



**Toi
et Deschacht,
ça matche?**

Les 9 valeurs de Deschacht



“ Vous êtes Deschacht ”

On entend parfois dire cela à propos de Deschacht. Mais pourquoi ? Parce que nous nous coupons en quatre pour nos clients. Parce que le personnel de Deschacht leur accorde une grande importance. Parce que nous formons une chouette équipe entre collègues. Et nous entendons continuer dans cette voie. C’est pourquoi nous présentons dans ce livret **Les neuf valeurs de Deschacht**.

Dans les pages suivantes, vous pourrez lire comment les hommes et les femmes de Deschacht s’occupent des clients, de leurs collègues et du matériel.

Ce livret n’est pas uniquement destiné à ceux qui travaillent chez Deschacht, mais également à ceux qui postulent chez nous. Vous aurez ainsi connaissance de notre culture d’entreprise.

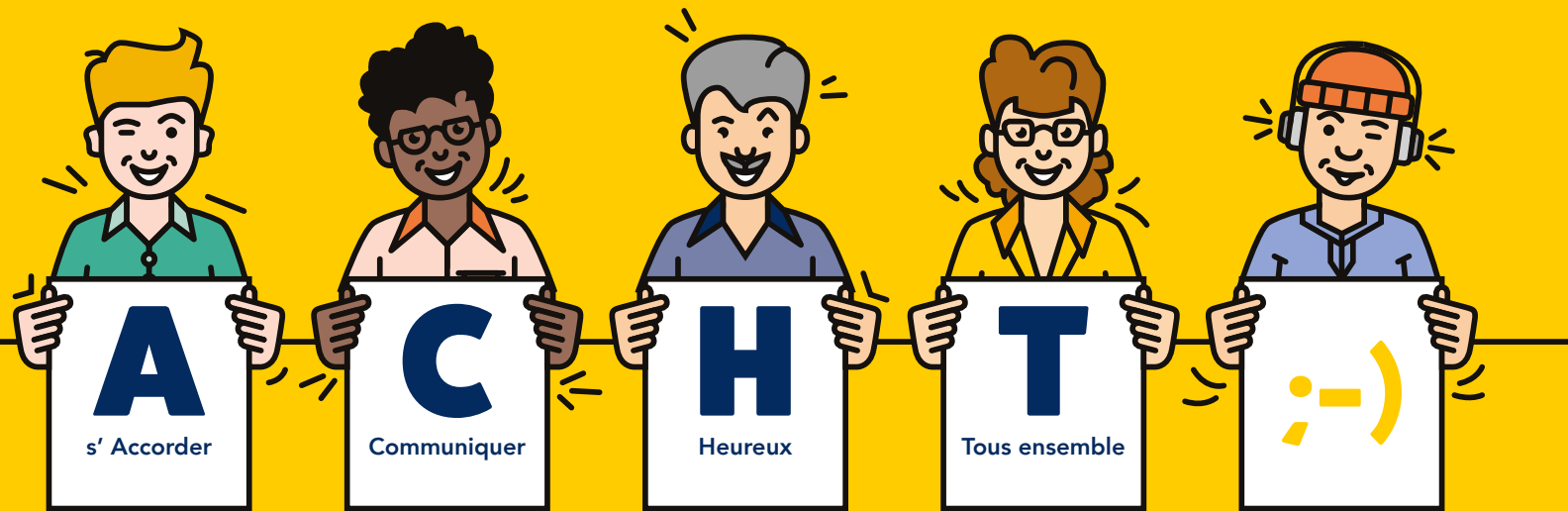
Ce livret, nous sommes également fiers de le montrer aux clients et aux fournisseurs, afin qu’ils puissent voir qui nous sommes et les valeurs que nous défendons.

Les neuf valeurs de Deschacht sont notre bible, un ensemble de lignes directrices concrètes qui montrent l’idée que les travailleurs de Deschacht se font de leur travail et de la vie.

Alors, tous ensemble, montrons que les hommes et les femmes de Deschacht, c’est nous !

Les 9 valeurs de...





A

s' Accorder

C

Communiquer

H

Heureux

T

Tous ensemble





Discipline



Quand commence la discipline ?

De grand matin, bien sûr. En arrivant à l'heure, vous faites preuve de respect envers vous-même et votre travail.



« Bonjour, ça va ? »



Fière allure

La fierté professionnelle et le respect des clients commencent par le respect de soi-même. Soignez votre apparence. L'image de Deschacht, c'est vous.



Bonjour !

Bonjour, ça va ? Bonne journée ! Et avec le sourire ! Le simple fait de dire bonjour et d'être de bonne humeur, c'est rendre les autres heureux. Le lundi matin ou le vendredi après-midi aussi. Faites-en une habitude !



« Oui merci, et toi ? » ;-)



Un petit café ou autre chose de la cuisine ?

Profitez-en, tout est gratuit chez Deschacht. Mais faites-le à des moments creux. Car le temps, c'est de l'argent. Alors n'en abusez pas : respectez les horaires de travail et ne faites pas attendre le client.

« Lorsque le client est là, mettez de l'ordre. Il vous en sera reconnaissant. »



Propreté

Ne laissez rien traîner.
N'abandonnez pas les emballages n'importe où, emportez-les.
Quelque chose traîne dans le couloir ? Rangez-le.
Un bureau en désordre ? Mettez-y de l'ordre.



Ne rongez pas votre frein

Que faire si un collègue ne range pas, qu'il laisse tout traîner ? Pouvez-vous le dire ? Évidemment ! Chez Deschacht, la discipline est la valeur première.
Et grâce à elle, nous rendons les choses plus agréables, tant pour nous-mêmes que pour nos clients. Vous trouvez que ce n'est pas à vous de dire ce genre de chose ? Les responsabilités ne se donnent pas, elles se prennent.



Dites-le avec bienveillance

La façon dont vous dites les choses influence la façon dont on vous comprend. Il ne faut pas que les gens, en vous entendant, aient peur de prendre la parole. Soyez dur avec les faits et doux avec les gens.



Sur la même longueur d'onde

Deschacht forme une grande équipe. Nous traitons tous nos clients avec égard. Question de discipline...



Acceptez les instructions de votre chef

Accepter l'autorité, c'est se respecter les uns les autres. Une mentalité d'adulte, c'est aussi accepter de recevoir des instructions.



Garez-vous au bon endroit

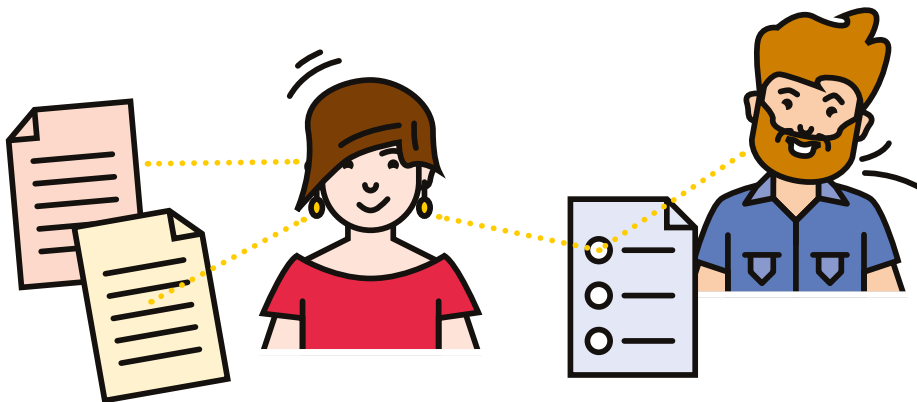
Certaines places de parking sont réservées aux clients ? Laissez-les libres, garez-vous aux emplacements prévus pour le personnel.

« Nous, les clients... »



Que de monde !

Il y a parfois beaucoup de monde chez Deschacht. S'il y a des clients, n'allez pas vous réfugier en cuisine. Votre café peut attendre, pas le client.



Montrez l'exemple

- Il existe des procédures pour les ventes, les remises, la comptabilité. Suivez-les, tout ira mieux.
- Passez des accords clairs avec vos collègues et avec les clients.
- Vous êtes responsable ? Montrez l'exemple, agissez avec correction.



Place à la concertation

- Prévoyez suffisamment de moments de concertation pour chaque service.
- Préparez vos réunions et faites des propositions concrètes.



Travail en vue !

Prenez des initiatives. Ne dites pas :
« Je ne vais pas faire ça maintenant, car sinon je n'aurai plus rien à faire ensuite. »



Tenez vos promesses

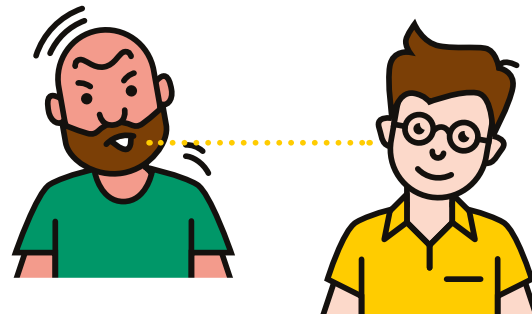
Ne faites pas de promesses que vous ne pourrez tenir. Et lorsque vous dites quelque chose, faites-le. Quelque chose ne va pas ? Expliquez le problème au client. Rares sont ceux qui vous en voudront.



Expliquer

« Un mauvais service irrite les gens (clients, collègues, patrons).
Chez Deschacht, nous voulons réduire cette irritation au minimum. »

« J'écoute... »



Écouter

Votre client est à bout ? Écoutez-le : il vous dira ce qui ne va pas. Répondez au nom de Deschacht : « Nous allons voir comment résoudre cela. » Ne vous mettez pas sur la défensive. Attendez que le client ait vidé son sac avant de parler. Prenez le temps qu'il faut, mais n'y consacrez pas des heures non plus.



Solutionner

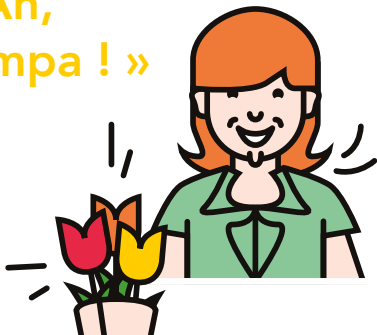
- Faites preuve de correction envers les clients mécontents : écoutez-les et aidez-les sans tarder.
- Ne laissez pas traîner les choses, faites en sorte que le client sente que vous le prenez au sérieux.
- Ne faites pas de promesses que l'entreprise ne pourra pas tenir ou qui lui coûteront trop cher. Donnez des conseils réalistes.
- Ne laissez pas la situation s'envenimer.



Boum !

Un client sort de ses gonds ? Ne discutez pas, essayez de le raisonner. Il devient grossier ? Dites-lui poliment que sa réaction n'est pas appropriée et gardez votre calme.

« Ah,
sympa ! »



Faites amende honorable !

Ce qui est fait est fait, mais vous pouvez toujours réparer une erreur. Alors faites-le !



Planifiez judicieusement

Deschacht, c'est la promesse d'être livré dans les plus brefs délais. Cela demande une bonne organisation. Ne faites pas de promesses insensées. Tenez compte des semaines courtes et des jours de pont.



Faites votre possible

Ne dites pas : « Nous allons faire de notre mieux. » Faites votre possible, tout simplement.



Ça travaille ferme ici !

Ce qui dérange les clients, ce n'est pas de devoir attendre trois minutes, c'est de ne voir personne. Adressez-leur la parole et faites un petit effort supplémentaire. Ils verront alors que ça travaille ferme !



Mettez-vous d'accord

Chez Deschacht, nous travaillons tous pour la même entreprise et avec un même objectif : approvisionner nos clients dans les plus brefs délais et de la manière la plus rentable. Nous ne sommes pas en concurrence les uns avec les autres.



Nous sommes tous capables

Ensemble, nous sommes plus forts :

- Pensez à travailler de manière ciblée et à planifier efficacement les livraisons.
- Concertez-vous. Un problème ? Discutez-en ouvertement et correctement avec vos collègues : « Nous devons faire les choses différemment. » Nous avons suffisamment de gens compétents, sensés et capables. Favorisez une tradition de concertation avec vos collègues.
- Apprenez de vos fautes. Ne répétez pas sans cesse les mêmes erreurs. Améliorez votre façon de faire. Appelez les choses par leur nom.
- Donnez votre avis lorsque vous y êtes invité et laissez aux autres le temps de donner le leur.



Ne vous tirez pas une balle dans le pied !

Mettez votre susceptibilité de côté, elle ne fait que vous gâcher la vie.



Les nouvelles vont vite

Ne manifestez pas votre mécontentement dans les couloirs de toute l'entreprise.

« Merci pour votre feedback ! »



Le courant ne passe pas ?

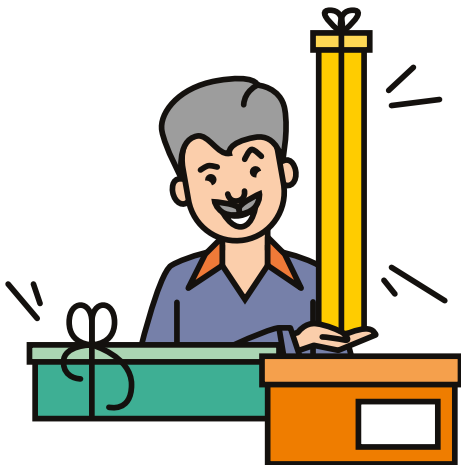
Bien sûr, le courant passe mieux avec certaines personnes qu'avec d'autres. Mais nous avons l'obligation de collaborer pour générer de la valeur ajoutée et des profits. Par conséquent :

- Réglez vos différends.
- Faites-le d'une manière agréable. Vous n'êtes pas obligés d'être d'accord, mais vous devez trouver une solution.
- Soyez clair : c'est oui ou c'est non.
- Ne bloquez pas la situation : donnez à vos collègues le matériel dont ils ont besoin.
- Respectez les délais.
- Ne criez pas pour dissimuler vos propres erreurs.
- Chacun, à tous les niveaux, a le droit de recevoir une réponse claire, toujours au bénéfice des clients.

 Checklist

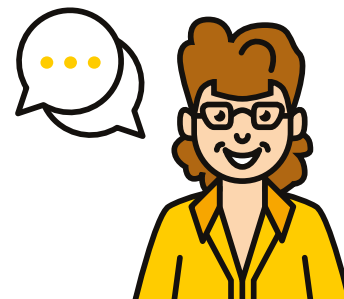
Style

« C'est le style qui fait l'entreprise.
Et c'est ce style qui différencie Deschacht
des autres entreprises du secteur. »



Traitez les marchandises correctement et avec soin

- Prenez soin des marchandises.
- Dans quel état arrivent-elles chez le client ? Effectuez les livraisons avec soin.
- Formez correctement les nouveaux employés pour qu'ils sachent comment bien faire.



Allô !

- Ne décrochez pas en disant : « Allô », mais plutôt : « Deschacht, bonjour. Prénom + nom à l'appareil. Comment puis-je vous aider ? »
- Donnez votre nom au client, qu'il sache à qui il a eu affaire.
- Si vous transférez le client à un collègue, prévenez-le.
- Dring, dring ! Si votre collègue n'est pas là, décrochez à sa place.
- Vous étiez en ligne ?
Rappelez le client qui a téléphoné.



Nos connaissances font notre style

Chez Deschacht, nous sommes tous des professionnels. Ce qui nous distingue, c'est notre capacité à répondre correctement aux questions de nos clients. Notre catalogue contient une mine d'informations, nous recevons une formation continue, nous savons de quoi nous parlons.



Surprenez le client

Proposez-lui des solutions qu'il ne connaît pas. Parlez de professionnel à professionnel. Le client appréciera : « Deschacht est la référence. C'est là que je dois aller ! Un problème ? J'appelle Deschacht. »



Sur votre trente-et-un

- Portez votre tenue Deschacht dans l'entrepôt et sur la route.
- Assurez-vous que votre camion est propre.
- Vous avez une voiture de société ? Faites-la briller.



Le mégot de Lucky Luke

Vous connaissez Lucky Luke, le héros de B.D. ? Celui qui fumait cigarette sur cigarette ? C'est fini désormais. Et chez Deschacht, est-ce qu'on fume beaucoup ? Non, bien sûr ! Il est interdit de fumer dans nos bâtiments. Vous fumez ? Rendez-vous dans la zone fumeur à l'extérieur.



C'est nous, les gars de Deschacht !

Le style Deschacht est professionnel et familial à la fois. Bienvenue dans le secteur de la construction ! Parlez aux clients de ce qui les intéresse. Soyez proche d'eux. Adressez-vous à eux dans un style amical et franc. Souvenez-vous de leur nom et apprenez à les connaître. Vous grandirez avec eux. C'est ça, l'esprit Deschacht.



Et si un client fait également ses achats ailleurs ?

Rien de mal à cela. Traitez-le avec respect : « Tout ce que je peux faire pour vous, je le ferai correctement. »



« Bienvenue !
Ah, au fait, Deschacht
commence avec un 'd' et
se termine avec un 't'. » ;-)



Bienvenue, fournisseur !

Soyez corrects avec les fournisseurs,
ce sont des partenaires à long terme.
Nous avons besoin d'eux, dans les bons
comme les mauvais moments.



Bienvenue, nouveau collègue !

Un nouveau collègue ? Bonne nouvelle.
Donnez-lui sa chance, tout est nouveau
pour lui. Motivez-le, guidez-le sans
relâche, présentez-le, apprenez-lui petit
à petit à connaître Deschacht.



Deschacht, ça s'écrit avec « d » ou avec « t » ?

Ça commence par un « d » et ça se
termine par un « t ». Portez une
attention particulière aux détails, que
ce soit pour remplir correctement les
fiches des clients ou pour leur envoyer
des e-mails clairs et originaux.

- Guidez les employés, montrez-leur votre façon de faire avec le client.
- Dispensez une formation technique et montrez également comment vous traitez les gens.
- Faites découvrir le siège social aux nouveaux employés. Ils apprendront ainsi à connaître de nombreux collègues. Faites de leur première journée chez Deschacht un moment inoubliable.
- Emmenez de temps en temps un collaborateur du service interne avec vous lorsque vous rendez visite à un gros client.
- Menez des entretiens de performance à intervalles réguliers, avec attention et respect.
- Donnez un coup de pouce, félicitez les gens. Cela motive plus que l'argent : « Tu t'es bien débrouillé, dis donc ! » Ils vous en seront reconnaissants. Féliciter quelqu'un, c'est lui donner des ailes.

 **Checklist**

Client

« Nous sommes tous des clients.
Nous savons donc où nous serons bien accueillis.
Et c'est là que nous retournerons.
Deschacht doit être un de ces endroits. »



Le client voit tout

Il a le sens du détail. Y a-t-il suffisamment de places de parking ? La moquette est-elle propre ? Est-ce que ça sent bon ? Les murs sont-ils peints de frais ? Parking et propreté : c'est ce qu'ils voient en premier chez Deschacht.



Donnez satisfaction au client

Traitez le client comme si vous étiez son médecin. Quelle est la meilleure solution ? Comment appliquer un certain matériau ? Comment réussir quelque chose ? Faites une bonne analyse. Prescrivez la solution appropriée. Vous le soulagerez.

« Des clients doivent attendre ? Offrez-leur un petit café ! »



Bonjour, cher(e) client(e) !

Montrez aux clients que vous êtes là pour eux :

- Accueillez-les chaleureusement et par leur nom.
- Adressez-leur directement la parole.
- Venez-leur tout de suite en aide.
- décrochez directement le téléphone.
- Parlez-leur gentiment.
- Dites du bien de Deschacht.
- Parlez de vos collègues avec respect.

Ce sont des petites choses, mais elles montrent que vous faites du bon boulot. Elles témoignent de la qualité que les clients sont en droit d'attendre de Deschacht.



Et s'il y a du monde ?

Dans ce cas, de nombreux clients doivent attendre. Dites-leur bonjour : « Comment puis-je vous aider ? Nous sommes fort occupés, mais je vais vous aider. Je suis à vous tout de suite, n'hésitez pas à prendre un café. »



Deschacht forme une chaîne

Deschacht forme une grande chaîne : stock bien approvisionné, réponse rapide, excellente livraison, service de qualité, facturation correcte. Chaque membre du personnel est un maillon important de la chaîne. Montrez au client que vous êtes vraiment un homme ou une femme de Deschacht. Prenez des initiatives, ouvrez la porte, présentez-vous, livrez le matériel comme il se doit. Pour que le client dise : « Félicitations Deschacht, encore une fois tout était parfait ! ».

« Choyer le client, c'est aussi s'assurer qu'il reçoit une facture correcte. »



Le droit à la bonne humeur

Les clients ont droit à la bonne humeur. Vous n'êtes pas responsable de la tête que vous avez reçue à la naissance, mais bien de celle que vous tirez. Et la bonne humeur, ça s'entend aussi au téléphone.



Le client est roi

Il faut, dans la mesure du possible, remuer ciel et terre pour satisfaire le client. Pour qu'il se dise : « Il me faut un tuyau ? Deschacht ! J'ai besoin de matériau isolant, de roofing ou de film ? Deschacht ! Si Deschacht a du travail, c'est grâce au client. »



Les clients, ça se mérite

Et pour les mériter, il faut être à leur service : non pas se laisser faire, mais offrir un service correct. Faites-le intelligemment. Consultez attentivement les clients pour savoir ce dont ils ont besoin et quand ils en ont besoin. Éduquez les clients, ne soyez pas toujours d'accord avec eux. Ils le respecteront.



Les plaintes sont faites pour être résolues

Traitez les plaintes de manière professionnelle. Faites-le tout de suite, ne les laissez pas traîner pendant des mois jusqu'à ce qu'une lettre recommandée arrive. Pour le client, il est alors trop tard. Résolvez plutôt le problème dès l'entame.



Hauteur



« Il était une fois une entreprise du nom de Deschacht. »

Elle a démarré avec un seul site. En voulait toujours plus. Mais serait-ce possible d'avoir un autre site en plus du siège social ?

Deschacht a toujours eu (et a toujours) pour ambition d'être la référence pour les entrepreneurs aux quatre coins de la Belgique.

En attendant, nos filiales tournent à plein régime. Elles offrent des opportunités aux employés de Deschacht et aux personnes qui souhaitent nous rejoindre.

Pour chaque offre d'emploi, nous vérifions d'abord si nous n'avons pas déjà quelqu'un en interne. Bien sûr, au final il ne peut y avoir qu'une seule personne par poste. Et parfois, cette personne est extérieure à l'entreprise.

Travailler chez Deschacht vous donne donc la possibilité de grimper les échelons, de prendre de la hauteur. Nous attendons un engagement total et une bonne dose de flexibilité de temps à autre. C'est comme organiser une fête, il faut parfois retrousser ses manches.

Saisissez votre chance, participez au développement de Deschacht. Parce que chez nous, vous pouvez prendre de la hauteur.



s'Accorder

« Dans un groupe comme Deschacht, tout le monde, collègues et clients, doit accorder ses violons. Mais comment y parvenir avec autant de personnes, de départements et de filiales ? »



Copier-coller

Emportez les valeurs et l'atmosphère positive de Deschacht avec vous dans les nouvelles filiales. Une sorte de copier-coller, si vous voulez. Ainsi, nous offrirons le même rayonnement partout. Des personnes différentes, mais une même culture d'entreprise.



Un compliment ne coûte rien

Apprenez par l'exemple : parlez de manière positive, ne mettez pas trop l'accent sur le négatif. Félicitez ceux qui font du bon boulot. Lorsque vous recevez une réponse rapide, dites merci. Une tape dans le dos fait des merveilles. Cela aide également pour la prochaine fois !



Évaluations de performances : un must !

Procédez à une évaluation des performances au moins une fois par an. Passage obligé ! Établissez un rapport clair : qui parle à qui ? Quand ? Quelles sont les conclusions ? Les évaluations de performances sont un moyen de mieux faire correspondre les personnes et les fonctions.



Adaptez-vous au client

Que faire exactement lorsqu'un client demande un devis ? Comment résoudre un problème convenablement ?

- Tenez compte des gros clients : ils viennent ici depuis longtemps et attendent parfois un peu plus.
- Un client privé est plus flexible, mais veut savoir quand la livraison sera effectuée car il doit prendre congé.



Pas de mains dans les poches

Ne vous promenez pas les mains dans les poches. Les clients le voient.



Passion... et capacité de relativiser

Chez Deschacht, nous sommes des gens passionnés, parfois perfectionnistes. Nous plaçons la barre très haut et sommes parfois critiques les uns envers les autres. Et comme ils sont à fond dans leur travail, il arrive aux perfectionnistes de faire d'une mouche un éléphant.

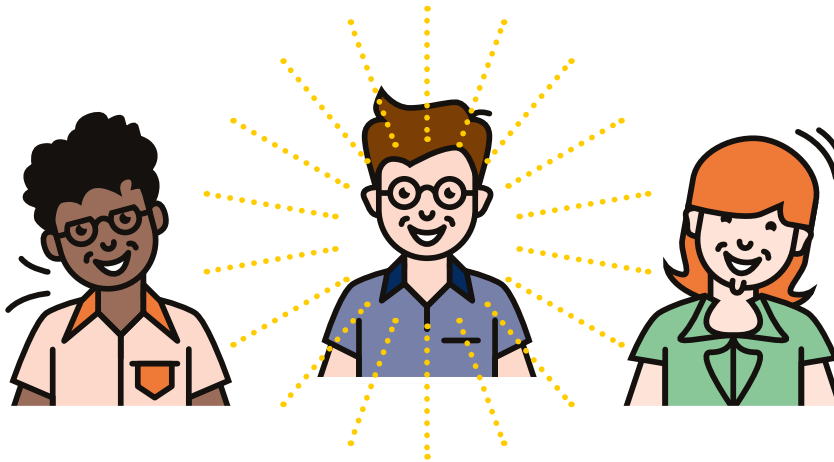


Se mettre d'accord pour satisfaire le client

« Chez Deschacht, tout est possible. » On entend souvent dire que cette flexibilité explique en partie notre succès. **Chez Deschacht, le client est roi.** Mais jusqu'où aller ? Voyez toujours avec le client ce qu'il désire réellement : vous vous épargnez ainsi pas mal de stress et satisferez le client.



Communiquer



« En communiquant ouvertement et directement, tout le monde est au courant en même temps. »

Alliez préparation, timing et communication

Préparation : sachez ce que vous allez dire.

Timing : répondez immédiatement aux questions des clients, aux demandes de devis, aux réclamations, ...

Communication : dites clairement au client de quoi il retourne, où et quand quels produits seront livrés.



Un nouveau collègue !

Il faut en informer tout le monde, cela va de soi. C'est valable également lorsque quelqu'un quitte Deschacht.



Qui est qui ?

Deschacht grandit. De plus en plus de personnes nous rejoignent. C'est pourquoi nous dressons un aperçu de qui est qui.



La meilleure communication est transparente

N'essayez pas de tout faire par vous-même. Tout le monde travaille dans le même sens. La meilleure communication est transparente : si vous avez quelque chose sur le cœur, dites-le immédiatement. Concertez-vous encore plus. C'est bien plus efficace que de s'échanger des e-mails à n'en plus finir.



Adaptez-vous à votre public !

Si quelqu'un ne comprend pas, dites les choses différemment. Ne lui aboyez pas dessus.



Respectez les limites de chacun

Traitez le sexe opposé avec respect. Fixez vos limites.



Chaque jour est un nouveau jour

Si vos paroles ont blessé quelqu'un, il faut pouvoir en parler. Chaque jour est un nouveau jour : « Ce n'est pas parce que nous nous sommes disputés aujourd'hui que nous ne pouvons plus nous parler demain. »



C'est comme ça que ça marche !

Quelque chose marche comme sur des roulettes ? Faites-en part à vos collègues. Prenez note des bonnes pratiques, y compris entre les filiales. Rien ne nous oblige à réinventer sans cesse la roue.



Deschacht mérite d'être vu

Nous communiquons avec le monde extérieur de manière professionnelle. Notre newsletter connaît un franc succès auprès de nos clients, et ils sont nombreux à consulter notre site.



Heureux



« Chez Deschacht, nous sommes des gagnants. Et gagner, pour nous, c'est remporter les commandes des clients et leur apporter pleine satisfaction. Il s'agit d'un investissement de tous les instants. Comment s'y prendre ? »



Mettre les bouchées doubles : et après ?

S'il y a beaucoup de travail, il faut mettre les bouchées doubles. Le stress peut alors s'accumuler. Dans les moments durs aussi, il faut être positif et ne pas se laisser entraîner dans une spirale négative.



Faire preuve d'enthousiasme

Faites preuve d'enthousiasme auprès des clients : soyez à l'écoute de leurs problèmes, posez les bonnes questions, montrez de l'intérêt. Un environnement enthousiaste permet de déplacer des montagnes. Nos clients le sentent.



« Plus vous serez heureux, plus vous donnerez de vous. Et c'est bien connu, le bonheur est la clé du succès ! »



Représentant ? Soyez présent !

En tant que représentant, donnez le meilleur de vous-même :

- Connaissez vos produits de A à Z.
- Prenez votre agenda, planifiez des visites, honorez-les, faites un rapport, tenez vos promesses.
- Prospector, approfondir les questions doit devenir votre passion.
- Rendez visite aux clients quand et où ils le souhaitent.
- Utilisez votre pouvoir de persuasion, croyez en nos produits et aux capacités de Deschacht.
- Connaissez vos clients. Chacun d'eux a sa propre histoire. Demandez-leur ce qui compte pour eux. Expliquez pourquoi Deschacht est le bon choix pour eux.
- Prenez soin de votre personne. Les clients voient tout et font attention au moindre détail : votre apparence, votre haleine, vos cheveux, vos lunettes et vos ongles.



Quelle ambiance !

Les clients aiment venir chez nous car il se passe toujours quelque chose. Entraîné et mouvement ! Une parole est une parole et un accord est un accord. Dans toutes les filiales. Parce qu'un retour positif des clients donne une nouvelle énergie.



« Parlez de Deschacht, car le succès engendre le succès : les gens aiment acheter dans une entreprise prospère. »



Bien répartir le travail

Agissez de concert et donnez un coup de main à vos collègues si nécessaire. Aidez-vous les uns les autres.



Soyez ouvert à ce que disent vos collègues

Répondez correctement si quelqu'un vous demande : « Tu ne t'es pas trompé avec cette commande ? Tu es sûr que c'est correct ? ». Ensemble, nous sommes plus intelligents, plus forts. Cherchez des solutions.



Célébrez vos succès

- Faites des choses ensemble, même en dehors du travail.
- Laissez-vous aller de temps à autre, mais travaillez dur.



Tous ensemble

« On est tous dans le même bateau.
Si nous voulons traverser une rivière ensemble,
nous y arriverons plus rapidement en ramant
tous dans le même sens. »



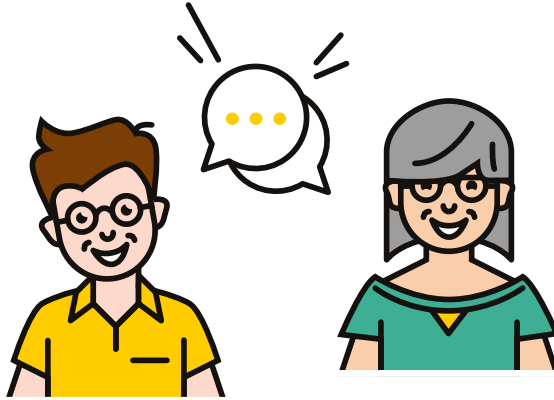
Quelqu'un ne joue pas le jeu ?

Encouragez-le en ayant vous-même l'esprit d'équipe. C'est contagieux, vous verrez. Osez motiver vos collègues. Vous trouvez que ce n'est pas à vous de le faire ? Prenez vos responsabilités.



Nos clients doivent voir une équipe

L'esprit d'équipe, les clients le ressentent : chez Deschacht, ils ont affaire à de nombreux employés. Et ils doivent avoir l'impression que c'est une seule et même équipe qui s'occupe d'eux.



Comment favoriser l'esprit d'équipe ?

Soyez vous-même. Faites preuve de jovialité. En voyant cela, les clients sauront que l'ambiance est bonne.



Quelqu'un dépasse les bornes ?

Un collègue se moque pertinemment des règles ? Dites-lui en groupe que son comportement est inacceptable. Envoyez un signal fort et positif. Acceptez aussi que les autres vous corrigent.



Responsable, construisez votre groupe

Vous êtes responsable d'un groupe ?

- Soyez un leader inspirant. Prenez des initiatives et faites des propositions. Motivez vos collaborateurs.
- Interagissez dans un esprit d'ouverture.
- Réunissez-vous pour partager faits et chiffres, afin que tout le monde soit informé.
- Partagez les connaissances avec tous. Même si vous devez expliquer plusieurs fois.
- Vous ressentez certains signaux de la part de votre groupe ? Réagissez de manière appropriée, c'est la meilleure façon de favoriser l'esprit d'équipe.
- Organisez également des activités non officielles en plus du team building classique. Apprenez à vous connaître différemment. En tant que responsable, c'est à vous d'organiser cela.

**Toi
et Deschacht,
ça matche !**

Nom :

.....

Fonction :

.....

**Date &
signature :**

.....

.... **Accord entre :**

Nom :

.....

Fonction :

.....

**Date &
signature :**

.....

www.deschacht.eu
www.deschachtjobs.eu

Suis tes collègues sur instagram via
[#deschachtentete](https://www.instagram.com/deschachtentete)



Antwerpsesteenweg 1068 • B-9041 Gent-Oostakker
Tél. : +32 (0)9 355 74 54 • info@deschacht.eu • www.deschacht.eu • www.deschachtjobs.eu