelegt und die damit verbundenen Auswirkungen auf den eigenen Prozess und die Schnittstellen zu internen und externen Lieferanten.

Ideen zur Arbeitsplatzgestaltung, zur Prozess und Schnittstellenoptimierung, zur Produkt/Serviceinnovationen werden zu Umsetzungsprojekten gebündelt und vom Team priorisiert.

Validierungsphase - Ergebnispräsentation:

Die Ergebnisse werden aufbereitet und mit dem Entscheidungsgremien zur Bewertung und Freigabe vorgelegt

Transferphase

Bei positiver Unterstützung durch die Entscheidungsgremien, wird eine Detailplanung für die Umsetzung erstellt und die Umsetzung begleitet, damit ein nachhaltiger Erfolg sichergestellt werden kann.

Methoden

Ihr Nutzen:

Eine aktive Kunden/Kollegen-orientierung führt zu einem nachhaltigen Empfehlungsmarketing

- Ideen-Potentiale werden genutzt
- Motivation bleibt erhalten bzw. wird reaktiviert
- Verbesserung der Gesundheit - Fehlzeiten werden reduziert
- Verbesserung der Qualität - Arbeitsergebnis wird verbessert
- Verbesserung der Leistung - bessere Lösungskompetenz
- Erhöhung der „Kunden/innen“ , „Kollegen/innen“ und „Mitarbeiter/innen“-Zufriedenheit
- Ausgewogene Nutzung des „Human Capital“

Ziele

Moderation

Menschen werden aus Ihrem persönlichen Umfeld abgeholt. Vergangene Erfahrungen und Enttäuschungen werden transformiert in wertschätzende, neue, realistische Ideen.

Situationsanalyse

Auf Basis einer weiterentwickelten Methode nach Prof. P. Nieder werden Arbeitsplatzsituationen und Motivationsfaktoren entdeckt, bewertet und gesteuert.

Motivationskybernetik

Das analytisch diagnostische Vorgehen bietet den entscheidenden Vorteil, dass komplexe Zusammenhänge und das lebendige Wechselspiel der Motivationsfaktoren erkannt und strukturiert genutzt werden.

Konzentration auf die Stärken

Angelehnt an die Ergebnisse von namhaften Forschungsinstituten wie Gallup's „Strengthfinder“ und andere bewährte Potentialanalysen erlauben eine schnelle und effektive Konzentration auf die individuellen Potentiale.

Lösungsorientierte Kommunikation

- Wertschätzende Kommunikation ist das Schlüsselwort. Mit einfachen aber pragmatischen Mitteln, werden die Verfahren der humanistischen Psychologie in einfach umzusetzende Bausteine übersetzt und führen zu einer effektiven Kommunikation als Grundlage für einlösungsorientiertes Ergebnis.

Berater

Das Berater-Team wird in Abhängigkeit der Aufgabenstellung zusammengestellt. Alle Berater haben ein ausgeprägtes Methodenwissen und langjährige Beratungs- und Führungserfahrung.