

Resultaatgericht Management (3 daags)

Steviger sturen op resultaten en verwachtingen? En dit in een omgeving waar u met minder mensen meer moet bereiken? In de training Resultaatgericht Management ontdekt u dat dit goed samengaat met een mensgerichte manier van leidinggeven. Dankzij de principes van Resultaatgericht Management. U leert de principes toepassen in uw eigen praktijk zodat u daadwerkelijk meer resultaat behaalt. Omdat de medewerker zelf invloed heeft op de condities waaronder hij het resultaat kan realiseren, vergroot u het werkplezier, terwijl u tegelijk meer resultaat weet te boeken.

Na de training resultaatgericht management:

- Kent u de principes van resultaatgericht management en kunt u ze toepassen
- Weet u afdelingsdoelen te vertalen naar concrete resultaten
- Voelen uw medewerkers zich eigenaar van de afdelingsdoelen
- Begrijpt u de verschillende rollen van opdrachtgever (u) en opdrachtnemer (medewerker)
- Voert u effectief overleg met team en medewerkers om te komen tot gedragen afspraken
- Boekt u meer resultaten met uw team

Bovendien herkent u zich in één of meer van de volgende situaties:

- Ik moet met minder mensen meer werk doen
- Ik hoor van medewerkers dat zij niet goed weten wat van hen verwacht wordt
- Ik zie dat we als afdeling doelgerichter kunnen werken
- Ik heb duidelijk voor ogen wat ik wil bereiken, nu mijn afdeling nog
- Ik hoor collega's en management praten over resultaatgericht management en wil zelf ervaren wat het inhoudt

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag € 495,- Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Leidinggeven en Motiveren (3 daags)

Voor u als leidinggevende is de motivatie van uw medewerkers van het grootste belang. Zij moeten immers de door u gestelde doelen realiseren. U beseft dan ook dat u voor een belangrijk deel afhankelijk bent van hun prestaties. U weet echter ook dat motivatie geen vanzelfsprekendheid is. Het is iets dat gecreëerd moet worden. Maar hoe? In de training Leidinggeven en motiveren leert u aan te sluiten op de motivatie van uw medewerker.

Resultaat na de training Leidinggeven en motiveren:

- Weet u wat motivatoren van uw medewerkers zijn
- Kunt u beter beantwoorden aan de individuele ambities, kwaliteiten en talenten van uw medewerkers
- Kent u het effect van uw leiderschapsgedrag op de motivatie van uw medewerkers
- Kunt u uw team/medewerkers zodanig inspireren dat zij intrinsiek (vanuit zichzelf) bewegen in de richting van de organisatiedoelen

De training is bedoeld voor managers, leidinggevend en projectleiders met minimaal 1 jaar werkervaring, die de motivatie en bevoegdheid van hun medewerkers willen verhogen. U gaat een analyse van uw eigen gedrag ten aanzien van uw eigen gedrag niet uit de weg en bent bereid avontuur aan te gaan.

Tijdens de training staat uw persoonlijke praktijksituatie centraal. Uw eigen ambitie, waarden en talenten worden vertrekpunten om te leren door reflectie en door te doen. Theorie en praktijk worden vanuit verschillende invalshoeken benaderd. Vanuit deze invalshoeken analyseert u de diverse ingebrachte praktijksituaties. U bepaalt uw handelen voor de toekomst en oefent nieuwe gedragsvormen.

De volgende onderwerpen komen aan bod: hanteren en verminderen van het stressproces, u zelf als energiebron: situationeel leidinggeven, werken vanuit een positieve spiraal, werken vanuit ambitie, waarden en talenten, creëren van organisatorische randvoorwaarden, de wereld waarnemen vanuit de roze bril en de zwarte bril, inspireren

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag € 495,- Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Projectmanagement (2 daags)

Goed projectmanagement vraagt om specifieke vaardigheden en een resultaatgerichte houding. U moet flexibel zijn, correct omgaan met klanten en uitstekend kunnen organiseren en plannen. Hoe meer u te maken krijgt met projecten, hoe belangrijker het is om snel en vooral gestructureerd te werken. Deze training is speciaal voor dit doel ontwikkeld.

Resultaat na de training Projectmanagement voor team- en projectleiders:

- Bent u vertrouwd met alle structuurmatige aspecten van projectmanagement
- Handelt u resultaatgericht, traint u uw oordeelsvorming en weet u hoe u projectproblemen moet analyseren
- Herkent u projectstructuren en kunt u effectief een structuur voor projectorganisatie en communicatie opzetten
- Bent u op de hoogte van verschillende leiderschapsstijlen, stijlen van conflicthantering en groepsdynamische processen.
- Kunt u goed delegeren en bent u nóg klantgerichter

In de training Projectmanagement staat 'leren door doen' centraal. Aan de hand van oefenprojecten van deelnemers maakt u kennis met projectmatig werken. De oefeningen ondersteunen we met korte theoretische inleidingen, discussies, evaluaties en onderlinge ervaringsuitwisseling.

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag 495,-. Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Time Management (1-daags)

Wilt u efficiënter (samen)werken en deadlines halen zonder continu over te moeten werken? In deze training Timemanagement leert u doelen en prioriteiten te stellen en een gezonde werk-privébalans te creëren. Na de training gaat u effectiever met uw tijd om. Hoe creëer ik een dagindeling waarbij ik zo efficiënt mogelijk functioneer? Deze vraag staat centraal tijdens de eendaagse training Time Management.

De training Time Management is niet gebaseerd op standaard oplossingen. Uitgangspunt is de eigen dagelijkse praktijk, met name het managen van jezelf.

Tijdens de training komen de volgende onderwerpen aan bod:

- Valkuilen, tijdvreeters
- Feedback geven en ontvangen
- Activiteiten delegeren?
- Wat zijn je primaire en secundaire taken?
- Samenwerken in teams
- Omgaan met spanning en stress
- Hoe plan je dagelijkse werkzaamheden?
- Hoe vergroot je je persoonlijke effectiviteit?
- Hoe maak je werkformulieren voor een efficiënte planning?
- Hoe maak je een indeling van je dagelijkse, wekelijkse en maandelijkse activiteiten?

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag 495,- Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Sales Management (2 x 2 daags)

De lat gaat omhoog! Als manager opereer je in een complexe omgeving en ben je de 'spil van de organisatie'. Tijdens de training Sales Management houden we je een spiegel voor en leren we je hoe je medewerkers optimaal motiveert.

Na de training Sales Management:

- Weet u wat de motivatie indicatoren van uw medewerkers zijn
- Stuurt u scherper op: Zelfvertrouwen, Zelfkennis en Zelfsturing
- Kunt u beter beantwoorden aan de individuele ambities, kwaliteiten en talenten van uw medewerkers
- Kent u het effect van uw leiderschapsgedrag op de motivatie en werkethiek van uw medewerkers
- Kunt u uw team/medewerkers zodanig inspireren dat zij intrinsiek (vanuit zichzelf) bewegen in de richting van de organisatiedoelen

Tijdens de training staat uw persoonlijke praktijksituatie centraal. Uw eigen ambitie, waarden en talenten worden vertrekpunten om te leren door reflectie en door te doen. Theorie en praktijk worden vanuit verschillende invalshoeken benaderd. Vanuit deze invalshoeken analyseert u de diverse ingebrachte praktijksituaties.

U bepaalt uw handelen voor de toekomst en oefent nieuwe gedragsvormen.

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag 495,- Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW