

# STRATEGIE- WORKSHOP 2024 für Berufsträger/innen

Mitarbeiter gewinnen & binden neu denken:

Ein Tag mit viel Work und wenig Shop für junge Berufsträger/innen

**Sie gehen demnächst ins Steuerberaterexamen oder sind bereits seit einigen Jahren Berufsträger/in?**

**Sie arbeiten angestellt oder selbstständig in Ihrer Kanzlei und haben bzw. erhalten in Kürze Mandats- und Führungsverantwortung?**

**Dann beschäftigen Sie (bald) weit mehr als fachliche Fragestellungen:**

## Mehr an, statt in der Kanzlei arbeiten!

- **Wie gute und passende Mitarbeiter/innen gewinnen?**
- **Welche (maßgeschneiderten) Benefits anbieten?**
  - Pull-Faktoren“ für eine Zusage bei Ihnen als neuem Kanzleiarbeitgeber
  - Benefits von A wie attraktiv bis Z wie Zusatz-Bonbon als Symbole von Kanzleikultur und Wertschätzung
- **Womit Mitarbeiter/innen und Leistungsträger binden?**
  - Eigengewächse“ durch Ausbilden und gezielter Führungskräfteentwicklung wachsen lassen
  - Die Kraft zielführender Mitarbeitergespräche nutzen:
    - Vorschläge für konstruktive Fragestellungen
    - Techniken des aktiven, angebotsorientierten Zuhörens (diverse Übungen)
    - Vorschläge zu konstruktiven Fragestellungen
    - Nutzung für Ihre Kanzleientwicklung
  - Beispiele für gelingende Aus- und Weiterbildung
- **Wodurch die eigene Arbeitgebermarke noch attraktiver machen?**
  - Nutzen Sie den sog. „Employee-Life-Cycle“: Ansatz zur ganzheitlichen Betrachtung eines „Mitarbeiterdaseins“, also vom Einstieg in Ihre Kanzlei bis zum Ausscheiden
  - Halten Sie stets Ihren Blick darauf, wie Ihre Mitarbeiter/innen Ihre Arbeitgebermarke prägen – und sie nach außen tragen.