

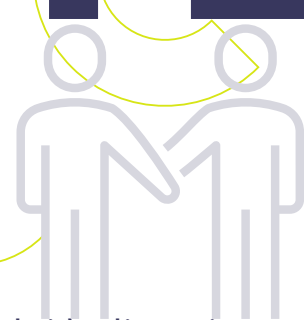
5 NAJBOLJŠIH NAČINOV, DA OHRANITE VAŠO DELOVNO SILO
MOTIVIRANO IN VKLJUČENO

1

OSTANITE V STIKU

KOMUNICIRAJTE Z VAŠIMI ZAPOSLENIMI IN KOLEGI

Zaradi povečanega dela na daljavo je to še pomembnejše kot kdaj koli prej



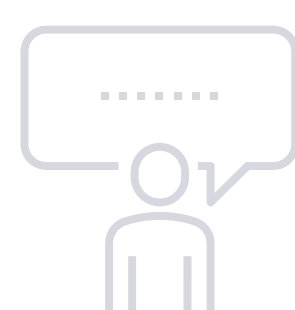
72%

zaposlenih meni, da telekomunikacije pri njihovem delu močno vplivajo na njihovo nadaljnje delo v podjetju

Vir - Skillscouter

2

NAJ BO ZANIMIVO



**VKLJUČITE SVOJO DELOVNO SILO S PRILAGOJENIMI SCENARIJI
USPOSABLJANJA, V KATERIH SE LAHKO RAZPOZNA**

Zaradi povečanega dela na daljavo, je to še pomembnejše kot kdaj koli prej

77%

strokovnjakov za učenje in razvoj meni, da je prilagojeno učenje ključnega pomena za vključevanje zaposlenih

Vir - Brightwave

3

DOLOČITE JASNE CILJE

**VAŠE EKIPJE JASNO IN PRAVOČASNO SEZNANITE S TEM, KAJ SE OD
NJIH PRIČAKUJE**

Z jasno predstavo o zastavljenem cilju je občutek uspeha večji.



30%

zaposlenih se odločno strinja, da jih njihov vodja vključuje v postavljanje ciljev ... Pri čemer imajo zaposleni, ki sodelujejo pri postavljanju ciljev, 3,6-krat večjo verjetnost od ostalih, da bodo ustrezno angažirani

Vir - Gallup

4

NAJ SE IGRE ZAČNEJO



**'IGRIFIKACIJA' USPOSABLJANJA LAHKO SPREMEMI NAČIN NAŠE
INTERAKCIJE**

Spodbuja nas, da naredimo več, se naučimo več in smo bolj vključeni

83%

tistih, katerih usposabljanje vključuje 'igrifikacijo', se počuti bolj motivirano

61%

tistih, katerih usposabljanje ne vsebuje 'igrifikacije', se pri tem počuti zdolgočaseno

Vir - Talent LMS

5

NAJ BO VESELO



ZADOVOLJNI ZAPOSLENI SO PRODUKTIVNI ZAPOSLENI

Študije kažejo, da zaposleni, ki se počutijo cenjene, dodajo oprijemljivo vrednost uspešnosti podjetja

+31%

Zvestoba stranke

+20%

Produktivnost zaposlenih

+16%

Donosnost

-25%

Fluktuacija zaposlenih

Vir - Gallup/Krekel



Mercuri International vsako leto podjetjem v več kot 50 državah pomaga pri doseganju prodajne odličnosti. Strankam služimo s prilagojenimi rešitvami in strokovnim poznavanjem panoge tako na lokalnem kot tudi na globalnem nivoju. Donosnost vašega posla povečujemo z razvojem ljudi, orodij in procesov, ki omogočajo reševanje vseh prodajnih izzivov.

Za več informacij obišlite mercuri.si