

## 5 HUIPPUVINKKIÄ TYÖNTEKIJÖIDEN MOTIVOIMISEEN JA SITOUTTAMISEEN

1

OLE  
YHTEYDESSÄ

## PIDÄ YHTEYTTÄ ALAISIIISI JA KOLLEGOIHISI

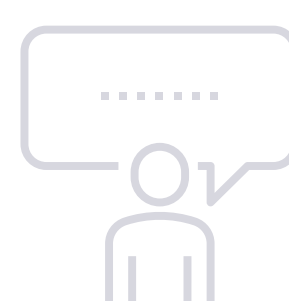
Tämä on tärkeämpää kuin koskaan etätyöskentelyn lisääntyessä

72%

työntekijöistä on sitä mieltä, että erilaiset etäviestintäteknologiat ovat tärkeitä heidän työssään ja vaikuttavat yrityksessä pysymiseen

Lähde: Skillscout

2

PIDÄ  
MIELENKIINTOA YLLÄ

## SITOUTA TYÖNTEKIJÖITÄ RÄÄTÄLÖIDYILLÄ, OSALLISTAVILLA KOULUTUKSILLA

Tämä on tärkeämpää kuin koskaan etätyöskentelyn lisääntyessä

77%

L&amp;D ammattilaisista näkevät personoidun oppimisen olevan olennaista työntekijän sitouttamisessa yritykseen

Lähde: Brightwave

3

ASETA  
SELKEÄT TAVOITTEET

## KERRO TYÖNTEKIJÖILLESSELKEÄSTI JA HYVISSÄ AJOIN, MITÄ HEILTÄ ODOTETAAN

Määrittelemällä miltä menestys näyttää, tunnettemme itsemme tyytyväisemmiksi

30%

työntekijöistä haluaa, että heidät otetaan mukaan tavoitteiden asettamiseen... Nämä työntekijät ovat sen lisäksi 3.6 x helpommin sitoutettavissa yritykseen kuin muut työntekijät

Lähde: Gallup

4

OLE  
KILPAILUKYKYINEN

## KOULUTUKSEN PELILLISTÄMINEN VOI MUUTTA TAPAAMME VUOROVAIKUTTA

Motivoimalla meitä oppimaan lisää ja sitoutumaan lisää

83%

henkilöistä, joiden koulutuksessa käytettiin pelillistämistä, olivat motivoituneempia

61%

henkilöistä, joiden koulutuksessa ei käytetty pelillistämistä, menettivät mielenkiinnon helpommin

Lähde: TalentLMS

5

OLE  
ONNELLINEN

## TYTYVÄISET TYÖNTEKIJÄT OVAT TUOTTAVIA TYÖNTEKIJÖITÄ

Tutkimukset osoittavat, että itsensä arvostetuiksi kokevat työntekijät tuovat todellista arvoa yrityksen tulokseen

+31%

Asiakasuskollisuus

+20%

Työntekijöiden tuottavuus

+16%

Kannattavuus

-25%

Henkilöstön vaihtuvuus

Lähde: Gallup/Krekel



Mercuri International auttaa vuosittain yli 50 maassa toimivia yrityksiä saavuttamaan myynnin huippusaamisen. Palvelemme asiakkaitamme paikallisesti ja maailmanlaajuisesti räätälöidyillä ratkaisulla sekä alan osaamisella. Kasvatamme asiakkaidemme tulosta tarjoamalla työkaluja ja prosesseja erilaisiin myynnin kehitystarpeisiin.