

- Aandacht besteden aan de verjaardagen -> Signaal maken waardoor een verjaardag niet wordt vergeten
- Administratief vergaand automatiseren
- Afdeling overschrijdend overleg
- Analyse van eigen sterkte / zwakte SWOT om te verdiepen in opdrachtgevers
- Beatwoord niet uitgesproken informatiebehoefte van de klant
- Begeleiden bij beëindiging van arbeidsovereenkomst / fiscale vergoedingen ed.
- Begeleiden tijdens een sollicitatieproces
- Behoefte inventariseren
- Beter goed en iets meer tijd dan snel en fout
- Betrokkenheid stimuleren
- Bijeenkomsten organiseren met klanten over actuele onderwerpen betreffende salaris
- Blijf op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen
- Brainstormsessies
- Cliënten informeren -> actualiteiten via mailing etc.
- Collega's vragen met welke case ze zitten en deze samen overdenken
- Communicatiespecialist worden
- Concept arbeidsovereenkomst t.b.v. klant
- Creëer een format voor de klant
- Creëer ik kansen voor mezelf?
- Cursus volgen over specifiek juridisch probleem
- Database analyse
- De persoon met de juiste expertise naar de klant sturen
- Deadlines halen
- Deel het enthousiasme wat je uit je werk haalt (ook buiten je werk)
- Denk niet in hokjes
- Denk positief mee
- Discussieer over onderwerpen
- Doen wat je zegt, Zeg wat je doet
- Door digitaal te werken beter inzetbaar zijn
- Duidelijk communiceren in 'Jip en Janneke taal'
- Een moeilijke vraag van een klant is en kans -> deel ze in de groep en discussieer erover
- Efficiency komt ten goede aan meer tijdsbesteding bv klantgerichtheid
- Eigenbelang loslaten
- Feedback ontvangen en gebruiken
- Focus leggen op loonkostenreductie
- Fouten en successen melden
- Gebruik Social Media (meer)
- Geduldig vragen aanhoren
- Gericht adviseren
- Gevraagd en ongevraagd je mening/advies geven en erom vragen bij anderen
- Goed verhaal op verjaardagen
- Groep starten met vakgenoten
- Haal koffie voor elkaar
- HBO richting Dagonderwijs / regulier traject
- Het beste uit anderen halen

- Het schrijven van informatiebrochures voor werknemers
- Hoe kom ik bij jouw kennis
- Houd contact met je omgeving
- HR modules opzetten
- Ideeën uit andere (vergelijkbare) beroepsgroepen halen (accountants/advocaten etc)
- Iedere dag bedenken wat je beter kan doen. Je werk completer maken.
- Iedere vrijdagmiddag één uur vakliteratuur lezen
- Iemand anders beter laten zijn
- Iemand anders fouten kunnen laten maken
- Informatie over salarissen gebruiken om te zorgen voor ideale personeelsbezetting
- Innovatie
- Interesse in je klant
- Jezelf de vraag stellen, “Waar wil je heen”?
- Jezelf verbeteren in je eigen werkzaamheden
- Job rotation
- Kan ik vakgebieden met elkaar koppelen
- Kansen willen zien
- Kansen zien
- Kennis boven systemen stellen
- Kennis die ik heb delen
- Kennis die ik in huis heb delen met collega's en anderen
- Kennis goed doorgeven aan de klant / jezelf presenteren
- Kennis over randzaken vergroten
- Kennis toepasbaar maken voor mijn bedrijf
- Kennis uitbreiden
- Kennis verbreden
- Kennisbank maken voor NIRPA professionals
- Kijk buiten je eigen organisatie
- Klachten oplossen en verkleinen
- Klant koesteren
- Klant ontzorgen
- Klanten die zelf de A.O.K. opmaken vragen om het model en dit aanpassen aan de komende wijziging Wet, werk en zekerheid.
- Klanten opvoeden
- Klantgericht werken (ook nee durven verkopen)
- Leer andere culturen kennen
- Luisteren naar anderen
- Luisteren naar de behoeften van de klant/opdrachtgever
- Maak een video met de beste ervaringen en deel die
- Maak succes meetbaar – bepaal behoefte
- Meer kennis expats
- Meer klanten werven
- Meer luisteren minder zeggen
- Meer overleggen met collega's -> feedback vragen van collega's
- Meer vakinhoudelijk praten zonder aangevallen te voelen
- Meer zelfvertrouwen -> zelfvertrouwen uitdragen -> anderen helpen zelfvertrouwen te vergroten
- Mezelf afvragen, “Hoe vergroot ik de kansen van mijn klant”?

- Mezelf de vragen stellen; Wat heb ik geleerd en wat ga ik morgen anders doen.
- Mijzelf meer profileren
- Nagaan of toezeggingen worden uitgevoerd
- Nauwkeurig werken
- Neem elkaar serieus
- Neem jezelf niet te serieus
- Netwerk uitbreiden
- Netwerken!
- Niet alles alleen willen doen -> collega's inschakelen / betrekken
- Niet mailen maar bellen
- Nieuwsgierig zijn
- Noteer verbeteringen en bespreek ze ter bevordering van de processen
- Ongevraagd aandacht geven aan de klant
- Open ruimtes / geen hokjes
- Openbaarheid op LinkedIn groepen
- Openstaan voor verandering en hier ook iets meedoen en niet parkeren / jezelf toetsen of er wel iets mee gebeurd is
- Opleiding volgen die volgt op VPS
- Opleiding volgen in niet Payroll gerelateerde cursussen
- Opleidingen en bijscholing volgen
- Opleidingen en training volgen
- Optimaal team samenstellen – teambuilding
- OR bewust maken dat ze gebruik kunnen maken van de kennis van de payrolller
- Over de schutting kijken
- Personeelsdossier inrichting
- Personeelsfeest geven voor de goede sfeer
- Positiviteit uitstralen
- Pro actief handelen (de klant weet soms niet wat hij mist)
- Processen eigen maken
- Producten corrigeren
- Productontwikkeling
- Reclame maken voor je vak
- Regelmatig informatieavonden beleggen voor klanten
- Salarisadministratie via de bank
- Samen met klanten workshops bezoeken
- Scherp blijven
- Specialiseren
- Specifieke kennisdeling
- Stel jezelf ten dienste van de klant en nooit voor het product
- Stel jezelf vragen
- Straal energie uit als persoon
- Successen delen
- Successen vieren
- Systemen versimpelen
- Teleurstellingen analyseren
- Tevredenheid van klanten toetsen
- Training geven
- Trots zijn op je functie

- Typecursus volgen om snel en foutloos mutaties en brieven te schrijven
- Uitwerken, hoe kan ik dat uitbouwen
- Update wetgeving 2015
- Vaker naar Netwerkbijeenkomsten gaan
- Vaker NIRPA dag met dit soort workshops
- Vakinhoudelijke presentaties geven
- Vakkennis bijhouden
- Vakkennis vergroten door het volgen van opleidingen en trainingen
- Vastleggen van afspraken
- Veranderen van administrateur naar adviseur
- Verder automatiseren en er optimaal gebruik van maken
- Verdiep je in andere disciplines zoals Sales/Finance etc.
- Verdiep je in de nieuwe pensioen problematiek
- Verdiep je in internationale Payroll vraagstukken
- Verdiepen in cao/sector -> specialisme
- Verruim organisatie sensitiviteit
- Vertaal wet- en regelgeving naar eigen organisatie doelstellingen
- Vertel de klant wat jouw expertise is
- Vragen bij klanten weten te herkennen
- Vragen stellen om duidelijk te krijgen of je het begrijpt
- Waar haal / zie ik jouw kennis
- Waarde toevoegen aan dienstverlening
- Waardering van het juiste advies uitspreken en doorgeven
- Wanneer communiceer je eigenlijk duidelijk?
- Wat doet HR wel en niet
- Wat is de vraag achter de vraag
- Webinars
- Wees onmisbaar als vraagbaak en kennisbank voor de organisatie
- Werk uit handen geven / meer delegeren
- Zelf meer zichtbaar worden