



**Om de veerkracht van accountmanagers te
verhogen, kunnen de volgende strategieën
worden toegepast:**

Veerkracht accountmanagers duurzaam vergroten en verbeteren



1. Bevorder een gezonde werk-privébalans

Bied flexibele werktijden en thuiswerkmogelijkheden aan. Moedig medewerkers aan om voldoende te pauzeren en vrij te nemen.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

2. Stimuleer persoonlijke ontwikkeling

Maak sterke en zwakke punten een vast onderwerp tijdens ontwikkelgesprekken. Bied coaching, trainingen en cursussen aan om nieuwe vaardigheden te ontwikkelen.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet , 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

3. Creëer een open en veilige werkomgeving

Moedig accountmanagers aan om zorgen te delen met collega's en leidinggevenden. Bouw vertrouwen op zodat medewerkers zich kwetsbaar durven opstellen.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | | |
|---|--|---|---|---|---|
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|---|---|---|---|

4. Bevorder een gezonde levensstijl

Stimuleer voldoende beweging, gevarieerd eten en genoeg slaap. Bied sportfaciliteiten en gezondheidsprogramma's aan.

Veerkracht accountmanagers duurzaam vergroten en verbeteren



Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

5. **Zorg voor betekenisvol werk**

Laat accountmanagers zien hoe hun werk bijdraagt aan een groter geheel. Stel duidelijke doelen en betrek hen bij de langetermijnvisie van het bedrijf.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

6. **Versterk onderlinge relaties**

Organiseer teambuildingactiviteiten en sociale evenementen om de collegiale sfeer te verbeteren.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

7. **Geef vertrouwen en autonomie**

Laat accountmanagers zelfstandig functioneren en geef ze de ruimte om hun sterke punten te benutten.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|



8. Train leidinggevenden

Leer managers om signalen van verminderde veerkracht te herkennen, zoals veranderend gedrag of lichamelijke klachten.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

9. Bied constructieve feedback

Focus op groei en ontwikkeling, waarbij de accountmanager eigenaar is van zijn eigen ontwikkeling.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

10. Creëer een inclusieve cultuur

Zorg ervoor dat iedere accountmanager het gevoel heeft dat zijn/haar stem gehoord wordt en dat hij/zij erbij hoort.

Beoordeel de situatie in je bedrijf voor dit onderdeel op de schaal van 1 tot 5 : [1 is nauwelijks of niet, 5 is maximaal of uitstekend]

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

Door deze strategieën toe te passen, kunt u de veerkracht van uw accountmanagers vergroten, wat leidt tot een stabielere en productievere team.



De belangrijkste componenten van een gezonde levensstijl voor accountmanagers zijn:

1. Gezonde voeding: Eet dagelijks voldoende groenten (minimaal 200 gram) en fruit (2 stuks), kies voor volkoren producten, en beperk de inname van suiker en verzadigde vetten. Consumeer voldoende eiwitten (ongeveer 0,8 gram per kilogram lichaamsgewicht) en essentiële vetten
2. Voldoende beweging: Beweeg minimaal 30 minuten per dag, bij voorkeur buiten. Dit kan wandelen, fietsen, of andere vormen van matige intensieve beweging zijn.
3. Goede nachtrust: Zorg voor voldoende en kwalitatieve slaap. Vermijd zware maaltijden, alcohol en cafeïne kort voor het slapengaan
4. Hydratatie: Drink minimaal 2 liter water per dag om het lichaam te helpen afvalstoffen af te voeren
5. Stressmanagement: Maak tijd voor ontspanning en rust. Technieken zoals yoga, mindfulness of meditatie kunnen helpen om stress te verminderen
6. Werk-privébalans: Streef naar een goede balans tussen werk en privéleven om mentale gezondheid te bevorderen
7. Beperking van ongezonde gewoontes: Verminder of stop met roken en beperk alcoholconsumptie
8. Regelmatige gezondheidscheck: Laat regelmatig een gezondheidscheck uitvoeren om eventuele problemen vroeg te detecteren

Veerkracht accountmanagers duurzaam vergroten en verbeteren



Door deze componenten in hun dagelijks leven te integreren, kunnen accountmanagers hun fysieke en mentale gezondheid verbeteren, wat kan leiden tot betere prestaties op het werk en een hogere kwaliteit van leven.

