



# OVERZICHT TRAININGEN THE ART OF GROWING

Training	Doelgroep	Duur	Resultaat	Uren totaal
<b>LEIDERSCHAP</b>				
1. Inspirerend leidinggeven	Ondernemers, Teamleaders, Middle management, Directie	1 dag interactieve training leiderschap en wat er allemaal bij komt kijken  2 u per maand opvolging gedurende 4 maanden/pp	Jezelf beter kennen, het effect op de ander, hoe je gedrag aanpassen en je team leiden en inspireren.  Het max halen uit de competenties van je medewerkers.  Positief inspireren en motiveren leidt uiteindelijk tot meer omzet/winst/effectiviteitsverhoging/innerlijke rust	16
		1 dag leadership personal assessment (voorafgaand aan de training)	Startpositie bepalen, wat bepaalt je leiderschapstijl, hoe kan je groeien als persoon	8
<b>SALES EN ACCOUNT MANAGEMENT</b>				
2. Consultatieve verkooptechnieken	(Startende) ondernemers en Sales Manager/Sales	1 dag	Sales proces beter structureren en je eigen kracht inzetten om een hoger verkoopsrendement te halen.	8
3. Sales boostcamp	Ondernemers, sales, accountmanagers	3 dagen sales boostcamp Ardennen	1-3 concrete afspraken, incl concreet salesplan met aanpak & planning	24
4. Boost je commerciële binnendienst	Sales binnendienst	1 dag	Meer zelfvertrouwen, meer opvolging van offertes, meer omzet	8
5. Accountmanagement	Sales buitendienst, Accountmanagers, KAM, ondernemers	1 dag	Klantenbinding, de deur sluiten voor de concurrent, upselling aanpak en piece of mind	8
6. Strategisch verkopen	Sales buitendienst, Accountmanagers, KAM	1 dag	Politieke structuur in kaart brengen en upselling doen bij complexe structuren (DMU) en multinationals	8



7. Sales van de toekomst	Iedereen	Halve dag	Theorie + workshop	4
<b>MARKETING &amp; COMMUNICATIE</b>				
8. Canva cursus beginners	Iedereen	1 dag (min halve dag)	Leren werken met Canva, je gaat met je eigen designs naar huis, en boordevol creatieve ideetjes	8 (4)
9. Canva cursus gevorderden	Iedereen	1 dag (min halve dag)	Leren werken met Canva, je gaat met je eigen designs naar huis, en boordevol creatieve ideetjes & leert nuttige tips om efficiënter te werken	8 (4)
10. Social media en social selling	Iedereen	1 dag	Leren werken met alle socialmediakanalen, en hoe hierin te verkopen.	8
<b>PERSOONLIJKE ONTWIKKELING</b>				
11. Uitstelgedrag	Iedereen	Halve dag	Wie stelt er niet eens uit... waarom doen we dit? Welke types uitstelgedrag bestaan er? Wat kunnen we eraan doen?	4
12. The art of opening your mind	Iedereen	Halve dag	Hoe werkt je brein? Wat is er echt en niet echt? Hoe gaan we ermee om? Hoe kunnen we de juiste open vragen stellen en niet meer veroordelen?	4
13. Teamdynamieken	Manager + volledige team	1 dag	Beter samenwerken elkaar dieper leren kennen, hoe vullen we elkaar aan, wat irriteert ons?	8
14. Vitaliteit	Iedereen	1 dag	Wat maakt iemand vitaal en fit? Hoe kan je hier naartoe werken? Wat is belangrijk? Stel je zelf, je leven, je omgeving en je werkdruk in vraag en deel sommige zaken anders in om weer geluk en balans te ervaren.	8



## 1. INSPIREREND LEIDINGGEVEN

### Algemeen

Het is een leertraject van 2 dagen met een uitvoerig voor- en natraject. Een vernieuwde aanpak. De bedoeling is dat je na dit traject geïnspireerd bent, groei zal realiseren in je bedrijf, met je team en jezelf.

Meer dan ooit is je team van uitermate belang om je strategie tot uitvoering te brengen. Het is dan ook een uitdaging om je manier van managen aan te passen afhankelijk van de opdracht, kennis en performantie van je mensen.

Maar hoe bereik je deze zware interne doelstellingen en wat is jouw rol als leidinggevende hierin? Hoe hou je je team geïnspireerd en gemotiveerd? En hoe communiceer en aligneer je je strategie zodat iedereen mee is?

### Doelstelling/learnings

We geven theoretische inzichten en na elk thema komt er een zelfreflectie moment (assessment) en/of een workshop per 2. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar je team en hoe je strategie beter te aligneren is.

### Aanpak

Via een leadership assessment, 360° feedback starten we de training. De training zelf is 2 dagen. Aan de hand van voorbeelden en achtergrondtheorie gaan we met oefeningen en reflectie aan de slag om zelfbewustzijn te creëren over je huidige managementstijl. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de groep in zijn geheel. Dit moet ertoe leiden dat je jouw zelfzekerheid en bekwaamheid zal verhogen om zo je doelstellingen te bereiken.

### Waarmee ga je naar huis?

Wie ben ik als leidinggevende, vanwaar komt mijn gedrag, hoe kan ik beter communiceren en luisteren naar mijn team. Welke strategie, missie, visie gebruiken we en kent iedereen de strategie? Inzicht in het verschil om een leider of manager te zijn.

Welke managementstijlen bestaan er.

Tips en tools wanneer ik best een leider of een manager ben.

Methodiek om een hoog performant team te krijgen die tevreden is in hun job.

Hoe ik moet communiceren als leidinggevende (DO's en DON'Ts).

Hoe ik mijn team best coach.

Ervaringsuitwisseling van anderen.

Een actieplan met een engagement.

Beter begrip in wie ben ik en waarom reageer ik zo bij bepaalde mensen? Sociale stijlen.

Geen eenmalige focus, maar een continu proces waar je nu de eerste stenen van hebt gebouwd!

**Deze training is ook mogelijk in een 3 tot 9 -daagse buitenlandse trip, waar meer in de diepte op alles wordt ingegaan.**



## 2. CONSULTATIEVE VERKOOPTECHNIKEN

### Algemeen

Het is een leertraject van 1 dag met een voor -en natraject. Een vernieuwde aanpak. De bedoeling is dat je na dit traject geïnspireerd bent, en meer focus hebt om salesgroei te realiseren.

### Doelstelling/learnings

We geven theoretische inzichten van een verkoopproces en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar verkopen en meer succesvol zijn.

### Aanpak

Er zit een kleine voorbereiding bij die per mail wordt uitgestuurd. De training zelf is 1 dag. Aan de hand van voorbeelden en achtergrondtheorie gaan we met oefeningen en reflectie aan de slag om je verkoopstechnieken te optimaliseren. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden dat je jouw zelfzekerheid en bekwaamheid zal verhogen om zo je verkoopdoelstellingen te bereiken.

### Waarmee ga je naar huis?

Tips en tools om je verkoopproces beter voor te bereiden.  
Ervaringsuitwisseling van anderen.  
Een actieplan met een engagement.  
Beter begrip in wie ben ik en waarom reageer ik zo bij bepaalde mensen? Sociale stijlen.  
Geen eenmalige focus, maar een continu proces waar je nu de eerste stenen van hebt gebouwd!



### 3. SALES BOOSTCAMP

#### Algemeen

Het is een leertraject van 3 dagen met een voor -en natraject. Een vernieuwde aanpak. De bedoeling is dat je na dit traject geïnspireerd bent en meer focus hebt om salesgroei te realiseren. Maar vooral dat je meer kan, dan je initieel denkt. De community die je opbouwt daar, zal je verder inspireren om het beste uit jezelf te halen.

#### Doelstelling/learnings

We geven theoretische inzichten van een verkoopproces en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar verkopen en meer succesvol zijn.

#### Aanpak

Er zit een kleine voorbereiding bij die per mail wordt uitgestuurd. De training zelf is 3 dagen. Aan de hand van voorbeelden en achtergrondtheorie gaan we met oefeningen en reflectie aan de slag om je verkoopstechnieken te optimaliseren. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden dat je jouw zelfzekerheid en bekwaamheid zal verhogen om zo je verkoopdoelstellingen te bereiken.

#### Waarmee ga je naar huis?

Tips en tools om je verkoopproces beter voor te bereiden.

1-3 afspraken bij je gewenste prospecten en een uitgewerkt commercieel plan

Ervaringsuitwisseling van anderen.

Een actieplan met een engagement.

Beter begrip in wie ben ik en waarom reageer ik zo bij bepaalde mensen? Sociale stijlen.

Geen eenmalige focus, maar een continu proces waar je nu de eerste stenen van hebt gebouwd!



## 4. BOOST JE COMMERCIËLE BINNENDIENST

### Algemeen

Het is een leertraject van 1 dag. De bedoeling is dat je na dit traject meer zelfvertrouwen hebt, en meer focus hebt om je klanten en offertes op te volgen. Hit rate van de offertes stijgt gemiddeld > 10% hierdoor.

### Doelstelling/learnings

We geven theoretische inzichten en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar opvolging van offertes en meer succesvol zijn.

### Aanpak

De training zelf is 1 dag. Aan de hand van voorbeelden en achtergrondtheorie gaan we met oefeningen en reflectie aan de slag om je verkoops- en opvolgingstechnieken te optimaliseren. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden dat je jouw zelfzekerheid en bekwaamheid zal verhogen om zo je doelstellingen te bereiken.

### Waarmee ga je naar huis?

Tips en tools om meer zelfvertrouwen te krijgen.  
Communicatie do's en don'ts.  
Ervaringsuitwisseling van anderen.  
Een actieplan met een engagement.



## 5. ACCOUNTMANAGEMENT

### Algemeen

Het is een leertraject van 1 dag. De bedoeling is dat je meer inzicht krijgt in hoe je je bestaande klanten kan behouden en verder kan penetreren. Dit leidt dan automatisch tot groei. Je bestaande klanten zijn zeer belangrijk, ze zorgen voor recurrente omzet zekerheid. Dus de deur dichthouden voor de concurrenten is van groot belang.

### Doelstelling/learnings

We geven theoretische inzichten en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar je klanten en meer succesvol zijn om deze verder uit te diepen maar vooral ze gedurende een lange termijn behouden.

### Aanpak

De training zelf is 1 dag.

Aan de hand van voorbeelden en achtergrondtheorie gaan we met oefeningen en reflectie aan de slag. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden dat je jouw bekwaamheid zal verhogen om zo je klanten beter te leren kennen en een behoud - actieplan op te stellen.

### Waarmee ga je naar huis?

Tips en tools om je klanten beter te leren kennen en ze te behouden.

Standaard presentatie voor een business review meeting.

Ervaringsuitwisseling van anderen.

Een actieplan met een engagement.



## 6. STRATEGISCH VERKOPEN

### Algemeen

Het is een leertraject van 1 dag. De bedoeling is dat je meer inzicht krijgt in complexe structuren van bedrijven/ multinationals. Dit leidt dan automatisch tot groei.

### Doelstelling/learnings

We geven theoretische inzichten en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar je complexere klanten en meer succesvol zijn om deze verder uit te diepen.

### Aanpak

De training zelf is 1 dag. Via mail wordt er een voorbereiding gevraagd. Aan de hand van voorbeelden en achtergrondtheorie gaan we met oefeningen en reflectie aan de slag. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden je inzicht te verbeteren in complexe politieke structuren.

### Waarmee ga je naar huis?

Tips en tools om strategisch te verkopen binnen complexe structuren.  
Ervaringsuitwisseling van anderen.  
Een actieplan met een engagement.





## 7. SALES VAN DE TOEKOMST

### Algemeen

Het is een leertraject van een halve dag. De bedoeling is dat je meer inzicht krijgt in hoe verkopen verandert of gaat veranderen in de komende jaren.

### Doelstelling/learnings

We geven theoretische inzichten in wat er allemaal gaat wijzigen en een workshop hoe jij een aantal zaken kan innoveren om klaar te zijn voor de toekomst.

### Aanpak

De training zelf is een halve dag. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden je inzicht te verbeteren in sales, crm systemen, marketing en communicatie.

### Waarmee ga je naar huis?

Tips en tools om beter te verkopen in de snel veranderende wereld.  
Ervaringsuitwisseling van anderen.  
Een actieplan met een engagement.

### Doelgroep en voorkennis

Bedrijfsleider

### Maximumaantal deelnemers

20



## 8. CANVA VOOR BEGINNERS

### Algemeen

Bespaar geld en tijd, creëer je eigen leuke banners, e-books, socialmediadesigns.

### Doelstelling/learnings

De opleiding laat je proeven van de online mogelijkheden met het online programma Canva. Met Canva kan je zelf de mooiste sociale media verhalen en berichten maken. Maar dit gaat veel verder, een E-book zelf maken, omslagfoto's, een business card ontwerpen, ... een presentatie maken. Je hoeft geen ingewikkelde ontwerpsoftware meer te gebruiken zoals Photoshop en Indesign, tevens kan je zware kosten besparen bij marketingbureaus en doe je het nu gewoon (deels) zelf.

Wat heb ik als deelnemer geleerd als ik de les ben buiten gewandeld of het Webinar heb afgesloten?

Hoe je Canva gebruikt, wat de mogelijkheden zijn, nuttige tips & tricks, een antwoord op al je vragen. Je gaat er direct zelf mee aan de slag en je maakt zelf je designs voor je bedrijf.

### Aanpak

Hoe werkt Canva: Kennismaking programma.

Waarom Canva: Voorbeelden tonen wat er allemaal mogelijk is.

Creatief brein aan het werk: Zelf direct aan de slag gaan toegepast op je bedrijf.

### Doelgroep en voorkennis

Bedrijfsleider, communicatieverantwoordelijke, marketingverantwoordelijke.

Weinig tot geen voorkennis in designprogramma's.

### Maximumaantal deelnemers

12



## 9. CANVA VOOR GEVORDERDEN

### Algemeen

Bespaar geld en tijd, creëer je eigen leuke banners, e-books, socialmediadesigns.

Video's, foto's bewerken, coole opnames en presentaties, ...

### Doelstelling/learnings

De opleiding gaat dieper in op alle coole mogelijkheden met Canva, sneltoetsen, Instagram carrousels, branding kleuren integreren en zoveel meer. Je leert efficiënter te werken door gebruik te maken van je eigen templates. Door een team te maken in Canva kan je snel en overal samenwerken en verschillende projecten. Met Canva kan je zelf de mooiste sociale media verhalen en berichten maken. Je hoeft geen ingewikkelde ontwerpsoftware meer te gebruiken zoals Photoshop en Indesign, tevens kan je zware kosten besparen bij marketingbureaus en doe je het nu gewoon (deels) zelf.

Wat heb ik als deelnemer geleerd als ik de les ben buiten gewandeld of het Webinar heb afgesloten?

Hoe je Canva beter gebruikt, wat extra mogelijkheden zijn, nuttige tips & tricks, een antwoord op al je vragen. Je gaat er direct zelf mee aan de slag en je maakt zelf je designs voor je bedrijf.

### Aanpak

Zeer coole en creatieve designs, video's, presentaties, stories, etc.. maken in Canva. Creatief brein aan het werk: Zelf direct aan de slag gaan toegepast op je bedrijf.

### Doelgroep en voorkennis

Bedrijfsleider, communicatieverantwoordelijke, marketingverantwoordelijke.

Weinig tot geen voorkennis in designprogramma's buiten Canva.

### Maximumaantal deelnemers

12



## 10. SOCIAL MEDIA EN SOCIAL SELLING

### Algemeen

Sociale media is niet meer weg te denken. Gemiddeld spendeert een Belg 30 min per dag op sociale media. Je kan niet anders dan actief aanwezig zijn. Maar er zijn zoveel verschillende kanalen, welke kanalen gebruik ik voor welke communicatie, welke middelen zet ik in en welke budgetten spendeer ik aan advertising. In welk format? Wie doet dit?

### Doelstelling/learnings

Wat haal ik eruit? Hoe volg ik dit op. Waar moet ik op letten als ik een Facebook-kanaal opzet, Instagram, LinkedIn. Hoe maak ik meer volgers maar vooral de juiste volgers.

Wat heb ik als deelnemer geleerd als ik de les ben buiten gewandeld of het Webinar heb afgesloten?

- Facebook-kanaal juist gebruiken
- Instagram grid opmaken - reels leren gebruiken (video's)
- LinkedIn - breid je professionele netwerk uit, hoe?
- Statistieken leren maken, gebruiken en vertalen tot een wijziging in je strategie
- Email Marketing / automated marketing (kort)
- (Pinterest, twitter, you tube, vimeo,...)
- Communicatiestrategie opstellen voor je eigen bedrijf

### Aanpak

Een korte opsomming

- Toelichting van alle belangrijke kanalen
- Waar op letten, wat verbeteren, ...
- Advertising hoe werkt dit - samen opzetten
- Email marketing - hoe maak je een goede nieuwsbrief
- Na alle kennis van alle kanalen - communicatiestrategie/plan opzetten voor je eigen bedrijf

### Doelgroep en voorkennis

Iedereen die meer over sociale media wilt weten, wilt professionaliseren en meer klanten wilt targeten.

Basic kennis sociale media.



## 11. UITSTELGEDRAG: IK DOE HET MORGEN WEL

### Algemeen

De opleiding gaat over uitstelgedrag en welke types er bestaan. Met oefeningen kom je te weten wie jij bent? Maar vooral wat kan je eraan doen. Uitstelgedrag is het uitstellen van taken die men eigenlijk wil of moet doen en waarbij men weet dat het uitstel waarschijnlijk niet goed is en tot moeilijkheden of extra stress zal leiden. Daarom wordt dit soms ook irrationeel uitstel genoemd. De term procrastinatie, afgeleid uit het Engels procrastination wordt als vakterm gebruikt.

### Doelstelling/learnings

Je leert welke type uitsteller je bent, welke gevolgen dit heeft voor je omgeving, vanwaar het komt en wat je eraan moet doen.

Just do it mentaliteit!

### Aanpak

Een korte opsomming

- Wat is het?
- Welke gevolgen heeft het?
- Welke types bestaan er?
- Wat moet ik eraan doen?

### Doelgroep en voorkennis

Iedereen die uitstelt en waarvan de omgeving of jezelf er last van ondervindt. Weinig tot geen voorkennis nodig.



## 12. THE ART OF OPENING YOUR MIND

### Algemeen

De opleiding gaat over hoe je brein werkt en hoe objectiviteit niet bestaat. Je leert meer weten over je onderbewustzijn en open vragen te stellen. Oprechte interesse tonen in de mening van een ander.

### Doelstelling/learnings

Je leert anders kijken naar de wereld en je perceptie zal veranderen. Je leert betere vragen stellen en zo krijg je meer grip op je leven, betere connectie met anderen, en betere long life time contacten.

### Aanpak

Via video, presentatie en oefeningen kom je tot vele inzichten die je zullen verbazen. Hoe je kijkt naar de wereld zal nooit nog hetzelfde zijn.

### Doelgroep en voorkennis

Iedereen die zichzelf en de wereld beter wil leren kennen met een open mind.



## 13. TEAMDYNAMIEKEN

### Algemeen

Teams die sterk samenwerken ervaren meer geluk, een beter resultaat en meer motivatie. Sterke teams hangen samen en respecteren elkaar voor het anders zijn. Ipv ergernis en frustratie werken we aan aanvulling en uitdaging. Van elkaar leren en jezelf beter leren kennen staat centraal.

Ieders persoonlijkheid geeft een meerwaarde in een team en net het anders zijn zorgt voor topresultaten.

### Doelstelling/learnings

- Wie ben ik (thalent assessment of insights (kleurenanalyse)
- Hoe ben ik in de groep gesitueerd?
- Wie vult me aan, van wie kan ik leren?
- Welke teams passen best samen?

### Aanpak

- Jezelf kennen
- De ander beter leren kennen
- Kernkwadranten van Ofman toepassen, individueel en per 2
- Appreciative inquiry

### Doelgroep en voorkennis

Elk team dat beter wil samenwerken.



## 14. VITALITEIT - BALANS WERK/PRIVE

### Algemeen

Vele ondernemers en medewerkers kunnen moeilijk loskoppelen. Ze komen 's avonds thuis maar denken alleen aan hun werk. Ze kunnen zich nog moeilijk focussen op hun gezin/partner en dwalen af. Tevens worden ze vaak 's nachts wakker en starten dan met piekeren. Help ik wil rust in mijn hoofd en meer geluk en balans ervaren!

### Doelstelling/learnings

- Wat is vitaliteit? Hoe leid je een vitaal leven?
- Wat doet stress met mijn lichaam, gevoel en gemoed
- Wat is mijn echte doel in mijn leven en werk en hoe probeer ik dit te realiseren
- Welke angsten heb ik en hoe ga ik hier mee om

### Aanpak

- Cursus over vitaliteit met oefeningen per onderdeel
- Aan de hand van vele theorie, vragen en oefeningen kom je tot de essentie
- Er wordt een plan van aanpak met tijdslijn gemaakt om verandering te brengen in je leven
- Oefeningen worden tevens aangeleerd om meer rust te vinden, alsook vele tips & tricks
- Tevens zal iedereen zijn ervaringen kunnen delen

### Doelgroep en voorkennis

Elke persoon die meer wil leven, genieten en innerlijke rust vinden.