

Suchbegriff eingeben

strategie Strategie
marketing Marketing
veranstaltungen

Veranstaltungen

stefaninmotion stefan.in.motion
mitarbeiterfuehrung

Mitarbeiterführung

honorargestaltung

Honorargestaltung

blog Blog

stefanonair stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Themen](#) » [Mitarbeiterführung](#)

5 Fragen und 20 Ideen

Für mehr Energie, Leidenschaft und Enthusiasmus in Ihrer Kanzlei

Die bekannten Managementwerkzeuge (professionelle Besprechungen, Mitarbeitergespräche, Zielvereinbarungen, etc.) sind hilfreich, nützlich und sinnvoll. Ohne sie kann keine Kanzlei zielgerichtet geführt werden. Wie gut diese Werkzeuge wirken, hängt zu einem Teil von deren professionellem Einsatz ab.

Die entscheidende Voraussetzung, wie Managementwerkzeuge ihre volle Wirkung entfalten, wird oft übersehen und unterschätzt: Wie viel Energie, Leidenschaft und Enthusiasmus steckt in Ihnen persönlich (als Inhaber, Partner oder Führungskraft) und wie viel steckt in Ihrer Kanzlei als Organisation?

5 Fragen

Finden Sie gute Antworten auf die folgenden 5 Fragen. Die Chancen stehen gut, dass das Energieniveau steigen wird.

1. Welchen durchschlagenden Erfolg wollen wir erreichen?
2. Welches komplexe Problem wollen wir lösen?
3. Welche Dienstleistung wollen wir entwickeln, die es bisher noch nicht gab?
4. Welchen Mitkonkurrenten wollen wir besiegen?
5. Haben wir ausreichend Energie und Leidenschaft etwas Außergewöhnliches zu Stande zu bringen?

20 Ideen

Setzen Sie nur ein paar wenige dieser Ideen um. Dann aber mit aller Ihnen zur Verfügung stehenden Energie.

1. Veranstalten Sie Tage außerhalb der Kanzlei (Ausflüge, Reisen, Aktivitäten, etc.).
2. Bewerben Sie gegenüber Ihren Mitarbeitern kontinuierlich Ihre eigene Kanzlei.
3. Kreieren Sie Merchandise-Produkte für Ihre Kanzlei.
4. Schaffen Sie „Momente der Freude“.
5. Essen Sie als Gruppe täglich gemeinsam zu Mittag.
6. Gestalten Sie einen „Kanzleitag“ nur für Ihre Mitarbeiter.
7. Gestalten Sie einen „Charitytag“, wo Ihre Kanzlei sich verpflichtet, einen Tag pro Mitarbeiter einer soziale

Organisation in Ihrer Umgebung zu helfen.

8. Gestalten Sie eine Auszeichnung für außerordentliche Leistungen Ihrer Mitarbeiter. Der Gewinner wird durch außenstehende Experten ermittelt.
9. Entwerfen Sie eine selbstkritische, satirische und lustige Kanzleizeitung.
10. Gestalten Sie ad hoc Veranstaltungen, wie z.B. eine Kanzleiparty oder einen Tag der offenen Tür.
11. Hören Sie nicht auf Dinge zu tun, die andere überraschen.
12. Lachen Sie über Ihre eigenen Fehler und scherzen Sie gemeinsam.
13. Bieten Sie kostenlose Massagen an, Schuhpflege, Bücherclubs, Übungsklassen, Sprachkurse, Überraschungseisbecher, einen Flipperautomaten im Wartebereich, Überraschungen zum Muttertag, u.s.w. ...
14. Organisieren Sie Kanzleipräsentationen bei Filmpremieren, bei Musikgigs oder anderen Shows.
15. Machen Sie einen Werbesong Ihrer Kanzlei.
16. Bestimmen Sie ein Budget, um den Besprechungsraum für die täglichen Meetings zu dekorieren.
17. Veranstalten Sie einen Elterntag: Laden Sie die Kinder Ihrer Mitarbeiter in die Kanzlei ein.
18. Fördern Sie die Unterhaltung für Ihre Klienten großzügig.
19. Gestalten Sie die Arbeit so erfreulich wie nur möglich. Der Arbeitsplatz ist der Ort, an dem Sie viel Zeit verbringen.
20. Geben Sie regelmäßig Parties. Das lässt Ihre Klienten zu treuen Klienten werden und den Umsatz um bis zu 15% steigen.

Und zum Schluss noch ein letzter Tipp:

Arbeiten Sie hart mit Ihren Mitarbeitern und fordern Sie viel von ihnen. Menschen wollen und brauchen eine herausfordernde Aufgabe.

Zweifel? Zustimmung? Ihre Meinung interessiert mich. Bitte nützen Sie die Kommentarfunktion oder [schreiben Sie mir](#).

Diesen Beitrag anhören, bitte klicken Sie [hier>>>](#)

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24