



Checklist: Vooruit evalueren in 10 stappen

In het artikel 'Vooruit Evalueren' komt een checklist ter sprake die als handvat kan dienen tijdens een evaluatiegesprek. De onderstaande 10 stappen helpen u een evaluatiegesprek in het kader te plaatsen van klanttevredenheid en opdrachtverwerving.

1. Positieve opening van het gesprek
2. Afstemmen doel, agenda en tijd van het gesprek
3. Vragen naar positieve resultaten/ervaringen
4. Benoemen van eigen waargenomen positieve resultaten/ervaringen
5. Afstemmen toekomstige gezamenlijke (commerciële) doel en
6. vragen naar verbeterpunten op weg naar dat doel
7. Benoemen van verbeterpunten volgens eigen inzicht op weg naar dat doel
8. Samenvatten en vragen naar de belangrijkste 2 – 3 verbeterpunten
9. Concrete afspraak maken over actie en vervolg
10. Vertrouwen uitspreken (zekerheid bieden)