



Die neue Macht der Mitarbeiter

Wie man Mitarbeiter gewinnt, begeistert und hält

Unternehmen haben heute in vielen Fällen nicht realisiert, dass sie mit den Augen der Mitarbeiter völlig neu denken lernen müssen. Der Anspruch eines neuen Mitarbeiters ist heute ein ganz anderer als noch vor wenigen Jahren. Eine neue Generation von jungen qualifizierten Nachwuchskräften erwartet von einer Firma heute mehr als nur Karrierechancen und Gehalt. Sie erwarten, sich engagieren zu können, selbstständig zu handeln und eigenverantwortlich Aufgaben zu übernehmen. Für sie geht es heute um „Quality Time“ während ihres Arbeitslebens und das wollen sie nicht an stupide Firmen verschwenden.

Ein nächster wesentlicher Trend verschärft die Entwicklung in den Unternehmen jetzt noch mehr: Die digitale Welt. Sie hört nicht mehr an den Türen der Unternehmen auf, sondern ist wesentlicher Bestandteil unseres Lebens geworden. Es ist normal geworden, das zu tun, wann man es will, wie man es will und wo man es will. Das sorgt für neuen Zündstoff in den Unternehmen. Aber die Realität ist längst da.

Willkommen in einer Geschäftswelt in der einzelne Mensch im Mittelpunkt zukünftiger Erfolge steht: Die Neuentdeckung des Mitarbeiters als ersten Kunden in der digitalen Welt. Das ist Chance und Herausforderung gleichzeitig.

Hier setzt unsere Clienting® Inside Strategie an. Das Konzept stellt den einzelnen Mitarbeiter in den Mittelpunkt des Managementprozesses und hat den Anspruch, dem Mitarbeiter ein Umfeld zu schaffen, in dem er seine eigenen Fähigkeiten und Ansprüche umsetzen kann. Dabei betrachtet sich die Führungskraft als Partner und Coach des Mitarbeiters, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Kernthesen:

- » Das Clienting® Leadership Prinzip
- » Der erste Kunde ist der Mitarbeiter
- » Recruiting heißt verblüffen
- » Wenn aus Mitarbeitern Partner werden
- » Individualität trifft Wertschätzung
- » Teams bilden und stärken
- » Individuelle Fähigkeiten, die begeistern
- » Das „Geben Prinzip“ der Mitarbeiterführung
- » Die sieben Schlüssel zum einzigartigen Mitarbeitererfolg mit Clienting® Leadership



Das Buch zum Thema:
Die neue Macht der Mitarbeiter
Wie man Mitarbeiter gewinnt, begeistert und hält

Kontakt & Booking