

**Checkliste
Bedürfnisse und
Arbeitgeberattraktivität**



Bedürfnisse

Was sind die Top-Bedürfnisse der Mitarbeiter, die am meisten Einfluss auf deren Zufriedenheit nehmen?

Was sind die Bedürfnisse, die sie als Unternehmen am besten befriedigen können / wollen?



Checkliste

Welche Schritte und Aufgaben fallen an und welche davon trauen Sie sich intern selbst zu? Bei welchen Tätigkeiten benötigen Sie Unterstützung?

Überprüfen Sie Ihren Ablauf anhand unserer Checkliste und erhalten Sie Klarheit über Ihre Vorgehensweise.



Bedürfnisse

Kenntnisse über die Bedürfnisse	Schaffen wir alleine	Benötigen wir Hilfe
Wir kennen die individuellen Top-Bedürfnisse unserer Mitarbeiter.		
Wir wissen für unser gesamtes Unternehmen, was die wichtigsten Bedürfnisse unserer Mitarbeiter sind und wie diese damit zufrieden sind.		
Wir können die individuellen Top-Bedürfnisse unserer Mitarbeiter in einem Mitarbeitergespräch valide ermitteln.		
sanosense-Leistungen: Wir können über einen Online-Bedürfnischeck die Bedürfnisse und deren Zufriedenheit der Mitarbeiter für das gesamte Unternehmen ermitteln und damit sehr schnelle valide Ergebnisse ermitteln. Wir helfen Unternehmen mit passenden Werkzeugen das Thema „Bedürfnisse“ in Mitarbeitergesprächen miteinzubauen und dadurch die individuellen Top-Bedürfnisse der Mitarbeiter und auch Bewerber zu ermitteln.		
Wir wissen, welche Bedürfnisse (Top3) wir als Unternehmen am besten befriedigen können / wollen. Unsere Top-Mitarbeiter-Bedürfnisse sind kongruent zu unseren Werten und zu den Bedürfnissen, die wir auch für unsere Kunden gut befriedigen.		
Wir kennen unsere Bedürfnis-Schwächen als Unternehmen und stehen auch dazu.		
Wir können belegen, was wir zu unseren Top-Bedürfnissen alles und besonderes bieten.		
Wir verstehen, welche Benefits, Verhaltensweisen und Kommunikationsbotschaften den jeweiligen Bedürfnissen zuzuordnen sind.		
sanosense-Leistungen: Wir unterstützen Unternehmen dabei Klarheit zu bekommen, welche Bedürfnisse besonders gut befriedigt werden können / wollen. Dabei helfen wir ein stimmiges und glaubwürdiges Bild zu erzeugen. Wir erarbeiten mit unseren Kunden, wie die Bedürfnisse im Unternehmen befriedigt werden, welche Leistungen (Benefits), Verhaltensweisen und Kommunikationsbotschaften den jeweiligen Bedürfnissen zuzuordnen sind.		
Wir wissen, was unsere Top-Bedürfnisse für uns in der Führung, in unserem Verhalten usw. bedeuten und welchen Einfluss die Top-Bedürfnisse auf unsere Führungsgrundsätze haben.		
Wir wissen, wie wir mit unseren Entscheidungen und unseren Verhaltensweisen im Management, in der Führung unsere Top-Bedürfnisse erhalten, beschützen und evtl. sogar verstärken können.		
sanosense-Leistungen: Wir coachen Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte, was dies für ihre Entscheidungsfindung und ihre Verhaltensweisen bedeutet.		

Bedürfnisse

Kommunikation der Bedürfnisse	Schaffen wir alleine	Benötigen wir Hilfe
Wir wissen, wie wir unsere interne Kommunikation im Hinblick auf die Bedürfnisse evtl. verändern müssen. (Beispiel: Wenn „Sinnstiftung“ zu den Top-Bedürfnissen gehören soll, ist es wichtig, den Mitarbeitern viel stärker noch zu erläutern, für wen die Arbeit wertvoll ist, wem damit geholfen wird, wem sie mit ihrer Arbeit genützt haben usw. statt Mitarbeiter versuchen über Rankings anzustacheln)		
Wir sind uns bewusst, was unsere Top-Bedürfnisse für weitere Auswirkungen auf unser internes Verhalten, auf unsere interne Kommunikation hat.		
Wir verstehen, wie wir die Kenntnisse über die Top-Bedürfnisse unserer Mitarbeiter nutzen können, damit unsere Kommunikation noch wirksamer und schneller funktioniert.		
sanosense-Leistungen: Wir coachen Führungskräfte, wie diese mit dem Kennen der Bedürfnisse der Mitarbeiter umgehen, dies positiv in der Kommunikation einsetzen und welche Auswirkungen dies auf Verhaltensweisen hat.		
Wir wissen, wie wir unsere Homepage, Karriereseite gestalten, damit auch Menschen, die noch nicht bei uns arbeiten, noch klarer erkennen und für sich entscheiden können, wie gut sie zu uns passen.		
Wir wissen, wie wir unsere Kommunikation gestalten, so dass wir ein glaubwürdiges, stimmiges Bild abgeben. Unsere Werte, unsere Top-Bedürfnisse werden klar sichtbar und stimmen gut überein.		
Wir zeigen unsere Top-Stärken nach außen, grenzen uns klar ab, weichen von Beliebigkeit ab und belegen unsere Stärken durch die „passenden Benefits“ anstatt einer großen Auswahl, wodurch wir uns klar differenzieren können.		
Unsere Stellenausschreibungen sind so gestaltet, dass sie inhaltlich, sprachlich zu den Menschen passen, die wir damit ansprechen wollen. Uns gelingt es, in den Stellenausschreibungen unsere Stärken zu zeigen und die Menschen zu erreichen, die zu uns passen.		
Wir wissen, wie wir auch auf unseren sozialen Kanälen uns als Arbeitgeber darstellen und stimmig zu unseren anderen Kommunikationsplattformen erscheinen.		
Wir wissen, wie es uns gelingt, im Bewerberverfahren das „goldene Dreieck“ (Persönlichkeit, Bedürfnisse, Talente) des Bewerbers so gut zu erfahren, dass wir damit erkennen können inwiefern dies ein gutes Match zu unserer Kultur, unseren Top-Bedürfnissen und unseren Aufgaben darstellt.		
Wir wissen, wie wir im Onboarding mit dem goldenen Dreieck agieren, auf was es zu achten gilt.		
sanosense-Leistungen: Wir unterstützen dabei, ein stimmiges, glaubwürdiges Gesamtbild abzugeben. Dabei helfen wir bei der Kommunikation nach außen (Homepage, Karriereseite, Benefits, Stellenausschreibungen, Social Media) usw.		

Wir arbeiten für Ihren Nutzen

- ein **emotionales Zukunftsbild als Ihre Vision**, die Ihre Mitarbeiter begeistert daran mitzuwirken.
- eine **klare Mission und Strategie**, die den Mitarbeitern Ziele gibt, an denen sie sich orientieren.
- **Gelebte Werte**, die die Grundlage Ihres Miteinanders darstellen, aufzeigen wer Sie sind, für was Sie stehen und Sie als Unternehmen einzigartig macht.
- **Wirksame Führungskräfte**, die Bedingungen schaffen, in denen Ihre gewünschte Kultur gelebt wird und Ihre Mitarbeiter sich voll einbringen.
- **Engagierte Mitarbeiter**, die ihre zentralen **Bedürfnisse** kennen, **schätzen**, was sie haben und Verantwortung übernehmen.
- eine **positive, chancen- und lösungsorientierte Haltung und Einstellung**, mit der sie Stolz auf das sind, was sie bereits erreicht haben und neue Herausforderungen meistern werden.
- eine **stimmige**, klar erkennbare Kommunikation im Innen- und Außenverhältnis, damit Sie **Sichtbarkeit** in der Zielgruppe bekommen, die genau zu Ihnen passt.



Haben Sie noch Fragen?
Melden Sie sich gerne
direkt bei uns!

sanosense AG

Äußere Nürnberger Str. 62
91301 Forchheim

Andreas.schmauser@sanosense.de

Telefon 09191 13000-12

Mobil 0176 34669542

www.sanosense.de

