

COLUMN

DE KRACHT VAN TEAMBUILDING

Een groot deel van de instructeurs werkt als zzp'er. Hier en daar een lesuurtje. Ze komen een kwartier voor de les binnen en gaan na afloop snel weer naar huis, of naar de volgende opdracht. Bekijk je (groeps)les cijfers maar. De 'vaste gezichten' scoren over het algemeen beter. Ben je zelf zzp'er, of heb je één lesuurtje per week? Dan kun jij vast bevestigen dat het makkelijker is om leden aan je te binden als je vaker op één locatie bent.

Eigen regie komt van twee kanten

We weten dat instructeurs die meer betrokken zijn, beter presteren. En dat geldt ook voor ondernemers en managers. Je kunt niet van Hans verwachten dat hij 100% (terug)geeft als hij de manager nooit ziet, omdat de beste man zelf op woensdagavond vrij is (en zelden zijn les evalueert). Ook zal Hans de binding met zijn collega's nauwelijks voelen als hij alleen op woensdagavond lesgeeft en er zelden meetings, workshops of leuke activiteiten met collega's op de agenda staan.

En als jij vindt dat dit initiatief vanuit de instructeur moet komen (onbetaald), vraag je dan af wat je zelf doet om de betrokkenheid te vergroten. Eigen regie werkt namelijk van twee kanten! Het is te makkelijk om van collega's te verwachten dat ze dezelfde ondernemersverantwoordelijkheid voelen als een manager of fulltimer, zonder zelf input te leveren. En zelfs de meest gemotiveerde instructeur, zzp'er of niet, zal interesse in de club, het werk en in de manager verliezen als je ze niet aangesloten houdt. Conclusie: met een betrokken team ben je in staat om groei te genereren. En eigen regie wordt gevoed door twee partijen.

Wat kun je doen?

Wat je vooral niet moet doen, is bezuinigen op teambuilding; afschaffen van kwartaaldagen, bezuinigen op team-

teach, trainingsdagen, kleding en leuke events. Zonde! Het is niet alleen je beste marketing, het heeft direct effect op de betrokkenheid van medewerkers én leden. Stel doelen om goed te bepalen waar jouw aandacht in eerste instantie naar uit gaat.

Doel: Samen meer betrokken zijn bij de club en de leden.

Acties: Organiseer een inspirerende middag en kies voor een open en transparante houding. Zorg dat je als manager meedenkt en vragen stelt. Ga voor een inhoudelijke workshop en volg samen lessen. Een challenge met leden, Whatsapp groepjes en een community op Facebook werken ook goed.

Doel: Meer uniformiteit; dragen we allemaal het DNA en de missie van de club uit?

Acties: Investeer in teamteach, kwartaaldagen, een workshop fysiologie of voeding alvorens je het DNA en de missie gedeeld hebt natuurlijk. Nog beter: samen bepaald!

Doel: Een goede sfeer binnen het team.

Acties: Organiseer events, een kennisworkshop of uitje. Bij voorkeur elk kwartaal iets (kracht van de herhaling). Elkaar beter kennen; hier ligt de focus. Toon interesse! Juist ook in Hans die er maar een uurtje per week is. Verbind collega's met elkaar, teamteach is de manier!



” **ELKAAR BETER KENNEN; HIER LIGT DE FOCUS. TOON INTERESSE!** “

Deze kosten verdienen zich direct terug, dat garandeer ik je. Moet je op de kleintjes letten? Aanwezig zijn en oprechte interesse is helemaal gratis.

Wil je meer informatie over dit onderwerp? Reageren? Stuur een email naar marije@fitternederland.nl.

Marije de Vries (1981)

Onderneemt en werkt als trainer en coach binnen de fitnessbranche en het bedrijfsleven. Met een door haar ontwikkeld veranderingsprogramma helpt zij ieder jaar duizenden mannen, vrouwen en werknemers met de overstap naar een ideale lifestyle. Kijk op www.fitternederland.nl voor meer informatie.