



WORKBOOK

So arbeiten Sie erfolgreich mit dem



Das optimale Objektaudit

Modul 3



Wie organisieren Sie Ihre Auditgespräche?

Fertigen Sie sich eine *Checkliste* an, um auch in eiligen und stressigen Situationen nichts zu vergessen.



Fertigen Sie – am besten gemeinsam mit anderen Auditoren – eine Frageliste für Audits an. Wenn Sie diese immer wieder ergänzen, verkürzen Sie Ihre Vorbereitungszeit immens. Außerdem werden Ihre Fragen vielfältiger und nicht mehr gar so leicht voraussehbar.

Achtung: *PAKKO-Fragen* veranlassen die Befragten dazu klare Antworten zu geben


Die richtigen Fragen entwickeln

Diese ErfolgsChecks sind Blitzlichtaufnahmen

Mögliche Themen eines solchen ErfolgsChecks:



- .A) Verantwortung der Reinigungskraft
- .B) Informationen zur Arbeit
- .C) Arbeitsmittel, -geräte
- .D) Arbeitskleidung
- .E) Einschulung
- .F) Die Reinigungskraft als Selbstprüfer
- .G) Weiterbildung
- .H) Verhalten bei besonderen Vorkommnissen
- .I) Zusammenarbeit mit dem Office
- .J) Einhalten von Sicherheitsvorschriften



Nutzen Sie gerne unsere Liste aus Modul 3 als Anregung für weitere Fragen.



Auditfragen für Objektaudits
Benutzen Sie gerne dazu die Vorlage im Word.







In Auditgesprächen geht es darum sicherzustellen, dass genau so gearbeitet wird, wie es vereinbart wurde. Trotzdem bewährt es sich, MitarbeiterInnen zu fragen, ob sie inzwischen bessere Möglichkeiten gefunden haben, die Arbeiten zu verrichten. Es lohnt sich, Vorgaben umzuschreiben, wenn Vorteile dafürsprechen.

Audits sind eine wichtige Möglichkeit, Beziehungen zu knüpfen, aufzufrischen und zu vertiefen. Das gilt für die Beziehungen zu Ihren MitarbeiterInnen, KollegInnen und Kunden.

Gute Beziehungen – auf der Basis von Selbstsicherheit - mit den Mitarbeiterinnen machen es möglich, die Kunden zu begeistern. MitarbeiterInnen, die sich gesehen und anerkannt fühlen, verrichten tadellose Arbeit und begegnen ihren Kunden partnerschaftlich.

Gute Beziehungen zu den Kunden garantieren ein zuverlässiges Einkommen für alle im Unternehmen.
Gute Beziehungen zu den Mitarbeitern und Kunden ermöglichen allen Beteiligten – auch Ihnen selbst - mehr Freude und Zufriedenheit.



Zu wem wollen Sie Ihre Beziehung vertiefen?
Wie?

