

Waarom klagende collega's goed (kunnen) zijn

Klagende werknemers geven aan waar het mis loopt in een organisatie. Toch krijgen ze vaak weinig begrip. "Dat is onterecht. Van klagers en zeurders kan je veel leren. Daarom kunnen ze ook goed zijn voor je bedrijf."

Mensen die klagen, verminderen hun stress omdat zij een manier proberen te vinden om hun ongenoegen te uiten, oppert Michel Piedfort, loopbaanbegeleider bij Algida. "In marketing zijn ze blij met klachten. Als hr zijn je werknemers je klanten", zo stelt hij. Wie klaagt, vraag om hulp, klinkt het. "Ga daarom als hr of leidinggevende na wat jij als organisatie kunt doen. Wat kun jij je werknemer bieden zodat hij of zij minder te klagen heeft", stelt Piedfort. "Is het antwoord 'niets' en moet men de situatie maar aanvaarden zoals ze is, probeer je medewerkers dan anders naar deze omstandigheden te laten kijken." Een interessante manier

is om de problemen te kaderen vanuit de werkgever. "Zo kunnen werknemers makkelijker begrijpen waarom iets moeilijk of niet veranderd kan worden. Dit geeft vaak meer duidelijkheid."



VALS GEVOEL

In organisaties waar men nooit klaagt, kan er een vals veiligheidsgevoel zijn. "Zijn er echt geen problemen of durft men zijn mening niet meer te geven?", oppert Piedfort. "In het laatste geval hebben mensen afgehaakt. Ze staan mogelijk al met één been buiten je bedrijf omdat ze naar een andere job uitkijken." Wat doe je tenslotte met die collega die altijd klaagt? "Als leidinggevende kun je hen daar gerust mee confronteren", stelt hij. "Ik was vroeger ook een klager. Nu vind ik het jammer dat mijn leidinggevende nooit een opmerking hierover heeft gegeven", stelt hij.

William Visterin

In plaats van Facebook uit te lezen, zou je beter wat vacatures lezen.



Te veel last van je Ludo?



Surf naar Jobat.be en

vind een job die écht bij je past

WINVEST Group nv

Winvest Group zoekt

MARKETING en SALES VERANTWOORDELIJKE (m/v)

De WINVEST GROUP en MADE.ESTATE zoeken een Marketing, Communicatie en Sales verantwoordelijke om haar toekomstige groei mee te ondersteunen en verder te ontwikkelen.

We zijn een gepassioneerde vastgoedgroep met als core business het beheren en onderhouden van iconische gebouwen in en rond Antwerpen, tevens zijn wij de marktleider in vastgoedrenovaties in Antwerpen en een startende maar zeer ambitieuze nieuwbouwontwikkelaar.

FUNCTIE

- Je bent eindverantwoordelijke van de marketing- en communicatiestrategie van de groep en manager van het directe en indirecte saleskanaal.
- Je waakt, ondersteunt en ontwikkelt verder onze productlanceringen, de relaties met onze makelaars, en de collaboraties met ons creatief netwerk.
- Je bepaalt de marketingstrategie van de groep en rapporteert rechtstreeks aan de CEO.
- Je bent de woordvoerder, het contact en gezicht met de media, en schakelpersoon met onze strategische partners om samen, van Antwerpen een betere, mooiere, dynamischere, creatievere en bruisende stad te maken.
- Je volgt de targets van de makelaars en de interne verkopers nauwgezet op.

UW PROFIEL

- Je hebt passie voor vastgoed, mode, kunst en esthetiek, maar je bent ook sterk in management en leiderschap.
- Je bent een DENKER, maar vooral een DOENER, GET THINGS DONE is de essentie van onze business!
- Je hebt een hoger opleiding genoten of hebt een ondernemersmentaliteit.
- Succesvolle ervaring als marketing & sales verantwoordelijke in de MODE is een plus.
- Je bent charismatisch, ondernemend, en je beschikt over een grote dosis overtuigingscapaciteit om projecten en mensen in beweging te brengen.

AANBOD

- Een jonge dynamische enthousiaste werkomgeving.
- Een marktconform salaris.
- Financiële zekerheid in een kapitaalcrachtige groep.

INTERESSE?

Stuur dan uw CV en motivatiebrief naar jobs@winvest-holding.com.

*Are you our passionate, creative, strategic Business Developer?
Come and join us, we and the city need you for our next powerful growth!!!*