

DO'S

AND

DONT'S

OM DE BEHULPZAAMHEID VAN JOUW MEDEWERKERS
NAAR EEN VOLGEND NIVEAU TE TILLEN!



Bereidwillig

Stap op de klant af en vraag of je ergens mee kunt helpen!



Overdreven

Té behulpzaam zijn wekt een opdringerige indruk

Collegiaal ingesteld

Geef je collega erkenning bij extra inspanning

Te veel ruimte innemen

Als je te veel helpt, geef je de klant weinig ruimte

Niet-egoïstisch

Een goede balans tussen aandacht geven & krijgen is van belang

Disbalans tussen geven & nemen

Niet alleen hulp geven, ook hulp ontvangen om jezelf ook te ontwikkelen

Vriendelijk, inlevend, toegankelijk

Straal uit dat je je kan verplaatsen in de klant en deze écht kunt helpen

Onrealistische verwachtingen

Ieder persoon is verantwoordelijk voor zijn eigen gedrag & verwachtingen