

Checklist Eerlijke gesprek

Gebruik deze checklist om de gesprekken met klanten goed voor te bereiden en erop te reflecteren.



Check it out!	Denk aan...	Ja/Nee	Aandachtspunten
<p><i>Voorafgaand aan het gesprek</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Wat heb je vorige keer besproken en hoe verliep het gesprek? • Zijn er aandachtspunten die je in dit gesprek aan bod wilt laten komen? 	<ul style="list-style-type: none"> • Als het gesprek niet lekker liep, waar kwam dat dan door? Welke onbesproken behoeften of verwachtingen zaten in de weg? • Sommige dingen hoef je niet bespreekbaar te maken. Het kan al voldoende zijn als je je ervan bewust bent. 		
<p><i>Tijdens het gesprek</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bepaal samen de agenda • Spreek je verwachtingen en behoeften uit naar elkaar • Blik samen terug op het gesprek. 	<ul style="list-style-type: none"> • Het alleen al vragen wat voor de ander en jezelf belangrijke bespreekpunten zijn, is al waardevol. • Negatieve gedachten en gevoelens kunnen de samenwerking in de weg zitten. Soms helpt het om ze toch uit te spreken. • Zowel positieve als negatieve feedback biedt ontwikkelkansen. 		