

Het geven en ontvangen van feedback in de winkel

● Waarom?

Het geven, ontvangen en promoten van feedback is de sleutelfactor voor een hogere motivatie, samenwerking en performantie binnen iedere winkel

- Jij erkent je collega's en je klanten en zij erkennen jou
- Jij geeft hen feedback over hun manier van werken en zij over jouw manier van werken.
- Jij maakt je verwachtingen duidelijk en je collega's ook.

Onderzoek heeft echter aangetoond dat

- Medewerkers ontvangen veel te weinig positieve feedback op de werkvloer
- Medewerkers worden vaak afgeblaft als ze iets verkeerd doen of niet voldoen aan de verwachtingen
- Medewerkers staan niet open voor kritiek, zelfs als deze opbouwend is.

De training "het geven en ontvangen van feedback in de winkel" heeft als doelstelling dit hele proces gebeurt in vertrouwen op een natuurlijke, spontane en positieve manier.

Dankzij continue feedback wordt ieder teamlid bewust van zijn sterke punten en van wat beter kan om de beste te zijn in zijn job.

● HOE?

De training "het geven en ontvangen van feedback in de winkel" wordt georganiseerd in de winkel in groepjes van drie en duurt 90 minuten onderverdeeld in twee delen.

1. 60 minuten: de handgrepen van geven en ontvangen van feedback

- Hoe ontvangt je graag feedback?
- Wanneer en waarom heb jij het moeilijk met het ontvangen van kritiek?
- Wanneer en voor welke feiten verdienen je collega's en je klanten feedback?
- Hoe geef je best feedback?
- Hoe ontvangt je best feedback?

OPLEIDINGEN



Yvan Dierckxsens

Tijdens de 60 minuten leren de deelnemers feedback geven en ontvangen tijdens leuke praktijkoefeningen onder elkaar

2. 30 minuten: Het geven en ontvangen van feedback in praktijk in de werkwinkel

- de drie deelnemers gaan in de winkel op hun werkplek onmiddellijk de theorie in praktijk
- brengen en worden hier begeleid door de trainer
- Deze leervorm is veruit de beste leervorm: al doende leert men
- Deelnemers krijgen hier verschillende opdrachten
 - Kijk, observeer wat je collega's goed doen en geef hen feedback
 - Kijk, observeer wat je collega's beter kunnen en geef hen feedback
 - Kijk, observeer je klanten en geef hen een pluim

● DOOR WIE?

Een jarenlange ervaring als topman bij de HR groep USG People en als CEO van Unique Interim vijf maal verkozen tot "Best Employer", maakt van **Yvan** een PMO trainer, gepassioneerd door mensen en hun drijfveren. Hij is een op en top motivatietrainer en zet zich 100% in om het plezier van retailmedewerkers te verhogen.

● CONTACT

wendy.labie@pmocvba.be - 02 212 26 51