



1. Mitarbeiterbindung eine wichtiger Bestandteil in der Unternehmensführung.

*Ab September Inhouse buchbar und auf Anfrage auch freibuchbar (sprechen Sie uns an), um den Führungskräften kleinerer Unternehmen dieses Seminar kostengünstig zu ermöglichen... **mehr dazu***

Im Pflegebereich, ob ambulant oder stationär, hat die Bindung ans Unternehmen eine doppelte Funktion. Hier wird mit Menschen und Hilfebedürftigen gearbeitet. Ebenso wie in der Betreuung von Kindern, verursachen häufig wechselnde Bezugspersonen Unsicherheiten und Angst bei den Betroffenen. Dazu kommt der latente Personalmangel in der gesamten Pflegebranche, der es umso wichtiger macht, gutes und motiviertes Personal zu halten.

Zusätzlich führt der hohe emotionale Anspruch an die Mitarbeiter dazu, dass diese oft den gleichen Anspruch an den Arbeitgeber haben, was oft nicht bewusst ist. Der Mitarbeiter möchte wahrgenommen und geleitet werden, das findet im Alltagsstress mit vielen unvorhergesehenen Situationen, wie Krankenstand, MDK Prüfung und ständiger Qualitätsverbesserung kaum statt. Vieles wird als selbstverständlich vorausgesetzt

Den Verlust wertvoller Fachkräfte kann sich niemand leisten!

Ursachen für Personalfuktuation

- Hoher emotionaler und physischer Stresslevel.
- Ungelöste Konflikte mit Führungskräften und Kollegen.
- Familiäre Veränderungen.
- Wertschätzende Führung und Orientierung ist nicht ausgeprägt.
- Hoher Anspruch an Leistung und wenig Anerkennung.

Lösung ?

- Selbsterkenntnis! Wenn jemand gehen möchte, sind wir als Unternehmer oder Führungskraft oft Teil des Problems.
- Erkennen, was bindet Mitarbeiter an einen Arbeitgeber?
- Wissen wir was hinter normativen, rationalen, emotionalen und perspektivischen Gründen der „MIT“ Arbeiter steckt?
- Haben Sie Angestellte oder „MIT“ Arbeiter?
- Was ist Ihnen ein motiviertes Team wert?
- Was motiviert meine Mitarbeiter zu bleiben?

COM-INSTITUT
Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu
Ihrem größten Erfolgsfaktor

Inhalt

- 1. Mitarbeiterbindung**
in Pflege und Sozialbereich.
(Seminarhinweis NEU)
- 2. Pflegepersonal gewinnen,**
mit dem richtigen
Pflegemarketing.
- 3. Tipps von Hugo**
Umgang mit Angriff,
Einwand und Vorwurf
- 4. Termine und Seminare**

COM-INSTITUT
Sabine Hengst
Mühlweg 13
01662 Meißen

www.com-institut.de
info@com-institut.de
Tel. 0170 6472286

3. Pflegepersonal gewinnen, mit dem richtigen Pflegemarketing!

Wie gewinnen wir neue Mitarbeiter und vor allem junge Menschen? Auch wenn die Generation 40 oder 50 Plus Facebook und andere Portale eher moderat nutzt, ist es doch gerade für kleinere Unternehmen im ambulanten oder im stationären Bereich eine großartige Plattform um junge Menschen für die offene Stelle zu begeistern und das Unternehmen dort zu präsentieren und ... vielleicht auch Ihre neuen Mitarbeiter/innen zu finden!



Boris Klinge (Quelle: XING Gruppe Pflegemarketing)

Im Forum [Ideen, Vorschläge, Feedback](#) - 27.06.2017, 7:56 - Bearbeitet

„Pflegepersonal gewinnen mit dem richtigen Pflegemarketing“ Podcast-Interview mit Boris Klinge von Pflegemarketing.Info

Wie Sie mit Pflegemarketing Personal gewinnen können, dazu hat Boris Klinge von Pflegemarketing ein Interview gegeben. Hier können Sie es hören:

<http://pflagemarketing.info/pflagemarketing-podcast-interview-wie-gewinne-ich-pflegepersonal-trotz-fachkraeftemangel/>



COM-INSTITUT
Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu
Ihrem größten Erfolgsfaktor

4. Termine und Seminare

Jeden 1. Sonntag im Monat
NLP Schnupperabend 19-21
Uhr
„Finde deine Stärken mit NLP“

2+3.9. 2017 Pflegemesse
Dresden

8.09.2017 Emotion
Management

11.09.2017 Basis
Kommunikation T. 1

29.09.2017 Basis
Kommunikation T. 2

6.10..8.10. u.3.11.-5.11.2017
Ausbildung Mentor

**3. Jeder Angriff in der Kommunikation, ist eine Botschaft an Sie.
Sie dürfen frei entscheiden, was Sie damit anfangen wollen.**

„Botschaften sind Brücken der Verständigung.“



In jedem **Einwand**, **Vorwurf** oder **Angriff**, steckt eine **Botschaft** an Sie.

Angriff: „ Als junge Mutter sind Sie wohl kaum zeitlich so flexibel für diese Führungsposition, wie es erforderlich ist.“

Botschaft: Sie klein machen und verunsichern. Eventuell eigene Angst Sie könnten besser sein und damit eine Konkurrenz.

Angst Reaktion: „ Na ja ich muss schon pünktlich am Kindergarten sein.“

Positive Reaktion: „ Der Kindergarten hat feste Zeiten, das stimmt, aber ich habe familiäre Unterstützung, somit sehe ich hier kein Problem.“

Einwand: „Sind Sie sicher, dass ihr Team das mitmacht?“

Botschaft: Interesse an Ihren Ideen. Sie unsicher machen, um Sie zu testen. Prüfen wie ernst Ihnen das Thema ist.

Angst Reaktion: „ Ich denke schon...“

Positive Reaktion: „Sicher, ich habe das bereits mit meinem Team besprochen und wir trauen uns das zu!“

Vorteil: Klare und kurze Antwort. Vom Ich allein, zum WIR, signalisiert Stärke und Zusammenhalt.

Vorwurf: „ Mir war von Anfang an klar, dass das eine so junge Frau, frisch von der Uni, das nie schaffen kann.“

Botschaft: Recht haben und behalten wollen. Angst um die eigene Position.

Angst Reaktion: Versuch der Rechtfertigung „Ich habe aber schon in 3 Firmen ein Praktikum gemacht und 1 Jahr Berufserfahrung.“

Positive Reaktion: „Ja Sie haben Recht, ich bin noch nicht so erfahren wie Sie. Und genau darum möchte ich Sie bitten bei diesen Themen, Ihre Erfahrung mit mir zu teilen. Aus meinem letzten Auslandssemester habe ich etwas mitgebracht, das würde ich gern mit Ihnen gemeinsam besprechen, wie wir das hier einführen können. Es ist ein internationales Modell und wir könnten hier erstmals national testen. Was halten Sie davon, wenn wir uns gleich morgen dazu treffen?“

COM-INSTITUT
Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation
zu Ihrem
größten Erfolgsfaktor

COM-INSTITUT
Sabine Hengst
Mühlweg 13
01662 Meißen

www.com-institut.de
info@com-institut.de
Tel. 0170 6472286