

Um Ihr Top-Team noch besser zu leiten:

# MITARBEITER/INNEN ZU **FANS** MACHEN

Mitarbeiterführung und Kommunikation erfolgreich steuern - mit den



## Was ist ein **FAN**?

Ein **FAN** ist ein Mensch, der Passung zu seinem Idol verspürt. Diese Passung ist die Grundlage für emotionale Verbundenheit. Die Wirkung dieser Passung ist, dass der Fan seinem Idol vertraut, sein Idol weiterempfiehlt, auch in schlechten Zeiten zu seinem Idol steht, es sogar gegen negative Kritik verteidigt. **FAN**-Beziehungen sind immer auf Dauerhaftigkeit angelegt. Genau das macht Fans auch in Mitarbeiterbeziehungen so wertvoll.

**Machen Sie Ihre Mitarbeiter zu Fans!**





**FAN-MITARBEITER/INNEN** machen Unternehmen erfolgreicher – und zwar auf mehreren Wegen gleichzeitig!

**FAN-MITARBEITER/INNEN ...**

- + ... sind treu und loyal.
- + ... arbeiten wesentlich motivierter.
- + ... bilden sich auch in ihrer Freizeit fort.
- + ... empfehlen die Leistungen der Praxis weiter.
- + ... empfehlen die Praxis als Arbeitgeber weiter.
- + ... sind wesentlich weniger burnout- und boreout-gefährdet.
- + ... wollen dauerhaft bei ihrem Arbeitgeber bleiben.
- + ... machen auch Patienten zu **FANS**!

***Aber wie machen Sie Ihre Mitarbeiter/innen zu FANS?***

Wir zeigen es Ihnen – mit den **+praxis  
insights**

# Wie hoch ist die **FAN-QUOTE** unter Ihren Mitarbeiter/innen?

Um den “Faktor Mitarbeiter” zum “Erfolgsfaktor Mitarbeiter” und damit zum **FAN-MITARBEITER** zu machen, sind **Kommunikation** und **Führung** entscheidend.

Das erfolgreiche Leiten einer Praxis hängt unmittelbar mit den Führungsqualitäten des Inhabers zusammen, mit der Fähigkeit, Beziehungen innerhalb des Teams zu steuern. Wir wissen aus unserer langjährigen Erfahrung, dass Selbstreflektion des eigenen Kommunikationsstils der Schlüssel für diesen Erfolg und für das Erlangen echter Führungsstärke ist.

## **praxis** **+insights für mehr ...**

- + ... persönliche Wertschätzung
- + ... wirtschaftlichen Erfolg
- + ... Wertsteigerung Ihrer Praxis
- + ... Mitarbeiterbindung
- + ... Spaß bei der Arbeit
- + ... Zufriedenheit im Team
- + ... Effizienz in den Abläufen
- + ... Patientenbindung & Neugewinnung







## POTENTIALANALYSEN

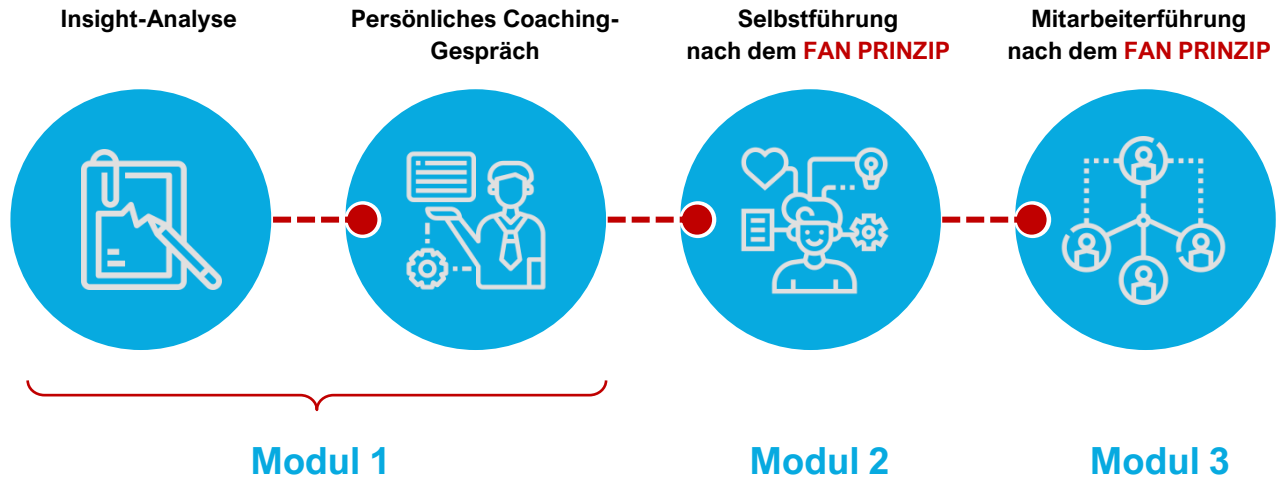
### **Abschnitt 1: Analyse Verhalten (WIE):**

- + In diesem Teil der Analyse wird gezeigt, wie sich die Person natürlich verhält (Basis-Stil) und wie sie ihr Verhalten in bestimmten Situationen anpasst (Adaptierter Stil).
- + Hieraus kann man ableiten, wie eine Person kommuniziert, Probleme löst und Mitarbeiter führt.

### **Abschnitt 2: Analyse Motive (WARUM):**

- + Die Analyse der Motive liefert Informationen darüber, warum eine Person so handelt wie sie es tut.
- + Dieser Abschnitt zeigt die Haltung, die hinter dem Handeln liegt.

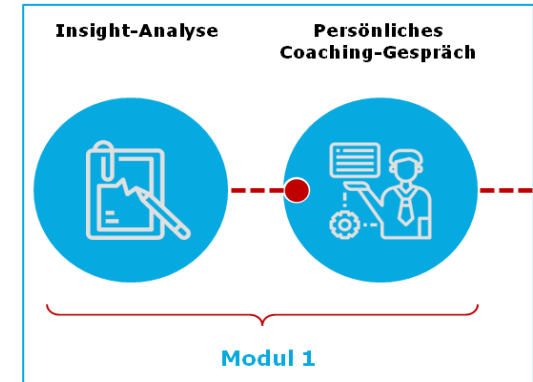
## MODULE



## BASISMODUL

### Modul 1:

- + **Insight-Analyse zur Reflektion des Kommunikationsstils und persönliches Coaching-Gespräch**
- + Online-Verfahren und Video-Konferenz, **sofort individuell buchbar.**



**Investition: € 990,00 \***

### Ablauf:

- + Praxisinhaber/in führt die Insight-Analyse zum persönlichen Kommunikationsstil durch (online).
- + Praxisinhaber/in erhält den Report zur Analyse per Mail.
- + Praxisinhaber/in erhält ein persönliches Coaching-Gespräch(1 Stunde online) zum persönlichen Report, um da eigene Kommunikationsverhalten zu reflektieren.

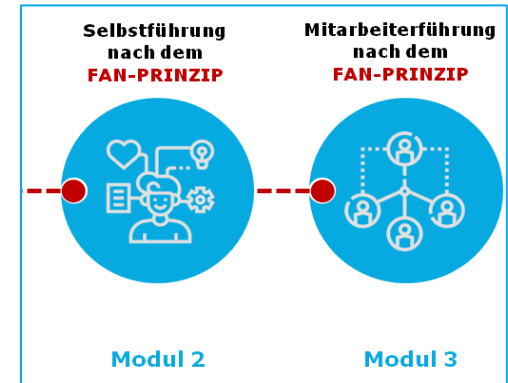
## TRAININGSMODULE – aufbauend auf dem Basismodul

### + Modul 2: Selbstführung nach dem **FAN PRINZIP**

- ⇒ 1-Tages-Präsenz-Veranstaltung  
alt.: 1-Tages-Online-Veranstaltung (je nach Kontaktsituation)

### + Modul 3: Mitarbeiterführung nach dem **FAN PRINZIP**

- ⇒ 1-Tages-Präsenz-Veranstaltung  
alt.: 1-Tages-Online-Veranstaltung (je nach Kontaktsituation)



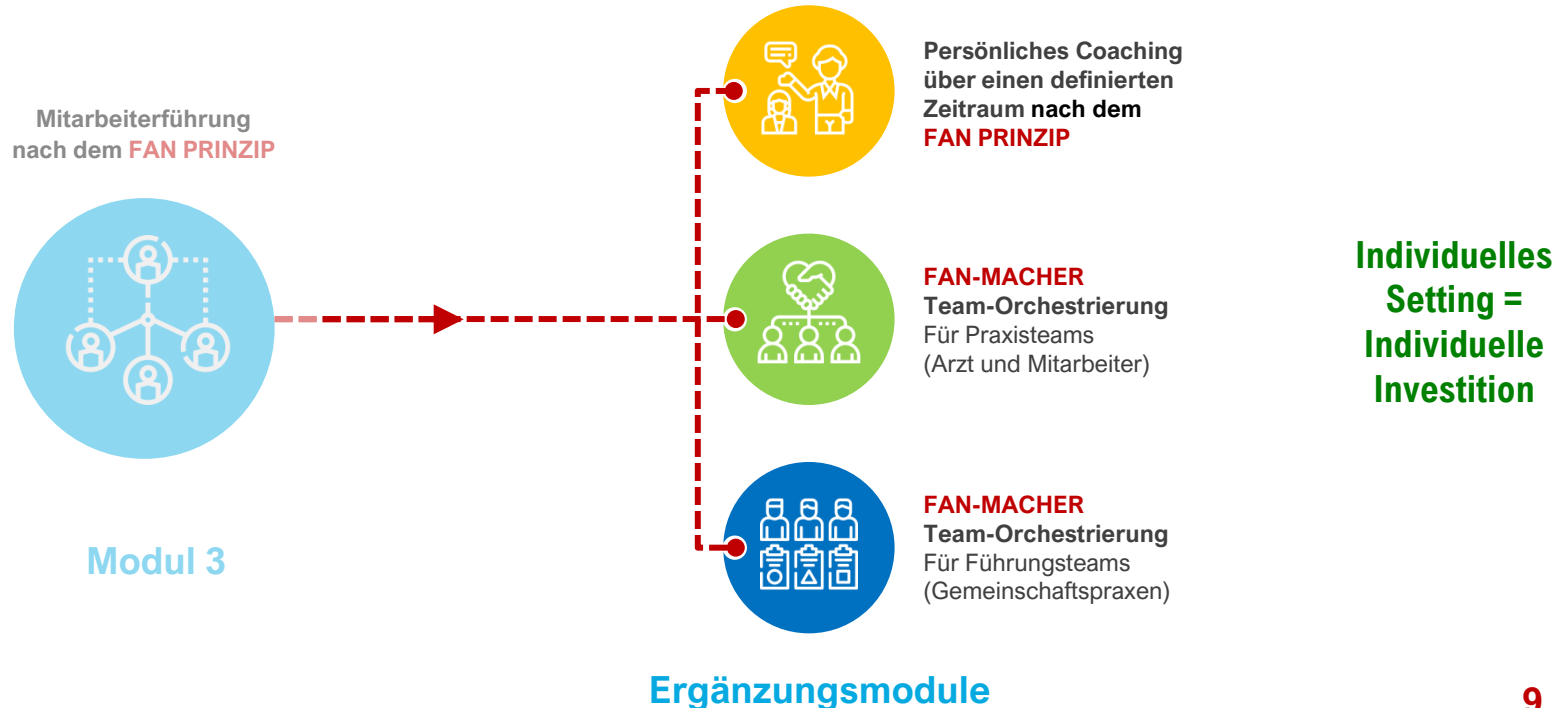
**Investition je Modul: € 1.190,00 \***

Die Trainingsmodule finden in Mainz statt, sobald sich jeweils mindestens 7 Teilnehmer anmelden.

Turnus: Im Abstand von 6-8 Wochen.



## ERGÄNZUNGSMODULE – auf Anfrage im Anschluss an Modul 3

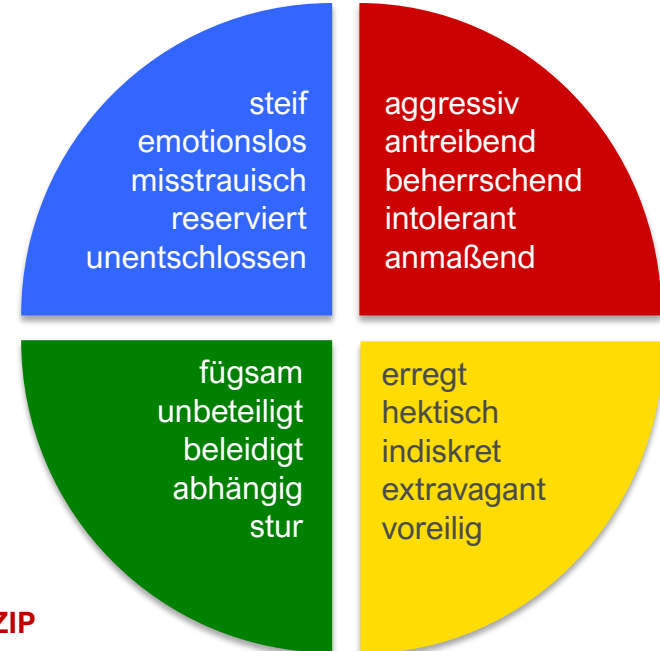


## Der Schlüssel zum Erfolg: Selbstreflektion

### WIE WIR UNS SELBST SEHEN:



### WIE UNS UNSER GEGENÜBER SEHEN KÖNNTE:



**Selbstführung**  
nach dem **FAN PRINZIP**

## Was ist das **FAN PRINZIP**?

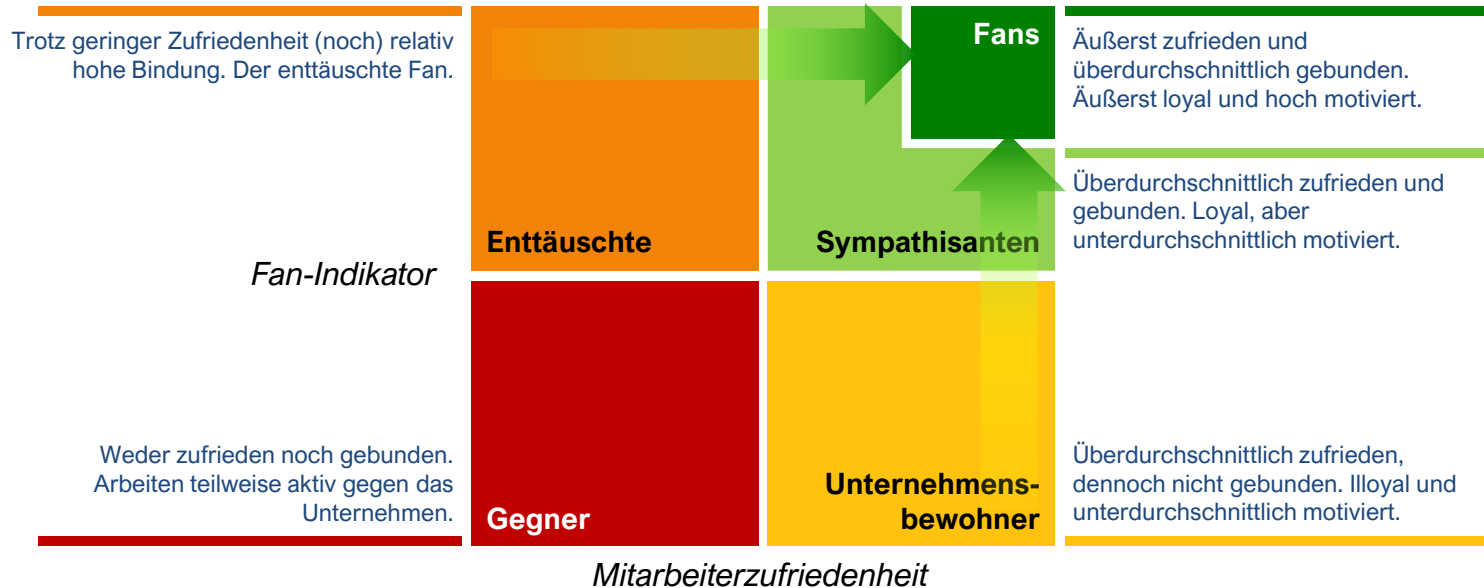
Das **FAN PRINZIP** ist ein ganzheitliches Management-Steuerungssystem, das Unternehmen und Praxen dabei hilft, ihre internen und externen Beziehungen zu analysieren und zu optimieren, um dadurch den (auch wirtschaftlichen) Erfolg zu steigern.

Mit dem **FAN PRINZIP** lässt sich das innere und äußere Beziehungsmanagement einer Praxis auf die wesentlichen Merkmale von Fan-Beziehungen ausrichten – auf **Identifikation** und **wahrgenommene Einzigartigkeit**.



# Wer ist mein FAN?

Mit dem **FAN-SCAN** segmentieren wir Ihre **Mitarbeiter** hinsichtlich der emotionalen Bindung und der Zufriedenheit in/mit Ihrer Praxis. So identifizieren wir insgesamt fünf Typen, die unterschiedliche Werte für Zufriedenheit und emotionale Bindung aufweisen: **FANS**, **SYMPATHISANTEN**, **UNTERNEHMENSBEWohner**, **ENTTÄUSCHTE** und **GEGNER**.



## Wie arbeitet das **FAN PRINZIP**?

Mit dem **FAN PRINZIP** messen, bewerten und optimieren wir die Qualität der Beziehungen zu Ihren wichtigsten „Zielgruppen“ – Ihren Mitarbeitern und Ihren Patienten.

Mit dem **FAN PRINZIP** verschaffen wir Ihnen Klarheit über die Zufriedenheit und emotionale Bindung Ihrer „Zielgruppen“ und helfen Ihnen dabei, sich auf Ihre Stärken zu besinnen, Ihre Ressourcen optimal einzusetzen und Ihre Praxis erfolgreich zu steuern.

Das **FAN PRINZIP** öffnet den Blick für einen dringend benötigten Paradigmenwechsel im Beziehungsmanagement. Der Kerngedanke: Versuchen Sie nicht länger, Ihre Mitarbeitern und Ihre Patienten mit immer mehr Leistung und immer größerem Aufwand immer zufriedener zu machen. Und dabei helfen wir Ihnen mit den



SMILE





# Urheberrechtshinweis

Die in dieser Präsentation dokumentierten Zusammenhänge, Ideen, Vorschläge und Angebote sind das geistige Eigentum der **praxis PLUS award GmbH** und der **2HMforum.GmbH**. Sie unterliegen den geltenden Urheberrechtsgesetzen.

Die unautorisierte Nutzung, die ganze oder teilweise Vervielfältigung sowie jede Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet. Die Präsentation dient nur internen Zwecken. Daher ist jede Form der Veröffentlichung untersagt. Nachdruck und Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung.

**praxis PLUS award GmbH**  
**Hegestraße 40**  
**20251 Hamburg**

Telefon: 040 - 22 820 747  
Web: [www.plusaward.de](http://www.plusaward.de)  
E-Mail: [info@plusaward.de](mailto:info@plusaward.de)

Geschäftsführer: Thomas Neef  
Handelsregister beim Amtsgericht Hamburg: HRB: 151568



**2HMforum. GmbH**  
**Dekan-Laist-Str. 17a**  
**55129 Mainz**

Telefon: 06131 / 32809 0  
Web: [www.2hmforum.de](http://www.2hmforum.de)  
E-Mail: [info@2hmforum.de](mailto:info@2hmforum.de)

Geschäftsführer: Roman Becker, Frank Meyrahn, Leif Steinbrinker  
Eingetragen im Handelsregister Mainz, 90 HRB 7103