

DAS A&M PERSONAL-KONZEPT

Der **Erfolg** Ihres Studios definiert sich nicht über den **Preis**, sondern über die **Personalstrategie**! Denn auch Ihre Mitarbeiter haben das Potenzial, die Besten der Branche zu werden!



IHRE MITARBEITER HABEN DAS POTENTIAL, DIE BESTEN DER BRANCHE ZU WERDEN!

Der Wettbewerb ist unerbittlich. Die Luft brennt. Was können SIE jetzt tun? Neue Geräte? - Neue Software? - Neue Werbestrategie?

NEIN!

SIE brauchen Mitarbeiter, die Ihr Studio lieben!

WIESO?

Unsere Mitglieder wollen mehr als Training, doch NUR unsere Mitarbeiter können Ihnen das MEHR geben! Wenn es Ihnen gelingt, Ihre Mitarbeiter ehrlich für Ihr Studio und ihre Aufgaben zu begeistern, verliert jeder Mitbewerber seine Macht!

WIE?

Schaffen Sie eine Unternehmenskultur, die Ihrem Team ermöglicht, Werte, Fähigkeiten und Sinnhaftigkeit im eigenen Tun zu leben. Finden Sie heraus, was den Einzelnen, Ihr Team, Ihr Unternehmen stärkt und wie Sie einschränkende Verhaltensmuster auflösen. Nutzen Sie so das Potenzial der echten Motivation!

WIR

entwickeln gemeinsam IHR persönliches Personalkonzept für ein erfolgreiches Miteinander!

1 FINDEN & BINDEN

2 FÖRDERN & FORMEN

3 STRUKTURIEREN & MOTIVIEREN

IN 3 SCHRITTEN ZUR ERFOLGREICHEN PERSONALSTRATEGIE:

Um den passenden Mitarbeiter zu finden ist z. B.: festzustellen, welche Fähigkeiten sein zukünftiges Aufgabengebiet grundsätzlich verlangt, aber auch welche Ressourcen er persönlich mit ins Team bringen könnte. Oft werden Mitarbeiter bevorzugt, die sich vermutlich homogen ins bestehende Team einfügen, doch gerade der Mix an verschiedenen Charakteren verspricht – gut aufeinander abgestimmt – viele Vorteile im Studioalltag und der Kundenbindung.

Auch die Mitarbeiter-Bindung steigt z. B.: wenn bei der Zuteilung des Aufgabengebiets individuelle Bedürfnisse / Interessen berücksichtigt werden.

„Ohne leistungsbereites Team wird jedes Fitnessstudio bald zum toten Studio!“

Nach der Einstellung geht die Arbeit an der Weiterentwicklung des neuen Mitarbeiters los!

Fördern, aber ohne Überforderung. Formen, aber ohne Verformung sind die eigentlichen Aufgaben der verantwortlichen Führungskraft! Jeder Mitarbeiter bringt seine eigene Lebensgeschichte mit zum Arbeitsplatz. Eine Kommunikation auf Augenhöhe, authentisch und wertschätzend ist die tragfähige Basis für alles weitere.

„Wer den IST - Zustand erfolgreich verändern will, muss auch seine Vorgehensweise verändern!“

Struktur! Sie erfordert eine sinnvolle Organisation und klare Regeln. Das Wort NEIN hat hier seinen Platz. Konstruktives Feedback, Grenzen setzen und Übernahme von Verantwortung schenken Sicherheit und Vertrauen. Ein „Geländer“ aus diesen Bausteinen beweist Kompetenz und bietet in unruhigen Zeiten zuverlässigen Halt.

Motivation? Ein viel bemühter Begriff. Fakt ist, jeder Mitarbeiter, der weiß, wozu die von ihm erwartete Handlung auch für ihn gut ist, hat eine gesteigerte innere Bereitschaft, das damit verbundene Tun zu leisten. Dafür sollte es unbedingt gelingen, die Werte und Bedürfnisse zu ermitteln, die für die Mitarbeiter eine sinnhafte Bedeutung haben. Durch eigenes Interesse, Engagement und Freude bei der Erfüllung der Aufgabe entwickelt sich wertvolle Eigenmotivation, die den so unterstützten Mitarbeiter zu seiner besten Leistung führt!

„Und wenn Sie das Beste von Ihren Mitarbeitern wollen, lohnt es sich Ihnen dafür auch die beste Unterstützung zu geben!“

Angelina Lange geboren vor 32 Jahren in Berlin und hat auch Ihren Wohnsitz in der Hauptstadt. Mit 19 Jahren, nach dem Abschluss der kaufmännischen Ausbildung, leitete ich 3 Fitnessstudios in Berlin (Space Fitness), (Beyou Woman).

- 2004** Machte ich mich selbstständig
- 2005 - 2006** Zusammenarbeit mit der Firma Matrix in der Projektteilung und im Außendienst
- 2006** Eröffnung al Frauen Fitness
- 2006 - 2008** IST Ausbildung (Fernstudium) Sportfachwirt
- 2007** Eröffnung al Fitness in Bremen
- 2008** Eröffnung al Fitness Heilbronn und Oberhausen
- 2009** Eröffnung al Fitness Flensburg und Übernahme 6 weiterer Studios
- 2010** Nach Aufbau der Anlagen, Verkauf aller Studios
- 2010 - 2013** Vertriebsleitung von 47 Fitnessstudios
- Seit 2013** Beratende Tätigkeit, Aufbau von mehreren Fitness- und Gesundheitsanlagen deutschlandweit sowie Verkauf, Schulungen
- 2014 - 2015** Ausbildung zum NLP-Master

Heute persönlicher Aufgabenschwerpunkt, Betreuung von Langzeitprojekten, betriebswirtschaftlicher Aufbau von Fitness- und Gesundheitsanlagen, Schulungen im Bereich Verkauf und Mitarbeiterführung. Teams und Mitarbeiter zu motivieren, zusammenzuführen und gemeinsam weiterzuentwickeln.



Angelina Lange

Geschäftsführerin der
a&m Consulting & Designing UG