

Checkliste: Die 15 Sofort-Hebel für Mitarbeitermotivation

Direkt umsetzbar in Führung & Vertrieb



Teil 1: Motivationskiller stoppen

- ✓ Erkenne und eliminiere Mikromanagement (mehr Vertrauen schaffen)
- ✓ Führe eine wöchentliche „Lob & Anerkennung“-Runde ein
- ✓ Kommuniziere Vision & Ziele in jedem Teammeeting klar



Teil 2: Vertriebspower steigern

- ✓ Setze realistische, motivierende Verkaufsziele
- ✓ Etabliere Gamification (Challenges, Rankings, Belohnungen)
- ✓ Teile Best-Practice-Erfolgsgeschichten im Team



Teil 3: Mitarbeiterbindung sichern

- ✓ Biete klare Entwicklungspfade & Weiterbildungsmöglichkeiten
- ✓ Etabliere flexible Arbeitsmodelle (Homeoffice, Gleitzeit)
- ✓ Führe regelmäßige Mitarbeitergespräche (Feedback & Karriereperspektive)



Teil 4: Erfolgsprinzipien aus dem Sport übernehmen

- ✓ Feier kleine und große Erfolge sichtbar & regelmäßig
- ✓ Nutze Mentaltraining-Elemente (Visualisierung, Routinen)
- ✓ Entwickle eine Fehlerkultur („lernen statt strafen“)



Teil 5: Leadership leben statt Chef sein

- ✓ Sei Vorbild in Haltung & Verhalten („Walk the Talk“)
- ✓ Übertrage Verantwortung, statt nur Aufgaben zu verteilen
- ✓ Schaffe eine Vertrauenskultur – Transparenz vor Kontrolle