

DAS NETZ SPANNEN: SO ÜBERZEUGEN SIE POTENZIELLE NETZWERKPARTNER:INNEN! TELEFONLEITFADEN

Checkliste / Telefonleitfaden zur Akquise potenzieller Netzwerkpartner:innen

Einstieg: Zur gesteigerten Sprachfähigkeit tragen das **Erklärvideo** und die Argumentationshilfen bei! Eine Liste potenzieller Netzwerkpartner:innen finden Sie im Leistungskatalog unserer Pilotregion „**Rheinisch-Bergischer und Oberbergischer-Kreis**“.

Ablauf Telefongespräch:

Kurze **Vorstellung** der eigenen Person + der Institution + Erläuterung des **Hintergrundes** des Anrufs + Argumentationshilfen:

- Warum ist träger- und berater:innenübergreifende Zusammenarbeit so wichtig, um Gesundheit in Betrieben zu fördern?
- Warum ist der/die Partner:in so wichtig für das Netzwerk?
- Warum ist die Netzwerkarbeit so wichtig für potenzielle Netzwerkpartner:in?
- Warum ist die Zusammenarbeit für Betriebe bereichernd und sinnvoll?
- Wie Sie sicherlich wissen, fordert uns das Präventionsgesetz dazu auf, trägerübergreifend zusammen zu arbeiten. Gesetz hin oder her: Wir haben die Erfahrung gemacht, dass es für die ganzheitliche BGM-Beratung durchaus Sinn macht, die verschiedenen Beratungsschwerpunkte der anderen Träger zu kennen. Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem Beratungsgespräch mit einem/einer neuen Kund:in. Der Termin läuft hervorragend. Doch gegen Ende des Gesprächs stellt die Geschäftsleitung noch die all entscheidende Frage: „Wir haben bisher (trotz unserer gesetzlichen Verpflichtung) noch nicht wirklich eine Gefährdungsbeurteilung durchgeführt und wissen auch nicht genau, wie wir das machen sollen und wer uns eventuell dabei unterstützen könnte.“ Sie können der Geschäftsleitung keine zufriedenstellende Antwort liefern? Kein Problem: Steigern Sie gemeinsam mit unserem Netzwerk Ihre Beratungskompetenz und antworten Sie sachkundig: „Ich bin in einem Gesundheitsnetzwerk für Betriebe aktiv – ich kann Ihnen

den/die richtigen und kompetenten Ansprechpartner:innen bei ihrem Unfallversicherungsträger nennen.“ Mit dieser Antwort glänzen Sie nicht nur als Berater:in auf Ihrem Spezialgebiet, sondern zusätzlich als Lots:in für Betriebe in Bezug auf das Sozialversicherungssystem und viele weitere Beratungsleistungen anderer Netzwerkpartner:innen.

- Grundsätzliches Interesse abfragen („Bestünde ein grundsätzliches Interesse an einer Zusammenarbeit im Gesundheitsnetzwerk für Betriebe? So ermöglichen wir eine ganzheitliche BGM-Betreuung der Betriebe in der Region.“)
- Gerne können wir Ihnen die Informationen zum Ziel der Netzwerkarbeit nochmals als Präsentation in einer Mail zukommen lassen.
- Hätten Sie darüber hinaus Interesse an einem persönlichen Austauschtreffen, um nochmals abzustimmen, inwieweit die Netzwerkarbeit bereichernd für Betriebe und Netzwerkpartner:innen sein kann?
- ggf. Terminabstimmung oder ich melde mich in der kommenden Woche nochmals bei Ihnen
- Verabschiedung

Argumentationshilfe: Darum ist träger – und berater:innenübergreifende Zusammenarbeit so wichtig, um die Gesundheit in Betrieben zu fördern:

- Das Präventionsgesetz fordert uns auf, trägerübergreifend zusammen zu arbeiten und das macht auch Sinn.
- Denn wir alle haben verschiedene Beratungsschwerpunkte (Beispiele benennen) und wissen leider zu wenig voneinander und können uns gut ergänzen,
- und da wäre es schön, bei Bedarf aufeinander verweisen zu können.
- Hierzu sollten wir einander kennenlernen, uns über unsere Beratungsschwerpunkte austauschen und auch thematisieren, wo wir uns Unterstützung wünschen.
- Somit agieren wir als Lots:innen für Betriebe und verweisen bei Bedarf aufeinander.
- So können wir ganzheitlich im Sinne der Betriebe beraten und agieren als Lots:innen in einem komplexen Sozialversicherungssystem und kennen die jeweiligen Ansprechpartner:innen bereits persönlich.
- Durch die Einbindung regionaler Unternehmensorganisationen können auch Beratungsleistungen vermittelt werden, die über BGM hinaus gehen und sich dennoch auf die Gesundheit und Zufriedenheit der Beschäftigten auswirken. Hierzu gehören Themen wie Unternehmensstrategie, Nachfolgeplanung, Fachkräfteakquise, Fort- und Weiterbildung und vieles mehr.

Das DNBGF wird getragen von:

Die iga ist eine Kooperation von:

Argumentationshilfen: Darum sind Sie wichtig für unser Netzwerk!

- Im Netzwerk werden beratende Ressourcen und Kompetenzen für Betriebe gebündelt. Daher haben Netzwerkpartner:innen einen Vorteil gegenüber Marktbegleiter:innen außerhalb des Netzwerks.
- Es können gemeinschaftlich regionsspezifische Strategien und Aktivitäten für mehr Gesundheit im Betrieb entwickelt werden.

Argumentationshilfe: Darum ist das Netzwerk wichtig für Sie!

- Durch die Bündelung von Kompetenzen und Ressourcen haben die Netzwerkpartner:innen einen Kompetenzvorteil und übernehmen eine Lots:innenfunktion im Sinne der Betriebe.
- Die erweiterten Beratungskompetenzen der Netzwerkpartner:innen rund um die Beratungsschwerpunkte der anderen Netzwerkpartner:innen ermöglichen eine ganzheitliche Beratung im Kontext des gesetzlichen Auftrags.
- Durch Ihre Lotsenfunktion werten Sie Ihre Beratungsleistungen qualitativ auf.

Dieses Dokument wurde zuerst im Rahmen des Projektes „Gesund. Stark. Erfolgreich. Der gemeinsame Gesundheitsplan“ publiziert, welches 2014-2021 von der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (BZgA) im Auftrag des Bundesministeriums für Gesundheit gefördert wurde.

Das DNBGF wird getragen von:

Die iga ist eine Kooperation von: