

Erfolgsfaktor Mitarbeiterbindung Leistungsträger erhalten - Fluktuation verringern



Scheiden tut weh! Jeder Manager weiß, wie schmerzlich es sein kann, einen leistungsstarken, eingearbeiteten Mitarbeiter zu verlieren, besonders dann, wenn man ihn an den Wettbewerber verliert. Eine gewisse Fluktuation lässt sich nie ganz vermeiden. Dennoch kann eine erfahrene Führungskraft sie durch geeignete Maßnahmen signifikant verringern. Vertragliche Bindungsstrategien sind kein wirksamer Schutz und auf Dauer kontraproduktiv, da sie im Zweifelsfall dazu führen, dass der Mitarbeiter mehr Energie darauf verwendet, sich zu überlegen, wie er wieder aus dem Vertrag herauskommt, anstatt Leistung zu bringen. Hier einige praktische Tipps zur Mitarbeiterbindung:

7 Tipps zur Mitarbeiterbindung

1. Bedürfnisse erkennen und unterstützen
2. Halten Sie, was Sie versprochen haben!
3. Organisieren Sie Veranstaltungen
4. Führen Sie regelmäßige Gespräche
5. Legen Sie eine Kartei mit Mitarbeiter-Profilen an
6. Kleine Aufmerksamkeit - große Wirkung
7. Seien Sie ein Mentor!

erfüllen und denken Sie daran, dass gerade qualifizierte Mitarbeiter ein großes Bedürfnis an Unabhängigkeit und Anerkennung haben.

Halten Sie, was Sie versprochen haben. Während des Bewerbungsgesprächs haben Sie Versprechungen abgegeben. Nun gilt es, diese auch einzulösen. Gab es verdeckte Versprechungen?

Führen Sie **regelmäßige Gespräche** mit allen Mitarbeitern, nicht nur mit denen, die Ihnen gerade Probleme bereiten, sondern mit allen, die Sie im Unternehmen halten wollen. Dazu gehören Gespräche bezüglich Zielsetzungen, Planung und Feedback.

Organisieren Sie mindestens einmal im Jahr eine **Veranstaltung** für Ihre Mitarbeiter, ob bei Ihnen Zuhause oder in einem Restaurant oder anderen Räumlichkeiten. Stellen Sie dabei sicher, dass Sie jedem Mitarbeiter Ihre persönliche Aufmerksamkeit schenken.

Legen Sie eine **Kartei mit Mitarbeiter-Profilen** an. Notieren Sie Geburtstage, Namen der Ehepartner und Kinder, Hobbys und Sportarten. So haben Sie stets einen persönlichen Anknüpfungspunkt, um auf der menschlichen Ebene mit den Mitarbeitern zu sprechen.

Kleine Aufmerksamkeiten mit großer Wirkung. Sagen Sie etwas zur neuen Frisur, neuen Kleidungsstücken, besonders guter Laune. Durch aufrichtige Komplimente oder ein Schulterklopfen können Sie mit wenig Aufwand zeigen, dass Sie aufmerksam sind. Werden Sie zum **persönlichen Mentor** Ihrer Mitarbeiter. Verraten Sie ihnen das Geheimnis Ihres Erfolgs. Teilen Sie gute Ideen. Achten Sie ihre Arbeitsgewohnheiten und zeigen Sie, welche Methoden besser funktionieren. Seien Sie stets ein Vorbild.

Mehr zum Thema Mitarbeiterführung und Mitarbeiterbindung erfahren Sie in unserem Seminar **LYT (Leading Your Team®) - Erfolgreiche Mitarbeiterführung.**

Zitat des Monats:

„Geld bewirkt viel, ein kluges Wort kaum weniger.“

Chinesische Weisheit

BEITRAINING® Netzwerk trifft sich zum Internationalen Management Meeting



Vom 11. bis zum 13. Mai treffen sich **BEI** Franchisepartner aus 7 Nationen zum Internationalen Management Meeting im Headquarter in Nürnberg. Die dreimal pro Jahr veranstalteten Treffen dienen dem Erfahrungs- und Ideenaustausch sowie der kontinuierlichen Weiterbildung der Franchisenehmer. Verschiedene Workshops bieten Gelegenheit zur Vertiefung des eigenen Wissens und zur Kommunikation mit anderen Netzwerkpartnern.

Am Samstag findet zusätzlich zum normalen Programm eine Veranstaltung für Gäste statt. Eingeladen sind Franchise-interessenten, die sich im Vorfeld schon ausführlich mit **BEI** auseinandergesetzt haben und kurz vor der Entscheidung stehen, sich dem System anzuschließen. Für diese sind die Gespräche mit bestehenden Franchisenehmern und den Mitarbeitern der Systemzentrale eine wichtige Entscheidungshilfe.



Kleinreuther Weg 87
90408 Nürnberg
Tel.: 0911/20 600-0
Fax: 0911/20 600-14
info@bei-group.com
www.bei-germany.com