

Schulungsbaustein I: Mitarbeitermotivation – Was motiviert wirklich?

Herausforderung: „Ich bin doch Luft für die.....“

Je größer der Abstand zur Zentrale, desto leichter fällt der innere Abstand zum Unternehmen. Wieviel Nähe empfinden die weit entfernten Mitarbeiter im Außendienst (in den Filialen) und die Mittler im Markt?

Wer sich wie ein „Instrument“ des Absatzes fühlt, handelt oft auch wie ein Instrument.

Nutzen:

Aber es geht auch besser. Nicht durch aufgesetzte Aktionen. Sondern durch Maßnahmen, die verbinden. Beispielsweise durch Anwendungen mit starkem „TEAMGEIST“.

Um in allen Bereichen eine Kultur des Sich-Gegenseitig-Förderns und Verbessern zu etablieren, statt sich zu kritisieren. Mit den Teilnehmern wird der Weg dorthin erarbeitet: (Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten) ein bewährtes Mittel.

Teilnehmer / Zielgruppe:

Jeder Mitarbeiter im Verkaufsaußendienst, Filialen und Niederlassungen.

Inhalt:

- Informationsfluss von drinnen nach draußen (Regeln, Inhalte, Techniken)
- Informationsfluss von draußen nach drinnen (Regeln, Inhalte, Techniken)
- Die Rolle der Kunden im Informationsfluss
- Die intelligente Aufteilung von Ziele und Verantwortungen
- Welche Prämienmodelle sind sinnvoll – welche sind kontraproduktiv?

Dauer: 2 Tage