



Newsletter

Z A O P L E I D I N G S M A K E L A A R

Beste bedrijfsleider, manager, ondernemer,

De "war for talent" is nooit weggeweest. De pandemie heeft hier niets aan veranderd. De zoektocht naar goede arbeidskrachten op een schrale arbeidsmarkt is bijzonder moeilijk. Dit blijft een enorme uitdaging voor het goed functioneren van bedrijven en organisaties.

De meest recente cijfers liegen er niet om: burn-out en depressie op het werk blijven helaas in stijgende richting evolueren. Dit blijkt een recent rapport van de SERV dat de arbeidssituatie van werknemers en zelfstandige ondernemers bestudeerde. Zij die nog aan het werk zijn functioneren vaak minder goed en lopen door hoge werkstress een verhoogd risico om hun arbeidsdeelname (tijdelijk) stop te zetten. Kunnen we dit vermijden?

Eenzijds sta je dus voor de uitdaging om kwalitatieve kandidaten aan te trekken. Anderzijds dien je een "aantrekkelijke werkgever/organisatie" te zijn voor je medewerkers.

Hoe kan je het best jouw "human capital" aantrekken, behouden en beter laten functioneren?

Wil je als manager geëngageerde teamleden die barsten van energie, gelukkig zijn in wat ze doen en die gemotiveerd zijn om het beste van zichzelf te geven?

Dan kan je met PowerReveal een switch maken door:

1° Te focussen op talenten eerder dan op het verbeteren van competenties.
Talenten zijn vaak ongekend, nog vaker onvoldoende gebruikt.

2° Te ontdekken wat de intrinsieke motivatoren (de drijfveren) zijn die de medewerker motiveert.

3° Te ontdekken wat de juiste aanpak (de "handleiding" die rekening houdt met gedragsvoorkeuren) is van de medewerker om deze op een doeltreffende manier aan te sturen.

Wil je hier meer over weten: klik dan door op deze link --> [PowerReveal](#) waar je meer uitleg vindt en laat ons hierover een vrijblijvend gesprek aangaan.

Jean-Claude Laurent
Founder ZA Opleidingsmakelaar

Jean-Claude.Laurent@opleidingsmakelaar.be
GSM: +32 478 999 629

Ingrid Vossen
At your service

Ingrid@opleidingsmakelaar.be
GSM: + 32 470 292 812