

DOJO  **HACKS**



MITARBEITER BINDUNG

WEGE UND MÖGLICHKEITEN MITARBEITER
LANGFRISTIG ZU BINDEN

INHALT

- 3** Gründe für Kündigungen
- 6** Wohlbefinden und Kompetenz unserer Instructoren
- 7** Entwicklungsmöglichkeiten
- 9** Finanzielle Zuschüsse
- 11** Wohlbefinden am Arbeitsplatz
- 12** Unternehmenskultur
- 15** Gesundheit Deiner Instructoren
- 16** Flexibilität
- 17** Produktivität und persönliche Stärken
- 18** Management & Mitarbeiterführung
- 19** Zusammenfassung

DOJO HACKS

GRÜNDE WARUM MITARBEITER KÜNDIGEN

Keine Identifikation mit dem Dojo

Eine starke Verbundenheit mit dem Dojo ist wichtig für Deine Instrukto:innen, um langfristig motiviert und engagiert zu bleiben. Lege Wert darauf, dass Du Deine Ideen klar kommunizierst und Deine Vorstellungen im Training gelebt werden. Regelmäßiges Feedback und Anerkennung für gute Leistungen stärken das Selbstbewusstsein Deiner Instrukto:innen und zeigen ihnen, wie sehr Du ihre Arbeit schätzt.

Denn wenn sie sich wertgeschätzt fühlen, sind sie eher bereit, langfristig bei Dir zu bleiben.

Ein negatives Arbeitsumfeld und nicht erfüllende Arbeit

Ein negatives Arbeitsumfeld und unerfüllende Aufgaben sind nicht konstruktiv für das Wohlbefinden Deiner Instrukto:innen. Daher sollte Deine Schule ein positives Arbeitsklima schaffen, in dem jeder Instruktor die Möglichkeit hat, seine wahre Stärke auszuspielen.

Außerdem sollten herausfordernde Aufgabengebiete für alle Instrukto:innen verfügbar sein, damit sie ihre Fähigkeiten weiterentwickeln und sich stetig verbessern können.

Dies können Organisation von Events und Wettbewerben sein oder Marketingaktionen.

Zu diesem Zweck sollten wir unseren Instrukto:innen regelmäßige Fortbildungs- und Weiterbildungskurse anbieten.

KEINE AUFSTIEGS- UND ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

Laut Studien in anderen Berufsbereichen empfinden 87% aller Mitarbeiter diese Möglichkeiten als „wichtig“.

DIES IST WOHL DAS GRÖSSTE PROBLEM VON KAMPFSPORTSCHULEN:

- Wie geht es weiter?
- Was kommt noch?
- Soll ich das mein Leben lang tun?

Du als Sensei/Sifu solltest daher Aufstiegsmöglichkeiten und Fortbildungen anbieten, sowie regelmäßige Feedbackgespräche führen, um die Motivation der Instruktorinnen zu steigern und ihre Bindung an das Unternehmen zu stärken.



MANGELNDE ANERKENNUNG UND WERTSCHÄTZUNG

Du solltest darauf achten, dass Deine Instrukto-
ren regelmäßig Anerkennung und Wertschät-
zung erfahren. Ohne diese kleinen Gesten im
Arbeitsalltag steigt das Risiko von Kündigungen
enorm.

Es ist wichtig, die Motivation der Instrukto-
ren zu stärken und eine langfristige Bindung aufzu-
bauen.

ARBEITEN WENN ANDERE FREI HABEN

Kampfsportschulen haben es nicht leicht, qua-
lifizierte Mitarbeiter zu behalten. Der Grund
hierfür liegt oft darin, dass Kampfsportstunden
in der Regel am Abend oder am Wochenende
stattfinden – zu einer Zeit also, zu der die meis-
ten Menschen frei haben. Dadurch wird es für
Arbeitgeber schwer, Mitarbeiter zu finden und
zu halten.

WOHLBEFINDEN UND KOMPETENZEN UNSERER INSTRUKTOREN

Deine Instruktoressen sollen ihre Aufgaben mit Freude und Kompetenz erledigen. Du musst darauf achten, dass sie nicht überlastet werden und genug Zeit für Erholung haben.

(5 Stunden Kindertraining hintereinander sind nun mal kein Witz)

WENN UNSERE INSTRUKTOREN MOTIVIERT SIND, PROFITIERST DU DAVON!

Wenn es darum geht, eine erfolgreiche Kampfkunstschule zu führen, ist eine der wichtigsten Investitionen, die Du tätigen kannst, die in deine Instruktoressen. Sie sind diejenigen, die den Unterricht halten und dafür sorgen, dass Deine Mitglieder die Skills erlernen, die sie für ihren Erfolg brauchen.

Je besser Deine Instruktoressen sind, desto besser wird auch Deine Schule sein.

ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN DEINER INSTRUKTOREN

Events und Fortbildungen

Eine Möglichkeit ist, sie zu ermutigen, Seminare und Workshops zu besuchen. Dort lernen sie nicht nur Neues, sondern sammeln auch wertvolle Erfahrungen im Umgang mit anderen Instruktoren und nehmen neue Ideen auf.

Events in Deiner Schule

Workshops und Seminare in Deiner Schule bieten Instruktoren die einzigartige Gelegenheit, ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten zu teilen. Zudem können sie hier unter Umständen auch neue Ideen entwickeln und vortragen. Dadurch haben alle Beteiligten die Möglichkeit, ihr Wissen zu erweitern, was wiederum die Unterrichtsqualität steigert.

Darüber hinaus kann hier eventuell das Talent von Instruktoren aufgedeckt oder gefördert werden.





Trainermeetings

Eine weitere Möglichkeit deine Instruktoen weiterzubringen sind regelmäßige, ehrliche und offene Feedbackgespräche. Sie sind ein wichtiger Bestandteil des Lernprozesses. Sie stellen sicher, dass sich Instruktoen weiterentwickeln können und helfen ihnen dabei, besser zu verstehen, was von ihnen erwartet wird. Durch diese Art von Gesprächen kann die Kommunikation zwischen Dir als Dojo-Leiter und Deinen Instruktoen gestärkt werden; so ist es möglich, dass beide Seiten voneinander lernen und als Gemeinschaft aufblühen.

FINANZIELLE ZUSCHÜSSE

Eine Kampfsportschule zu leiten ist keine leichte Aufgabe. Du bist dafür verantwortlich, dass die Schule reibungslos läuft und dass Deine Instrukturen motiviert und produktiv bleiben.

Eine Möglichkeit, dies zu erreichen, sind **STEUERFREIE SACHLEISTUNGEN**:

Steuerfreie Sachleistungen sind eine gute Möglichkeit, Arbeitnehmern zusätzlich zu ihrem Lohn einen geldwerten Vorteil zukommen zu lassen. Beispiele für steuerfreie Sachleistungen sind Restaurant-Schecks, Gutscheinkarten, Tickets für Bundesligaspiele oder Zuschüsse zum Vertrag für ein Fitnessstudio. Bis zu 50 Euro pro Monat kannst Du an Deine Mitarbeiter als steuerfreien Sachbezug ausgeben.

Dieser steuerfreie Sachbezug muss jedoch bestimmten Kriterien entsprechen und darf nicht in bar ausgezahlt werden.

Es ist außerdem wichtig, dass die Sachzuwendung Eigentum des Unternehmens bleibt und nicht an den Mitarbeiter übertragen wird. Auch Geschenke bis 60 Euro können unter bestimmten Bedingungen als steuerfreier Sachbezug angesehen werden.

Insgesamt bietet der steuerfreie Sachbezug Unternehmen die Möglichkeit, Deinen Instrukturen einen besonderen Anreiz zu bieten und gleichzeitig Steuervorteile zu nutzen.

Mit einem **REISEKOSTENZUSCHUSS** erhalten die Instrukturen Geld, damit sie die Kosten für den Weg zur Arbeit decken können. Diese Art von Leistung trägt dazu bei, die mit dem Pendeln verbundenen Kosten zu senken. Möglich ist auch das Finanzieren eines Bahntickets für die Instrukturen, die auf den öffentlichen Verkehr angewiesen sind.

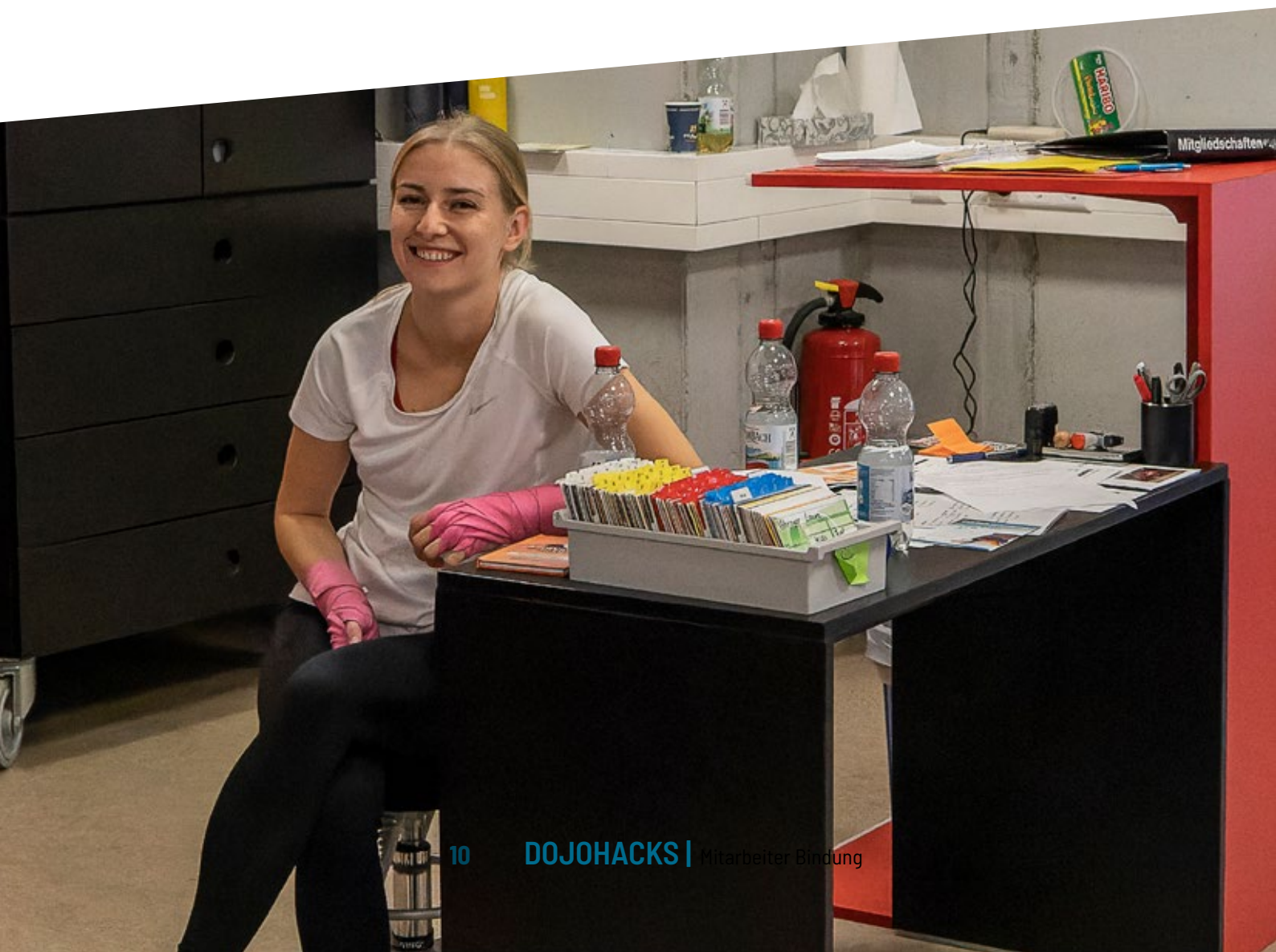
Eine weitere Möglichkeit ist die Gewährung eines **WEIHNACHTSGELDES** oder **13. MONATSGELTS**. Das ist eine hervorragende Möglichkeit, sich für die Arbeit deiner Trainer während des Jahres erkenntlich zu zeigen. Es kann eine gute Möglichkeit sein, sie zu motivieren, weiter gut zu arbeiten und sie für ihre Bemühungen zu belohnen. Außerdem ist es immer schön, um die Feiertage herum ein bisschen mehr Geld zu haben!

FINANZIELLE ZUSCHÜSSE

Es wirkt sich ebenfalls positiv aus, wenn du die **HANDYRECHNUNG** deiner Instrukturen bezahlst. So kannst du sicherstellen, dass sie immer erreichbar sind, wenn sie gebraucht werden, und gleichzeitig und gleichzeitig verringert sich ihre finanzielle Belastung jeden Monat verringern. Du zeigst damit, dass du ihr Engagement und ihren Einsatz für die Schule schätzt und möchtest, dass sie die notwendigen Möglichkeiten nutzen können, ohne sich über zusätzliche Kosten Gedanken machen zu müssen.

Ein **DIENSTFAHRZEUG** kann bei Mitarbeitern emotional sehr gut ankommen. Nicht nur, dass es hilfreich sein kann, wenn sie zu den Abend- und Wochenendkursen fahren müssen, sondern es steht für viel mehr als das.

Ein Dienstfahrzeug zeigt den Mitarbeitern, dass Du als Arbeitgeber an sie denkst und sie unterstützt. Es bedeutet auch, dass der Arbeitgeber einen langfristigen Engagementplan hat – was eine große Motivation für Deine Instrukturen ist.



WOHLBEFINDEN

AM ARBEITSPLATZ

Ein glücklicher Mitarbeiter bringt mehr Leistung und ist motivierter. Das Wohlbefinden am Arbeitsplatz spielt dabei eine entscheidende Rolle. Es gibt viele Möglichkeiten, um die Arbeitsbedingungen für deine Instrukturen zu verbessern.

Erste Priorität sollte immer ein gut organisierter Arbeitsbereich sein.

Stelle sicher, dass jeder Instruktor über genug Raum verfügt, an dem er seine Arbeit effizient erledigen kann.

Für mehr Komfort in der Arbeit kannst du Laptops bereitstellen, damit deine Mitarbeiter von überall arbeiten können. Zusätzlich empfehlen wir Dir auch, jedem Instruktor eine E-Mail Adresse zur Verfügung zu stellen, damit er/sie jederzeit mit Kollegen in Kontakt treten und auf dem neuesten Stand bleiben kann.

Letztlich musst du als Dojoleiter einen freundlichen und motivierenden Ton anschlagen – zeige deinen Instrukturen damit deine Wertschätzung! Unterstützung und Lob sind grundlegend für das Wohlbefinden der Angestellten.

**SEI DESHALB NETT ZU ALLEN
KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN**

UNTERNEHMENSKULTUR



Im Dojo ist es wichtig, ein positives Arbeitsumfeld für Deine Kampfkunstlehrer zu schaffen.

Setze auf eine gemeinsame Vision und konkrete Unternehmenswerte, die du gemeinsam mit Deinen Lehrern entwickelst. Regelmäßige Umfragen helfen Dir dabei, Feedback zu bekommen und Verbesserungen umzusetzen.

Leg' viel Wert darauf, dass jeder Lehrer/innen hinter Deinen Prinzipien zu 100% steht.

Biete deshalb Weiterbildungen an, um sicherzustellen, dass sie immer auf dem neuesten Stand sind und sich weiterentwickeln können.

Dein Ziel sollte es sein, sicherzustellen, dass jeder Lehrer im Dojo sein Bestes geben kann und sich wohl fühlt. Stell' sicher, dass jeder Lehrer stolz darauf ist, Teil Deines Teams zu sein und seinen Beitrag zum Erfolg Deines Dojos leistet.

BETRIEBSKLIMA

DIESES ZITAT IST GEKLAUT VON EINEM KOLLEGEN, DER SICH DIES NEBEN SEINEN SCHREIBTISCH GEPINNT HAT:

„Als Sensei möchte ich ein angenehmes Betriebsklima schaffen, das meine Instruktoressen gerne dauerhaft bei uns im Dojo bleiben lässt. Deswegen ist es mir wichtig, meinen Instruktoressen die Unterstützung zu geben, die sie für ihre Arbeit benötigen. Ich versuche, regelmäßig Gespräche mit den Mitarbeiterinnen zu führen und auch mal Zeit außerhalb des Dojos mit ihnen zu verbringen - ob bei einem gemeinsamen Essen oder treffen wir uns nur so zum Plaudern.“

Ich bin bestrebt, eine freundliche Atmosphäre herzustellen und anzuerkennen, dass meine Instruktoressen viel Zeit und Energie in ihre Arbeit stecken – sei es auf der Matte oder am Schreibtisch. Wir arbeiten gemeinsam an den Herausforderungen und lösen diese als Team. Meine Instruktoressen motiviere ich stets durch Lob und Anerkennung.“

Hans Peter Wiegert – Karate Team Achern



GESUNDHEIT

DEINER INSTRUKTOREN

Dojos sind Orte des Trainings, des Wachstums und der Gemeinschaft. Doch es ist wichtig zu erkennen, dass ein Dojo nicht nur der Ort ist, an dem wir unser Handwerk ausüben, sondern auch der Ort, an dem wir uns um unsere eigene Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter kümmern sollten.

Wir möchten also, dass unsere Trainer/innen in die beste Form kommen und ein regelmäßiges Training absolvieren.

Deshalb biete die notwendige Unterstützung an, damit sie in ihrem Tempo zu persönlichen Erfolgen kommen.

Eine gesunde Ernährung ist ein wichtiger Bestandteil. Überlege, ob Du Obst und Gemüse für Deine Mitarbeiter bereitstellst und unterstütze sie beim Thema Gesunde Ernährung, sodass sie die nötige Energie und Konzentration behalten.

Im Falle von Krankheit sollten unsere Mitarbeiter jedoch immer zu Hause bleiben, um weitere Ansteckungen zu vermeiden.

Jeder Mitarbeiter soll ehrlich selbst entscheiden, wann er sich bereit fühlt, Training zu geben oder wann nicht.

So kann jeder Mitarbeiter ohne Angst seine nötige Ruhe finden, um gestärkt zurückzukehren.

Unser gemeinsames Ziel ist es, dass alle Instruktoren sowohl körperlich als auch fachlich fit bleiben – das ist die Grundlage für erfolgreiches Training!



FLEXIBILITÄT

Als Sensei/Sifu möchten wir unseren Instrukto-
ren das Beste bieten. Deshalb bemühe Dich, fle-
xible Arbeitszeiten und Gleitzeitregelungen anzu-
bieten, damit Deine Instrukto- ren ihre Arbeit mit
persönlichen Dingen vereinbaren können.

Erlaube auch spontane Urlaubstage (sofern der
Betrieb es zulässt) oder die Möglichkeit, einen
Vormittag in der Woche frei zu haben.

Persönliche Termine können morgens während
der Arbeitszeit erledigt werden, solange die Ar-
beit im Backoffice ordnungsgemäß erfolgt ist.
Lass deine Instrukto- ren genügend flexiblen Frei-
raum, um Ihnen auch auf privater Ebene entge-
gen zu kommen.



PRODUKTIVITÄT UND PERSÖNLICHE STÄRKEN

Wenn es um unser Dojo geht, gibt es nichts Wichtigeres als die Produktivität unserer Instrukto:ren. Es kann jedoch schwierig sein, die Leistung Deiner Mitarbeiter/innen zu steigern, insbesondere wenn sie sich müde oder unmotiviert fühlen.

Einer der ersten Schritte bei der Verbesserung der Produktivität Deiner Instrukto:ren besteht darin, ihre persönlichen Stärken zu identifizieren.

Jeder Instrukto: hat etwas, das er besonders gut kann. Nutze diese Stärken zu Deinem Vorteil, indem du die Aufgaben entsprechend verteilst und die richtigen Personen für bestimmte Aufgaben auswählst.

In der heutigen Welt verändert sich die Technologie schnell, ebenso wie die Arbeitsweise in vielen Bereichen. Daher ist es wichtig, dass Deine Instrukto:ren mit den neuesten Arbeitsgeräten und Technologien ausgestattet sind, um ihre Effizienz und Produktivität zu steigern. In einem

Dojo mit veraltetem Equipment und alter Technologie zu arbeiten, kann demotivierend sein und die Anzahl der abgeschlossenen Aufgaben negativ beeinflussen.

Die Arbeitsumgebung ist ein weiterer wichtiger Faktor für die Produktivität Deiner Mitarbeiter. Wenn die Atmosphäre im Büro oder am Arbeitsplatz angenehm ist, fühlen sich Deine Mitarbeiter wohler und es wird ihnen leichter fallen, motiviert zu bleiben. Schaffe eine einladende Atmosphäre.

In regelmäßigen Abständen solltest Du als Dojoleiter Mitarbeiterbesprechungen organisieren. Hier kannst Du Fragen, Probleme und Anregungen der Mitarbeiter besprechen und gemeinsam Lösungen erarbeiten.

Diese Art der Besprechungen gibt den Mitarbeitern das Gefühl, dass Sie wertgeschätzt und gehört werden.

Das stärkt das Engagement, die Motivation und führt zu einer höheren Produktivität auf allen Ebenen.

MANAGEMENT & MITARBEITERFÜHRUNG

Als Sensei ist es von großer Bedeutung, die eigene Führungskompetenz durch regelmäßige Leadership-Weiterbildungen zu verbessern.

Auch wir sind verpflichtet uns weiterzubilden. Dabei müssen wir jetzt den Wandel vollziehen vom Kampfsportlehrer zum Arbeitgeber, im Optimalfall vom Selbstständigen zum Unternehmer.

Dabei hilft ein transparenter Führungsstil der schnellen Kommunikation, um Vertrauen bei den Mitarbeitern aufzubauen und eine offene Gesprächsatmosphäre zu ermöglichen.

Eine tägliche Wertschätzung der Mitarbeiter durch kleine Gesten, sowie eine individuelle Mitarbeiterführung je nach Persönlichkeitstyp sind ebenfalls wichtige Faktoren, um das volle Potenzial jedes Mitarbeiters auszuschöpfen.

Feedback und Vorschläge sollten direkt umgesetzt werden und Aufgaben sollten nach den individuellen Stärken der Mitarbeiter verteilt werden.

Schließlich ist es unerlässlich, den Menschen hinter dem Mitarbeiter wirklich zu verstehen, um ein motivierendes Arbeitsumfeld schaffen zu können.

Durch diese Maßnahmen kann ein erfolgreiches Team aufgebaut werden, das gemeinsam Ziele erreicht und sich stetig weiterentwickelt.

ZUSAMMENFASSEND!

Es gibt unzählige Möglichkeiten, um die Bindung und Motivation der Mitarbeiter in einem Dojo zu stärken.

ABER GRUNDSÄTZLICH GILT:

- 1. GUTE BEZAHLUNG**
- 2. WERTSCHÄTZUNG**
- 3. WÜNSCHE BERÜCKSICHTIGEN**



DOJO HACKS

**MITARBEITER
BINDUNG**



KampfkunstKollegium

Zertifizierter Bildungsdienstleister



Kampfkunst Kollegium eG
Sportpark 5
88045 Friedrichshafen

www.KampfkunstKollegium.com