

Nieuwsbrief 004 - November 2010 - PERSPECTIVES, what's that? **Boost de autonomie van uw medewerkers naar nieuwe perspectieven**

De fundamentele uitdagingen van een alsmaar veeleisender markt het hoofd bieden, impliceert dat u de werkgever van een goed presterend kantoor bent. U kunt niet alles doen, een goed presterend team is dus onmisbaar.

Daarom stellen wij uw medewerkers een plan voor dat nieuwe PERSPECTIEVEN opent: het ontwikkelen van hun persoonlijke autonomie, hun commerciële proactiviteit en hun vlotte relaties om zo op duurzame wijze bij te dragen tot hun professionalisme.

Bijkomende motivaties

PERSPECTIVES is een programma dat aan twee complementaire motivaties wil beantwoorden: die van de werkgever en die van zijn werknemers. Aldus voor u gaat het erom uw medewerkers de mogelijkheid te bieden vooruit te gaan en zo de globale prestatie van uw kantoor te ontwikkelen. Het geeft uw medewerkers ook de kans hun talenten te ontdekken en te ontwikkelen door zich de middelen te verschaffen om zich te ontplooiën in een steeds meer concurrerend milieu; kortom, om allemaal winnaars te zijn.

Zich in hetzelfde perspectief vinden: slagen

Gedurende de komende jaren kunnen 3 opeenvolgende niveaus (P1-P2-P3) bereikt worden. Zo bieden wij uw medewerkers per niveau een samenhangende groep opleidingen aan betreffende de communicatie aspecten, de persoonlijke ontwikkeling, de verkoop & marketing

3 niveaus waar, met de hulp van deskundigen in elke materie, naar hetzelfde doel toe gewerkt wordt: het succes van het kantoor versterken en verhogen door te steunen op de individuele en collectieve ontwikkeling van uw medewerkers.

Concreet

Onze opleiders zullen uw medewerkers helpen hun eigen plan op te stellen om hun specifieke, meetbare en concrete doelstellingen te verwezenlijken.

Hiertoe moet iedereen - zowel opleiders als deelnemers - aandacht hebben voor de fundamentele beweegredenen die de oorspronkelijk besloten actiepunten kunnen beïnvloeden en herzien, in elke fase van de cyclus.

Tot slot is alles in dit traject zo opgesteld dat een medewerker alle competenties verwerft die van hem een ervaren medewerker zullen maken.

Hoe werkt het?

De opleiding is gebaseerd op praktische gevallen en oefeningen die de deelnemers uitnodigen hun prestaties en deugdelijkheid te ontwikkelen en te verbeteren.

Elke opleidingscyclus met een duur van 6 dagen wordt verspreid over 3 tot 4 maanden per niveau (zie de data in de planning onder ref. P1)

De hieronder beschreven cyclus (genaamd P1) is het eerste deel van 3 cycli die over minimum 3 jaar gegeven wordt en is voorbehouden voor gemotiveerd personeel, dat bereid is een volledige cyclus van minstens 4 maanden te volgen. Voor meer informatie, klik op: <http://www.cepom.be/nl/cours-52-5-56-Perspectives+2011.htm>

Elke cyclus wordt georganiseerd vanaf minimum 8 inschrijvingen.

Welk menu voor welke resultaten?

Ongeacht de elementen van het menu, heeft het studieprogramma en het team PERSPECTIVES het volgende doel: zoveel mogelijk de goede reflexen verankeren die leiden tot een goed prestatieniveau ten dienste van een meer efficiënte organisatie en tot betere individuele en collectieve resultaten.

Dag 1 - De erkenning ten dienste van de prestatie

Deze eerste dag kan het belang van de erkenning voor zijn eigen prestatie geïntegreerd worden. Op het einde zullen concrete middelen ter beschikking gesteld worden om de behoefte aan erkenning beter te beheren en om op dat vlak doeltreffender invloed uit te oefenen op de omgeving. Voor meer informatie klik op: <http://www.cepom.be/nl/formation-53-175.htm>

Dag 2 - Assertiviteit

Het gaat er allereerst om te begrijpen wat een assertieve houding is. Door te oefenen hoe men zich uitdrukt met inachtneming van zichzelf en de anderen, leert men zijn eigen grenzen bepalen en zijn standpunten op positieve wijze uit te drukken en op een constructieve wijze te communiceren in de moeilijkste situaties en de grenzen van het referentiekader van het kantoor te eerbiedigen en niet alleen de “zijne”. Voor meer informatie klik op: <http://www.cepom.be/nl/formation-53-176.htm>

Dag 3 - Business By Phone

Iedereen is er waarschijnlijk reeds van overtuigd dat communicatie per telefoon een bevoorrecht moment is om zijn know-how en professionele kenniswezen uit te oefenen. Aldus na de kenmerken van een telefoongesprek begrepen te hebben, zal de medewerker zijn ontvangst aan de telefoon kunnen “verzorgen“, een telefonisch onderhoud kunnen structureren en de goede vragen kunnen stellen aan zijn gesprekspartners. Door op professionele en efficiënte wijze te antwoorden, zal hij leren klachten te beheren en moeilijke berichten mee te delen aan de klant... om zijn angsten of zijn vrees te beheren. Voor meer informatie klik op: <http://www.cepom.be/nl/formation-53-177.htm>

Dag 4 & 5 - De verkoop op het kantoor

Deze twee opleidingsdagen moeten de deelnemer veranderen op het gebied van de commerciële benadering en hem openen aan de gedachte marketing (*). Daarom gaan wij een 'reactieve' ('ik doe wat de klant me vraagt') medewerker motiveren om een meer proactieve spreker te worden, in de contacten 'op kantoor' (op afspraak of niet). Via inzet in zeer praktische situaties, zal de medewerker erin slagen om voor zichzelf te bewijzen dat het geen "technisch" of "psychologisch" gezien onoverkomelijk lijkt, niet zo moeilijk is wanneer men beroep doet op een goede methodologie. Voor meer informatie, klik op: <http://www.cepom.be/nl/formation-53-178.htm>

Dag 6 - De luistervaardigheid ten dienste van de prestatie

Door de luistervaardigheid te gebruiken om concrete situaties op te lossen in zijn professioneel milieu, zal uw medewerker het belang ervan integreren en via zijn plan en zijn actiepunten zijn eigen prestatieplan ontwikkelen. Wanneer uw medewerker beschikt over concrete middelen om zijn luistervaardigheid te verbeteren en voor een efficiënte interactie met zijn omgeving, zal hij niet enkel uw tevredenheid maar ook die van uw klanten vergroten. Voor meer informatie, klik op: <http://www.cepom.be/nl/formation-53-179.htm>

Wie zijn onze opleiders?

Strijdlustige, ervaren opleiders, al dan niet afkomstig uit de sector, weten hoe belangrijk het is pragmatisch en "verzekering" gericht te zijn.

Deskundigen die fijngevoeligheid en een ander gezichtspunt toevoegen aan de opleiding over autonomie ten dienste van de prestaties.

Marie CHATELLE

- ✓ Gecertificeerd in coaching, teambuilding en collectieve inzet in intelligentie van organisaties (C&T+© Vincent LENHARDT)
- ✓ Opleidster in management en communicatie - coach en supervisor van de ploegen
- ☺ Zang en muziek

Vinciane DEKEYSER

- ✓ Specialiste in human relations en management
- ✓ Experte in communicatie
- ☺ Culturele ontdekkingen et sport

Annie GAY

- ✓ Bemiddelaarster, Master in PNL & opleidster MBTI
- ✓ Experte in communicatie
- ☺ Kunst en natuur

Fred HAMERLINCK

- ✓ Tolk & economist
- ✓ Expert in verkoop & marketing
- ☺ Gepassioneerd musicus

Pierre-Yves SPAEY

- ✓ Jurist, opgeleid in transactionele analyse
- ✓ Talenten ontdekker
- ☺ Dans

Prestaties verhogen, is autonomie verhogen

Uitgaand van zijn persoonlijke rijkdom, van zijn communicatieve vaardigheid,... via deze 3 soorten expertise, verhogen bij elke deelnemer de capaciteiten (luistervaardigheid, communicatie, redevoering), het vertrouwen (in zichzelf, in zijn prestaties en die van zijn kantoor), de verkoopvaardigheid,... ten voordele van zijn persoonlijk succes, dat van zijn werkgever en van cliënteel van het kantoor.

Door een autonomiemodel te integreren en door het belang voor zijn eigen prestatie te begrijpen, zal de medewerker aan het eind van de opleidingen (P3) over alle concrete middelen beschikken om zijn persoonlijke prestaties en die van het team waaraan hij deelneemt te verbeteren en dit op een duurzame wijze. (Voor meer informatie, surf naar: <http://www.cepom.be/nl/cours-52-5-55-Perspectives+++P3.htm>)

Aarzel niet om ons uw interesse mee te delen of schrijf u in en klik op:
<http://www.cepom.be/81-Contact.htm>.

Voor alle inlichtingen

Danielle VAN KERCKHOVEN – Medewerkster
Tel: 02 / 549 04 45 of danielle.vankerckhoven@cepom.be

Daniel BRULLEMANS – Competence Manager
Tel: 02 / 549 04 43 of daniel.brullemans@cepom.be