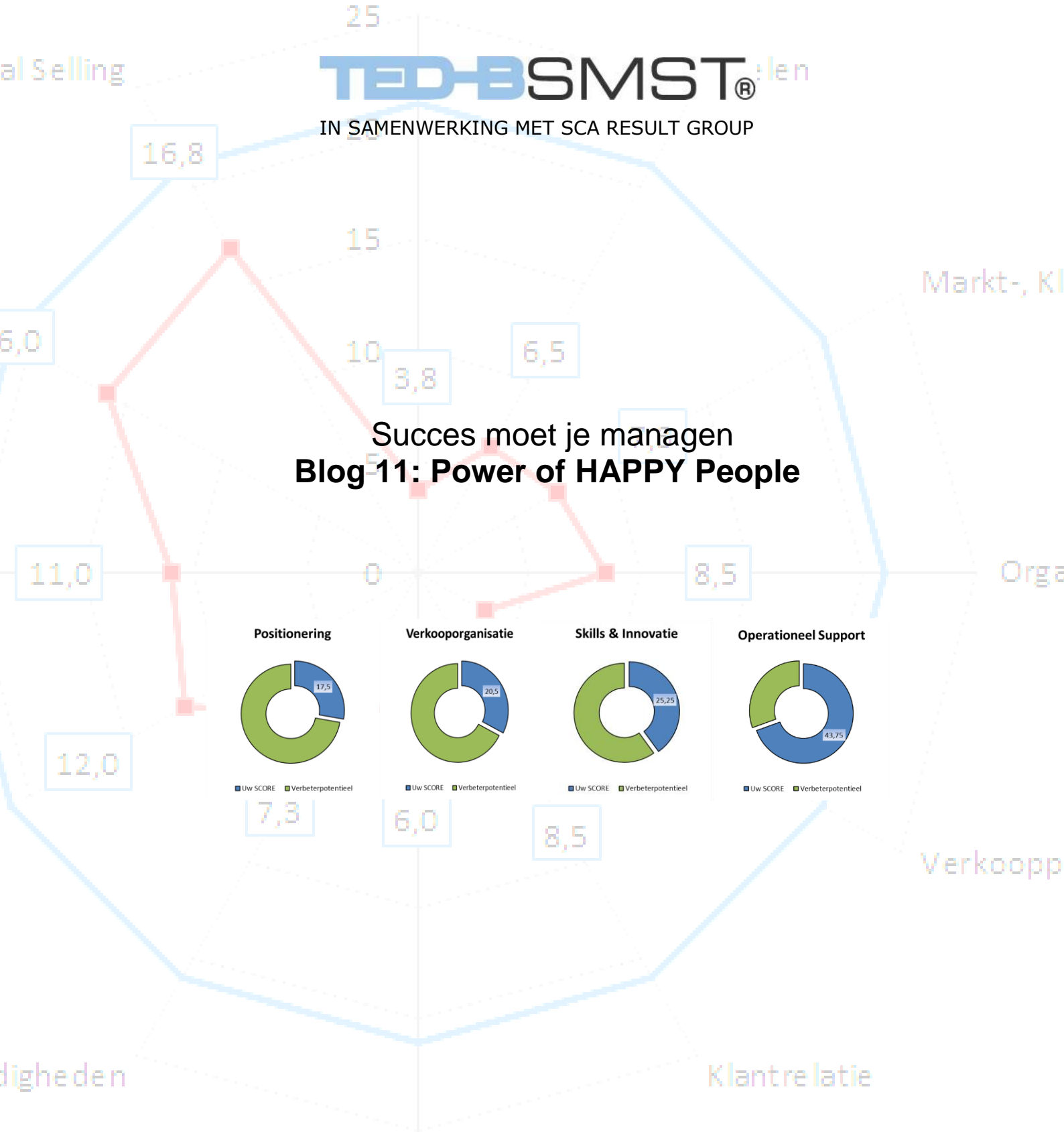


Succes moet je managen
Blog 11: Power of HAPPY People



De invloed van de (intern tevreden) organisatie op de externe klanttevredenheid!

In dit **11^e blog** nemen wij je mee langs relevante aandachtsgebieden van Sales & Marketing.

Een goed functionerende interne organisatie is van cruciaal belang voor de performance van de gehele organisatie en daarmee dus ook voor de verkoopresultaten. Goed functioneren ontstaat uiteraard bij de formatie van de juiste processen, maar start bij goed (intrinsiek) gemotiveerde medewerkers. Daar kunt u als werkgever veel in betekenen. Wij hebben het hier over **Happiness @ Work**.

“Wetenschappelijk vastgesteld: tevreden (gelukkige) medewerkers zijn per definitie succesvoller!!”

Reden 1: het is economisch zeer aantrekkelijk:

- Gemotiveerde mensen leveren bijna de helft meer op dan ongemotiveerde mensen, zo concludeert Haygroup;
- Haygroup stelde ook vast dat het ziekteverzuim met meer dan de helft afneemt;
- IES research berekende dat 1% meer betrokkenheid 9% meer sales oplevert;
- London School of Economics berekende al in 2011 dat iedere euro die geïnvesteerd wordt in gezondheid en betrokkenheid in negenvoud terugkomt.

Reden 2: het maakt ons werk zoveel leuker!



Wij horen u denken “Dat is allemaal leuk en aardig, maar hoe zou ik dat binnen mijn organisatie moeten gaan aanpakken?”.

- Onze klanten starten met de **Happiness@Work Survey (HAWS)**. Elke medewerker (vanaf ca. 25 deelnemers) vult anoniem zijn/haar persoonlijke survey in (44 vragen).
- Deze 0-meting levert, in combinatie met een benchmark, een duidelijk beeld op waar u met uw onderneming staat én waar uw verbeterpotentieel zit.
- De resultaten worden op individueel niveau (direct aan de medewerker) teruggekoppeld én op ondernemingsniveau (anoniem). Zo weet iedereen hoe hij/zij er voor staat en welke stappen hij/zij kan zetten om de score positief te gaan beïnvloeden. Uiteraard kan een organisatie gebruik maken van maatwerk advies van gecertificeerde adviseurs.

Zo doen wij dat. Dit is een aanpak waarin wij geloven én waar wij bijzondere resultaten mee boeken. Maar **natuurlijk zijn wij ook benieuwd naar de mening en aanpak van de lezers** van onze blogs. Laat het ons weten door te reageren op deze blog of stuur ons een e-mail (smst@ted-b.com)

Namens TED-B Associates en Roel Wollaert Consulting:

Thom Arendsen (06-51206833) & Roel Wollaert (06-18711298)