

IMPULSVORTRAG

Burnout – Management für Führungskräfte

Sagen Sie Stress und Burnout den Kampf an – ein Seminar über die berufliche Anspannung als Verkäufer von A wie Akutbelastung bis Z wie Zufriedenheit.

AUSGANGSSITUATION

Aufgrund der zunehmenden Arbeitsverdichtung und des tiefgreifenden Wandels in vielen Branchen nimmt der Stress am Arbeitsplatz unweigerlich zu. Da mit stressbedingten Erkrankungen sehr viel menschliches Leid einhergeht, ist Stress-Management ein moralisches Gebot.

Stress-Management ist gleichzeitig aber auch Kosten-, Ressourcen-, und Erlös-Management. Die stressbedingten Kosten für Unternehmen werden vom Bundesministerium für Soziales und Arbeitssicherheit auf inzwischen knapp vierzig Millionen Euro jährlich geschätzt.

Entspannte Mitarbeiter stellen bei gleicher Produktivität einen enormen Wettbewerbsvorteil dar. Speziell im Verkauf ist zu bedenken, dass Stress eine ansteckende Emotion ist und ein vom Verkäufer gestresster Kunde mehr Kosten verursacht und weniger Umsatz generiert.

ZIELE

Ziel dieses Impulsvortrags ist es, Führungskräfte in kompakter Form mit dem Grundwissen zum Thema Burnout auszustatten und ihnen ein Gefühl dafür zu vermitteln, wie man das Thema im Alltag in seine Erfolgsstrategie integriert.

AUS DEM INHALT

- | Permanenter Alarm:
Der Weg vom Dauerstress zum Burnout
- | Körperliche, geistige, seelische und verhaltensbezogene Auswirkungen von Stress
- | Wirtschaftliche Bedeutung des Burnouts
- | Mitarbeiter am Rande des Burnouts – Hinweise auf eine Überlastungssituation
- | Burnout Prävention
- | Burnout als Managementaufgabe – bewährte Verfahren
- | Typische Stressauslöser
- | Stress als WahrnehmungsfILTER
- | Stress als interne Handlungsanweisung

Vortragsdauer	20-25 Minuten
Gebühr	700,- € zzgl. MwSt. und Reisekosten
Teilnehmer max.	offen
Anmeldung	telefonisch oder mit Anmeldekarte
Ablauf	Vortrag, im Anschluss Q&A und Diskussion