



PHYSIOTHERAPIE SPEZIALREPORT

SO GEWINNST DU ERFOLGREICH PHYSIOTHERAPEUTEN FÜR DEINE PRAXIS

- ✓ **Umfrage:** Was sich Physiotherapeuten von ihrem Arbeitgeber wünschen
- ✓ **Fallstudie:** 17 Bewerbungen von Physiotherapeuten in nur 14 Tagen
- ✓ **Lösung:** Wie auch du deine Wunschmitarbeiter in wenigen Wochen findest und einstellst trotz Fachkräftemangel

DEM FACHKRÄFTEMANGEL TROTZEN

WIE DU PHYSIOTHERAPEUTEN IN NUR WENIGEN WOCHEN FINDEST

Herzlichen Glückwunsch! Die Tatsache, dass du diese Zeilen hier liest, bringt dich der Lösung deines Mitarbeiterproblems einen großen Schritt näher.

Der Fachkräftemangel ist bekanntlich seit Jahren ein großes Problem in der Physiotherapie. Nur etwa 3 bis 10 % der Beschäftigten und Berufsanfänger sind aktiv auf Jobsuche. De facto erreichen herkömmliche Stellenausschreibungen in Zeitungen und Stellenportalen kaum jemanden aus der Zielgruppe. Das Ergebnis: Kaum oder keine Bewerbungen.

Doch wie gewinnt man nun schnell und effektiv neue Mitarbeiter (m/w/d) in der Physiotherapie?

Die gute Nachricht: 90 % der relevanten Kandidaten sind latent suchend oder bevorzugen es aktiv angesprochen zu werden. Aber wie erreicht man diese 90%. Wie spricht man sie an und wie überzeugt man sie von sich als perfekten Arbeitgeber?

Das selbst herauszufinden verlangt viel Zeit, Energie und Geld zum „Experimentieren“. Oder du nimmst direkt die Abkürzung und überlässt den Experten das Feld, die genau wissen, wie du mit deiner Physiotherapiepraxis oder -einrichtung aus der Masse herausstichst und zum Magneten für deine Wunschmitarbeiter wirst.

Dieser Spezialreport zeigt eindrucksvoll auf, wie du als Arbeitgeber den Kampf um die besten Physiotherapeuten (m/w/d) in deiner Region für dich entscheidest.

ZIELGRUPPE DES SPEZIALREPORTS

Wir von PhysioHero richten uns mit diesem Spezialreport an alle Inhaber/Geschäftsführer (m/w/d) von Physiotherapiepraxen/-einrichtungen, die Probleme bei der Gewinnung von passenden Mitarbeitern haben.

Wir sorgen in kürzester Zeit für die Besetzung deiner offenen Physiotherapeutenstelle/n, sodass du dir zukünftig keine Gedanken mehr über abgelehnte Patienten, überlastete Mitarbeiter und fehlenden Umsatz machen musst.

In der Regel schaffen wir es, dass unsere Kunden innerhalb von wenigen Wochen eine Auswahl an qualifizierten Bewerbungen erhalten.

Auch die Identifizierung und Einstellung der perfekten Kandidaten (m/w/d) funktioniert im Anschluss dank unserer praktischen Leitfäden zur Durchführung von telefonischen Erst- und persönlichen Kennenlerngesprächen zeitsparend und effektiv.



AUTOR: MIRCO WAGNER

Inhaber von PhysioHero

- Studierter Sportwissenschaftler (B.A.) und Wirtschaftspsychologe (M.A.).
- Hat als Online-Marketing-Experte in international tätigen Werbeagenturen jahrelang marktführende Unternehmen wie z.B. Ferrero, Lidl, Deutsche Telekom und Porsche Design beraten und betreut.
- Leitet ein Team aus erstklassigen Marketingspezialisten, Werbetextern, Grafikern & beratenden Physiotherapieinhabern, die täglich dafür sorgen, dass für Physiotherapiepraxen/-einrichtungen Probleme in der Mitarbeitergewinnung der Vergangenheit angehören.

STATUS-QUO: FEHLENDE MITARBEITER IN DER PHYSIOTHERAPIE

Die bittere Realität sieht leider so aus: Im Durchschnitt dauert es in Deutschland 135 bis 189 Tage, um eine freie Stelle in der Physiotherapie zu besetzen. Jede nicht besetzte Stelle verursacht dabei einen täglichen Umsatzverlust von etwa 419 €. Bis eine offene Stelle besetzt wird, verzichtet man als Arbeitgeber demnach auf etwa 33.000 bis 45.000 € Umsatz.

Doch nicht nur Umsatzeinbußen hängen mit unbesetzten Stellen in der Physiotherapie zusammen. Wahrscheinlich kennst du diese Probleme bzw. ihre drohende Gefahr für dein Unternehmen:

ABGELEHNTE PATIENTEN:

Du bekommst nahe zu täglich neue Patientenfragen, doch du kannst diese aufgrund deiner nicht besetzten Stelle/nin der Physiotherapie nicht annehmen oder nur sehr lange Wartezeiten auf freie Termine anbieten. Das Ergebnis: Viele Patienten suchen andere Praxen auf und kommen nie wieder.

AUSBLEIBENDE WEITEREMPFEHLUNGEN:

Du als Inhaber (m/w/d) einer Physiotherapiepraxis/-einrichtung lebst von deinen Kundenbeziehungen. Dein Ziel und das deiner Mitarbeiter ist es, den Patienten wieder zu einem gesunden und glücklichen Alltag zu verhelfen. Wenn du jedoch keine Termine oder keine gute Betreuung aufgrund von fehlenden Mitarbeitern gewährleisten kannst, wird sich das früher oder später bemerkbar machen. Die negativen Kundenerfahrungen führen nämlich dazu, dass du nicht mehr weiterempfohlen wirst.

NEGATIVE BEWERTUNGEN:

Unzufriedene Patienten brauchen heutzutage nur wenige Klicks, um einen negativen Kommentar über deine Praxis/Einrichtung auf digitalen Bewertungsportalen wie Google und Co. abzusetzen. Häufen sich diese negativen Kommentare, kann sich das nachhaltig negativ auf dich auswirken. Für viele Patienten startet die Suche nach einem Physiotherapie Anbieter nämlich auf Google, und wenn du hier vor allem durch negative Bewertungen auffällst, gehen die Patienten mit Sicherheit lieber direkt woanders hin.

ÜBERLASTETE MITARBEITER:

Die erhöhte Arbeitslast in deinem Team verteilt sich bei fehlenden Mitarbeitern auf weniger Schultern. Das führt dazu, dass die Unzufriedenheit bei den Mitarbeitern wächst. Es droht ein erhöhter Krankenstand oder sogar Fluktuation. Probleme, die du absolut nicht gebrauchen kannst.

ERHÖHTES WIRTSCHAFTLICHES RISIKO:

Ohne eine solide Mitarbeiterbasis erhöht sich dein wirtschaftliches Risiko. Du kannst Ausfälle durch Krankheiten, Elternzeit, Urlaub und Co. schlechter oder langsamer kompensieren. Durch unbesetzte Stellen minimiert sich auch dein Umsatz, wodurch du dir nur schwer einen soliden Finanzpuffer aufbauen kannst. Unvorhergesehene Ereignisse wie die Corona-Pandemie und der dazugehörige Lockdown haben gezeigt, dass es nie schaden kann auf genügend finanzielle Rücklagen zurückgreifen zu können.

EINGESCHRÄNKTE WACHSTUMSKAPAZITÄTEN:

Kranke und verletzte Menschen, die eine Physiotherapie benötigen, wird es immer geben. Theoretisch könntest du also die hohe Nachfrage durch ein großes Angebot an Terminen und Behandlungen bedienen. Doch wenn es dir an passenden Mitarbeitern fehlt, dann wird die Nachfrage schnell größer sein als dein Angebot. Das Mitarbeiterproblem bremst dich also in deinem möglichen Wachstum enorm ein.

Die gute Botschaft ist: All diese Probleme entstehen nur, wenn man Fehler bei der Mitarbeitergewinnung macht und nicht weiß, wie man schnell und einfach seine Wunschmitarbeiter findet und einstellt. Mit der richtigen Strategie und den passenden Maßnahmen werden sich die genannten Probleme in Luft auflösen.

WORKING MOTION

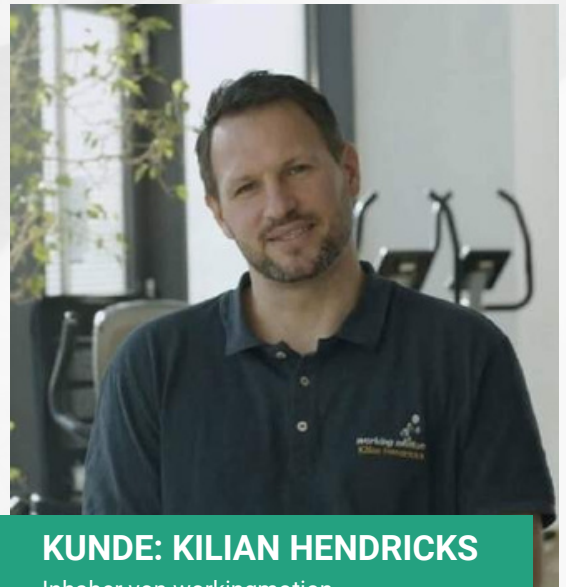
FALLSTUDIE

Innerhalb von nur 14 Tagen 17 Bewerbungen von qualifizierten und interessierten Bewerbern.

Das Therapiezentrum für Physio-und Ergotherapie working motion verfügt über 19 Mitarbeiter und 2 Standorte in Berlin.

Kilian Hendricks, der Inhaber von workingmotion, hat in der Vergangenheit schon viel versucht, um neue Mitarbeiter zu finden. Doch all seine Bemühungen blieben erfolglos bzw. sorgten nicht für die gewünschte Anzahl und Qualität passender Kandidaten.

Die zwei unbesetzten Stellen in seiner Hauptpraxis führten über Monate hinweg dazu, dass er immer wieder Patientenfragen ablehnen musste. Das ärgerte ihn zutiefst, da er merkte, wie ihm jeden Tag Umsatz verloren ging, und zwar nachhaltig. Denn die abgelehnten Patienten gingen zwangsläufig zu anderen Praxen und werden wahrscheinlich nie wieder bei ihm Termine anfragen.



KUNDE: KILIAN HENDRICKS

Inhaber von workingmotion

WAS HABEN WIR GEMACHT?

- ✓ Ist-Analyse (Stellenanforderung, Praxis, Arbeitnehmerbenefits)
- ✓ Verbesserung der Arbeitgeberattraktivität
- ✓ Erstellung von passenden digitalen Werbemitteln zur idealen Vermarktung
- ✓ Aufsetzen einer SocialMedia Vermarktungskampagne, um eine enorme Reichweite und Aufmerksamkeit innerhalb der relevanten Zielgruppe zu erhalten
- ✓ Erstellung eines schnellen, einfachen und mobiloptimierten Bewerbungsprozesses

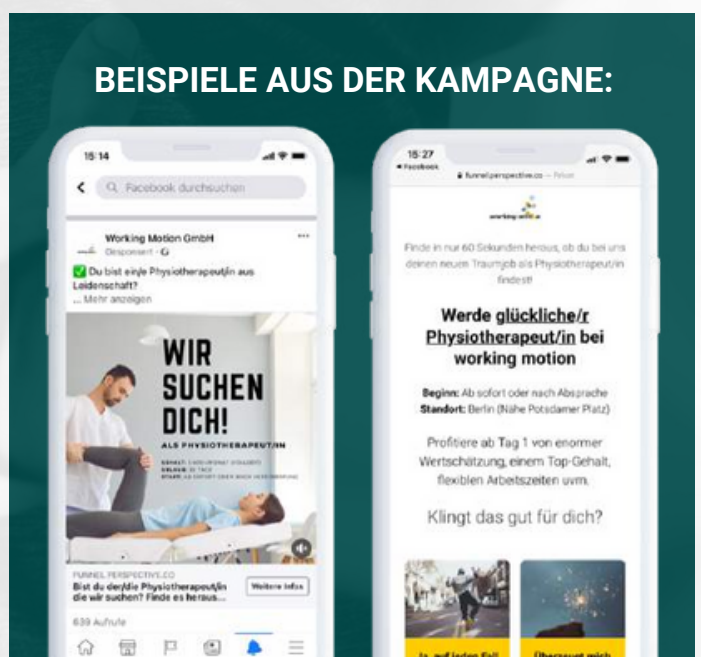
UNSERE ERGEBNISSE

Mit Hilfe des einzigartigen digitalen Vermarktungs- und Bewerbungsprozesses von PhysioHero explodierte das E-Mail-Postfach von Kilian.

Innerhalb von nur 14 Tagen erhielt er 17 Bewerbungen von qualifizierten und interessierten Bewerbern (m/w/d). Dank der Unterstützung und den Anleitungen durch uns konnte Kilian die zahlreichen Bewerbungen auch innerhalb kürzester Zeit bearbeiten, sodass er zwei Physiotherapeuten nach nur drei Wochen nach Start der Zusammenarbeit mit uns einstellen konnte.

Wichtig: Ergebnisse, wie bei Kilian sind die Ausnahme. In der Regel erhalten unsere Kunden 1-3 Leads/Bewerbungen pro Monat.

BEISPIELE AUS DER KAMPAGNE:



WUNSCHMITARBEITER AUF KNOPFDRUCK GEWINNEN

Als Online-Marketing-Spezialagentur zur Gewinnung von qualifizierten Mitarbeitern für Physiotherapiepraxen und -einrichtungen im deutschsprachigen Raum wissen wir ganz genau, wie wir deine offene/nStelle/nzielgerichtet und blitzschnell besetzen können. Dafür haben wir mit der HERO-Methode sogar ein eigenes Recruiting-Konzept entwickelt.



HOHE AUFMERKSAMKEIT

Wir polieren deine Arbeitgebermarke auf Hochglanz und sorgen mit unseren einzigartigen digitalen Vermarktungsmethoden täglich für eine enorme Reichweite innerhalb deiner relevanten regionalen Zielgruppe, sodass passende Kandidaten garantiert auf dich und dein Jobangebot aufmerksam werden.



EFFEKTIVE KANDIDATENANSPRACHE

Da 90 % aller angestellten Physiotherapeuten passiv oder latent auf der Suche nach einem neuen Job sind, wecken wir mit der für dich maßgeschneiderten Strategie das Interesse genau dieser 90 % und begeistern sie für deine Praxis.



RADIKAL EINFACHER BEWERBUNGSPROZESS

88 % aller Internetnutzer sehen Stellenbeschreibungen auf dem Smartphone oder Tablet. Unser moderner Bewerbungsprozess ist daher schnell, mobiloptimiert und einfach, sodass sich deine Wunschmitarbeiter mit wenigen Klicks bei dir bewerben können.



OPTIMALE ERGEBNISSE

Durch unseren optimierten Vermarktungs- und Bewerbungsprozess erhältst du in nur wenigen Wochen passende Bewerbungen von qualifizierten und interessierten Kandidaten für deine Praxis/Einrichtung. Du musst dann nur noch die Vorstellungsgespräche führen und den perfekten Physiotherapeuten (m/w/d) für deine Stelle auswählen.



ALS ARBEITGEBER BEGEISTERN

WIE DU PHYSIOTHERAPEUTEN MAGISCH ANZIEHST

Ja, in der Physiotherapie herrscht ein starker Fachkräftemangel. Bedeutet das jedoch, dass du keine neuen Mitarbeiter für deine Praxis/Einrichtung findest?

Auf keinen Fall! Schließlich gibt es einen großen Teich mit vielen Fischen (= festangestellte Physiotherapeuten). Du musst nur wissen, welche Angel und welchen Köder du brauchst, um sie zu fangen.

In Gesprächen mit unseren Kunden fällt uns immer wieder auf, dass viele nicht glauben können, dass es wirklich möglich ist festangestellte Physiotherapeuten (m/w/d) von einem Arbeitgeberwechsel zu überzeugen.

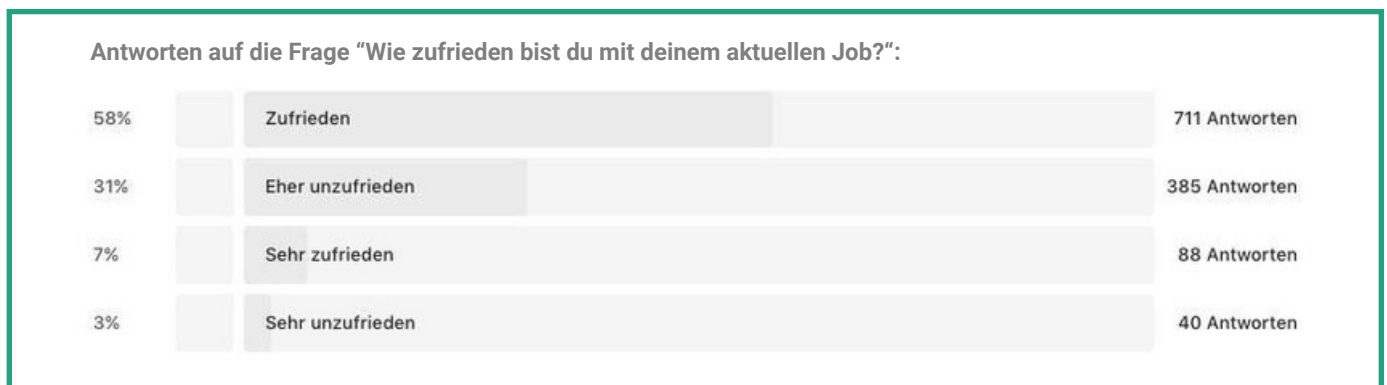
Genau aus diesem Grund haben wir eine eigene Umfrage mit über 2.500 Physiotherapeuten aus ganz Deutschland durchgeführt. Dabei haben uns vor allem die Antworten auf zwei Fragen besonders interessiert:

1. Wie zufrieden sind die Physiotherapeuten mit ihrem aktuellen Arbeitgeber?
2. Was wünschen sich die Physiotherapeuten aktuell im Berufsalltag am meisten?

Die Ergebnisse diese Studie haben uns nicht überrascht, aber dir werden sie bestimmt die Augen öffnen.

Zur Frage „Wie zufrieden sind die Physiotherapeuten mit ihrem aktuellen Arbeitgeber?“:

Nur 7 % der Physiotherapeuten sind sehr zufrieden mit ihrem aktuellen Arbeitgeber. Diese 7 % wird man nicht oder nur mit einem extrem hohen Aufwand zu einem Wechsel motivieren können. Doch jetzt kommen die entscheidenden Zahlen: 58 % sind zufrieden, 31 % sind eher unzufrieden und 3 % sind sehr unzufrieden.



Das bedeutet, dass 34 % der Physiotherapeuten so gut wie auf dem Sprung sind und nur noch einen kleinen Anreiz brauchen, um ihren Arbeitgeber zu wechseln. 58 % fühlen sich aktuell recht wohl, aber auch diese Personen kann man mit den richtigen Argumenten für sich als Mitarbeiter gewinnen.

Aus diesem Grund waren für uns die Antworten auf die Frage „Was wünschen sich die Physiotherapeuten aktuell im Berufsalltag am meisten?“ von entscheidender Bedeutung.

Da bei dieser Frage eine Mehrfachantwort möglich war, listen wir der besseren Übersicht halber hier nur die fünf häufigsten Antworten auf (nach absteigender Häufigkeit der Nennung):

1. Höheres Gehalt
2. Weniger Zeitdruck bei der Arbeit
3. Mehr Urlaubstage
4. Mehr Anerkennung und Wertschätzung durch Vorgesetzte und Kollegen
5. Mehr Perspektiven (Spezialisierung, Weiterbildung, Aufstiegschancen)

Was wird aus den Antworten deutlich? Es gibt zahlreiche Wünsche aufseiten der angestellten Physiotherapeuten, denen man mit passenden Angeboten gerecht werden kann.

Was bedeutet das für dich als Arbeitgeber? Deine größten Hebel in der Überzeugung von potenziellen Mitarbeitern sind Gehalt und Urlaub bzw. Freizeit (harte Faktoren). Daher solltest du überlegen, welche Möglichkeiten du hier anbieten kannst, um diese Hebel zu nutzen.

Hier nur ein paar Ideen unsererseits:

- ✓ Angebot von flexiblen Arbeitszeiten
- ✓ Angebot von Tagen Urlaub
- ✓ Angebot von 10 % mehr Gehalt als der vorherige Arbeitgeber
- ✓ Angebot einer Wechselprämie
- ✓ Angebot von monatlichen Gutscheinen
- ✓ Kostenübernahme für einen Firmenwagen oder ein Jobrad
- ✓ Anteilige oder volle Bezahlung von Sportmitgliedschaften
- ✓ Sonderzahlungen (Weihnachtsgeld, Bonus, Urlaubsgeld o. ä.)
etc.

Wie du siehst, kannst du viele Optionen nutzen, um den Wunsch von Physiotherapeuten nach mehr Gehalt und Urlaub nachzukommen und als idealer Arbeitgeber zu überzeugen.

Doch die Antworten der Befragten machen auch klar, dass du in deiner Praxis die richtigen Strukturen und Werte etablieren musst, damit du als Arbeitgeber attraktiv wirst. Physiotherapeuten wollen sich wertgeschätzt fühlen und gefördert werden (weiche Faktoren) und das machen, was sie am besten können: Patienten optimal dabei helfen, wieder gesund zu werden.

Du als Arbeitgeber musst demnach dafür Sorge tragen, dass du eine Arbeitsumgebung schaffst, die diesen Anforderungen gerecht wird.

WAS SOLLTEST DU AUS DER BEFRAGUNG MITNEHMEN?

1. Es ist möglich, festangestellte Physiotherapeuten zu einem Arbeitgeberwechsel zu bewegen.
2. Du musst als Arbeitgeber ein vielseitiges, attraktives und überzeugendes Angebotspaket (bestehend aus harten und weichen Faktoren) zur Überzeugung neuer Mitarbeiter kreieren.
3. Du musst die 93 % der zufriedenen, unzufriedenen und sehr unzufriedenen Physiotherapeuten zielgerichtet erreichen und ihnen deine Vorteile klar und interesseweckend kommunizieren, sodass sie sich bei dir bewerben.

Spätestens jetzt sollte dir klar werden, dass es dir ohne die notwendige Erfahrung in der Erstellung eines starken Vermarktungs- und Bewerbungsprozesses nicht möglich sein wird, dein Mitarbeiterproblem schnell zu lösen.

Setze daher auf die Expertise und die Erfolgsmethoden von PhysioHero, damit wir in kürzester Zeit deine offene/nStelle/n mit deinen Wunschmitarbeitern besetzen können.



ZUSAMMENFASSUNG

UND ABSCHLIESSENDES FAZIT

Wie anhand des Spezialreports klar erkennbar ist, musst du als Arbeitgeber für Physiotherapeuten aus der Masse herauszustechen. Nur so wirst du es schaffen, problemlos neue Mitarbeiter zu finden.

Doch das ist natürlich leichter gesagt als getan. Fakt ist, dass du mit herkömmlichen Methoden kaum oder keine Erfolge in der Mitarbeitergewinnung erzielen wirst. Es wird also Zeit, neue Wege zu gehen.

Dabei musst du eine Sache wissen:

Es macht keinen Sinn, dass du deine wertvolle Zeit damit verschwendest, selbst Dinge auszuprobieren, obwohl du mit uns einen starken Partner an deiner Seite haben kannst, der ganz genau weiß, wie er dein Mitarbeiterproblem endgültig lösen kann.

Egal, ob du also einen, zwei oder mehr Physiotherapeuten für deine Praxis/Einrichtung brauchst, mit großer Wahrscheinlichkeit können mein Team und ich dir dabei helfen, deine/nWunschmitarbeiter zu finden.

Du willst mit uns arbeiten? Lies weiter!

Willst auch du endlich deine offene/nStelle/nin der Physiotherapie durch die perfekten Mitarbeiter besetzen? Willst du dein bestehendes Team durch neue Kollegen (m/w/d) entlasten? Willst du dir keine Gedanken mehr um Fluktuation oder das Wachstum deiner Praxis machen? Willst du endlich damit aufhören, dir täglich Umsatz entgehen zu lassen? Willst du endlich keine Patienten mehr ablehnen müssen und sie an die Konkurrenz verlieren?

Wenn mindestens einer dieser Punkte auf deine aktuelle Situation zutrifft, dann brauchst du unsere Unterstützung und wir sollten miteinander sprechen.

Trage dich jetzt für ein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch mit einem Experten (m/w/d) aus unserem Team ein.

In dem Gespräch finden wir gemeinsam heraus, ob du für eine Zusammenarbeit geeignet bist und mit welcher Strategie wir dein Mitarbeiterproblem lösen können.

Suche jetzt den Kontakt zu uns und buche dir dein Termin für dein kostenloses Erstgespräch.

BESUCHE DIESE SEITE UND BEWIRB DICH FÜR EIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH MIT MEINEM TEAM UND MIR:

WWW.PHYSIOHERO.DE

HAST DU NOCH FRAGEN?

Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt dafür, die Mitarbeitergewinnung von Physiotherapeuten in die Hände von Experten zu legen?

Der Bedarf der Bevölkerung an physiotherapeutischen Leistungen wird von Jahr zu Jahr größer. Gut ausgebildete und motivierte Physiotherapeuten sind daher gefragter denn je.

Wir helfen dir dabei, die besten Physiotherapeuten für deine Praxis/Einrichtung als Mitarbeiter zu gewinnen, sodass du aktuell und auch in Zukunft keine Probleme hast, die steigende Nachfrage nach Physiotherapie zu bedienen.

Das bringt dir als Arbeitgeber & Unternehmer mehr Sicherheit, mehr zufriedene Patienten, glücklichere Mitarbeiter und mehr wirtschaftlichen Erfolg.

WIE SIEHT EINE ZUSAMMENARBEIT AUS?

Als Spezialagentur mit einem extrem hohen Anspruch an unsere Dienstleistung arbeiten wir exklusiv mit nur einer Physiotherapiepraxis/-einrichtung pro Stadt zusammen, sodass wir Gebietsschutz und eine optimale Betreuung gewährleisten können.

Da wir uns als digitale Experten verstehen, arbeiten wir auch mit unseren Kunden ausschließlich virtuell über das Internet zusammen. Das hat gleich mehrere Vorteile: Wir können uns effektiver austauschen, wir verschwenden keine Zeit in der Umsetzung, wir erzielen schneller Ergebnisse und wir verschmutzen nicht die Umwelt durch unnötige Reisen.

Innerhalb einer Zusammenarbeit profitierst du von unserer Full-Service-Leistung, das heißt, wir übernehmen für dich die komplette Entwicklung, Umsetzung und Vermarktung deiner Stellenausschreibung. Das läuft in der Regel so ab:

SCHRITTE DER ZUSAMMENARBEIT

Schritt 1: Du entscheidest dich für ein kostenloses Erstgespräch mit einem Experten (m/w/d) aus unserem Team.

- Innerhalb eines 45-minütigen Strategiegesprächs entwickelt ein Experte (m/w/d) aus unserem Team einen konkreten Umsetzungsplan, mit dem du in wenigen Wochen die gewünschten qualifizierten Bewerbungen erhältst.

Schritt 2: Wir finden heraus, ob eine Zusammenarbeit mit deiner Praxis/Einrichtung sinnvoll ist und wie wir dir genau helfen können.

- Wir machen nur etwa einem Drittel aller Menschen, mit denen wir sprechen, ein Angebot zur Zusammenarbeit. Und auch nur dann, wenn wir absolut davon überzeugt sind, dass wir innerhalb kurzer Zeit passende Bewerber für die offene/nStelle/nfinden.
- Sollten wir jedoch ein solches Angebot machen, entscheiden sich fast alle Interessenten dazu, ihre Mitarbeitergewinnung professionell und effektiv von uns übernehmen zu lassen.

Schritt 3: Ein persönlicher Ansprechpartner führt mit dir ein Interview, damit wir dich als Arbeitgeber perfekt analysieren und vermarkten können.

- Wir haben uns darauf spezialisiert, für Inhaber/Geschäftsführer (m/w/d) von Physiotherapiepraxen/-einrichtungen die Mitarbeiterprobleme zu lösen. Dabei sind wir auf eine Art „System“ gestoßen, welches dafür sorgt, dass wir deine Wunschmitarbeiter auf Knopfdruck finden und von dir als Arbeitgeber überzeugen. Dadurch löst sich nicht nur dein Mitarbeiterproblem, sondern es ergeben sich auch ganz neue Möglichkeiten hinsichtlich des Auf- und Ausbaus deiner Physiotherapie.
- Um dieses System bei dir anzuwenden, erarbeiten wir mit dir zunächst ein starkes Arbeitgeberprofil, welches als Basis dient. Anschließend entwickeln wir ein überzeugendes Stellenangebot mit Hilfe eines mobiloptimierten Bewerbungsquiz. In Kombination mit aufmerksamkeits- und reichweitenstarken Werbeanzeigen auf zielgruppenrelevanten Social-Media-Kanälen ziehen wir die passenden Bewerber magnetisch an und filtern nur die besten Kandidaten (m/w/d) für deine offene/nStelle/nheraus.

- Der Vorteil liegt klar auf der Hand: Du wirst durch unser einzigartiges Vermarktungskonzept als attraktiver Top-Arbeitgeber für Physiotherapeuten aus deiner Region sichtbar. Das ist die zentrale Voraussetzung, um von den richtigen Kandidaten wahrgenommen zu werden. Das speziell für dein Stellenangebot konzipierte Bewerbungsquiz ist dabei BESSER als jede andere Form der Stellenausschreibung, da es dafür sorgt, dass nur qualitativ gute Bewerbungen von Physiotherapeuten bei dir landen.

Schritt 4: Unsere Experten stehen dir zur Seite, damit du die richtigen Mitarbeiter für deine Praxis/Einrichtung auswählst.

- Sobald das PhysioHero-System zur Mitarbeitergewinnung für dich aufgesetzt ist, kannst du dich entspannt zurücklehnen und auf die passenden Bewerbungen warten, die nach und nach in deinem E-Mail-Postfach landen.
- Wir wissen natürlich, dass ein geeigneter Bewerber (m/w/d) noch lange kein fester Mitarbeiter ist. Für dich als Entscheider geht es also darum, durch einen geeigneten Prozess den perfekten Mitarbeiter zu identifizieren. Wie genau dieser Prozess aussieht, verraten wir dir natürlich im Zuge unserer Zusammenarbeit.
- Übrigens: Wir arbeiten mit dir nicht nur an einer erfolgreichen Vermarktung deiner offenen Stelle/n. Wir helfen dir auch dabei, grundsätzlich als Arbeitgeber (auch für deine bestehenden Mitarbeiter) attraktiver zu werden, und sorgen dafür, dass diese Attraktivität auch an den notwendigen Stellen digital sichtbar wird.

Willst du erfahren, wie es sich anfühlt, zum Magneten für deine Wunschmitarbeiter zu werden?

DANN BEWIRB DICH FÜR EIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH:

WWW.PHYSIOHERO.DE



Schritt 5: Du wirst ein Teil der PhysioHero-Familie und genießt unsere langfristige Unterstützung. Wir lassen unsere Kunden nicht alleine und bieten dir gerne unsere dauerhafte Begleitung an.

- Aus unserer Erfahrung wissen wir, dass sich für Inhaber/Geschäftsführer von Physiotherapiepraxen/-einrichtungen ganz neue Möglichkeiten hinsichtlich der unternehmerischen Entwicklung ergeben, sobald das Mitarbeiterproblem erstmal aus der Welt geschafft wurde.
- Themen wie digitale Terminplanung, Prozessoptimierung, Kundenbindung, Zufriedenheitsmanagement, Reputationsaufbau, digitale Auffindbarkeit und die Online-Präsenz gewinnen an Bedeutung, um den Praxisalltag nachhaltig zu vereinfachen und auch zu verbessern. Denn eines ist sicher: Wir leben in einer digitalisierten Welt und in Zukunft wird es immer wichtiger, auch als Physiotherapiepraxis/-einrichtung die mit der Digitalisierung einhergehenden Chancen und Risiken zu beachten und zu nutzen.
- Wir helfen dir gerne dabei, dich als Physiotherapie richtig zu positionieren und sowohl online als auch offline deine (potenziellen) Mitarbeiter und Patienten zu begeistern. Dadurch wirst du deine Praxis/Einrichtung auf ein ganz neues Level heben können und dir nie wieder Gedanken um die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern und Patienten machen müssen.



Schluss mit unbesetzten Arbeitsplätzen.

Wir finden für dich in nur wenigen Wochen die
Wunschmitarbeiter für deine Physiotherapie Praxis.

BUCHE JETZT DEIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH:

WWW.PHYSIOHERO.DE