

Personeelsbinding – Een Succes Factor Behoud Goede Medewerkers – Reduceer Verloop



Elke manager weet hoe pijnlijk het is om een goed functionerend, toegewijd personeelslid te verliezen, helemaal wanneer het aan de concurrent is. Verloop van personeel kun je nooit helemaal vermijden. Echter zal een ervaren manager in staat zijn om het verloop van zijn medewerkers aanzienlijk te verminderen door het toepassen van de juiste maatregelen.

Contractuele verplichtingstrategieën zijn niet effectief en kunnen, in feite, op de lange duur zelfs nadelig blijken. Het kan ertoe bijdragen dat de medewerker meer tijd spendeert aan het puzzelen hoe onder het contract uit te komen dan dat hij resultaat gericht bezig is.

Enkele praktische tip voor personeelsbehoud:

Het is belangrijk om **inzicht te hebben in de behoeften** van iedere individuele medewerker betreffende inkomen, zekerheid, aanzien, onafhankelijkheid en motivatie. Iedere medewerker zal zijn eigen behoeftecombinatie hebben. Probeer deze behoeften zoveel mogelijk te realiseren en denk eraan dat ervaren, gekwalificeerd personeel een grotere behoefte heeft aan onafhankelijkheid en erkenning.

7 Tips betreffende personeelsbinding

1. Begrijp en ondersteun de behoefte.
2. Kom je belofte na!
3. Voer regelmatig evaluatie gesprekken.
4. Organiseer personeelsuitstapjes.
5. Leg een dossier aan met medewerkerprofielen.
6. Klein compliment – Groot effect.
7. Wees mentor!

Hou je aan je belofte. Gedurende het interview heb je veel beloofd. Nu is het tijd om het waar te maken. Waren er ook stilzwijgende beloften?

Voer regelmatig evaluatiegesprekken met alle medewerkers, niet alleen met hen die problemen ervaren maar met iedereen die je binnen je bedrijf wilt houden. Onderwerpen als doelstellingen, planning en feedback, zouden in deze gesprekken aan de orde moeten komen.

Organiseer tenminste eens per jaar een personeelsuitstapje. Dit kan bij jou thuis, in een restaurant of op een andere locatie. Zorg ervoor dat je aan iedere medewerker persoonlijk aandacht geeft.

Leg een dossier aan met alle medewerkerprofielen. Noteer hierin geboortedatum, naam echtgenoot/echtgenote en kinderen, hobby's en favoriete sport. Op deze manier heb je altijd een persoonlijke invalshoek om met je medewerkers van mens tot mens te praten.

Klein compliment of woord van lof – groot effect. Maak een beleefde opmerking over een nieuw kapsel, kledingstuk of een bijzonder goed humeur. Door het maken van welgemeende complimenten of een schouderklopje, laat je op een moeiteloze manier zien dat je aandacht voor je mensen hebt.

Word de **persoonlijke mentor** van je medewerkers. Vertel hen het geheim van je succes. Deel goede ideeën. Respecteer hun werkwijze en laat hen zien hoe ze deze kunnen verbeteren. Toon zelf altijd het goede voorbeeld.

Als je meer wilt weten over leiderschap en personeelsbinding, sluit je dan aan bij ons **Leidinggeven aan Jouw Team**® trainingsprogramma.

Spreuk van de maand:

“Geld heeft een grote impact, wijze woorden niet minder.”

Chinese gezegde

Overzicht trainingen

Presentatiedag BEI – System 1 juni
Neurenberg (D)

New Franchisee Training 5 – 14 juni
Neurenberg (D) startdatum RTC

Franchise Selling System 26 – 29 juni
Neurenberg (D)

Presentatiedag BEI – System 29 juni
Neurenberg (D)

New Franchisee Training 17 – 26 juli
Neurenberg (D) startdatum RTC

Presentatiedag BEI – System 27 juli
Neurenberg (D)

Franchise Selling System 27 – 30 aug
Neurenberg (D)

Presentatiedag BEI – System 31 aug
Neurenberg (D)

New Franchisee Training 18 – 27 sept
Neurenberg (D) startdatum RTC



BEI Training Nederland
Hoogslabroekseweg 3
5406 VP Uden
Tel. 0412 617310

info@bei-netherlands.com
www.bei-netherlands.com