

OVERZICHT TRAININGEN THE ART OF GROWING

Training	Doelgroep	Duur	Resultaat	Uren totaal
LEIDERSCHAP				
1.Inspirerend leiding geven	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)	Start positie bepalen, wat bepaalt je leiderschapsstijl, hoe kan je groeien als persoon	8
SALES EN ACCOUNT MANAGEMENT				
2. The art of selling	(Startende) ondernemers en Sales Manager/Sales	1.5 dag	Sales proces beter structureren en je eigen kracht inzetten om een hoger verkoopsrendement te halen.	8+4
3.Sales boost camp	Ondernemers, sales, account managers	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.Account management	Sales buitendienst, Account managers, KAM, ondernemers	1 dag	Klantenbinding, de deur sluiten voor de concurrent, upselling aanpak en peace of mind	8

6. Strategisch verkopen	Sales buitendienst, Account managers, 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
MARKETING & COMMUNICATIE				
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	8 (4)
10. Social media en social selling	iedereen	1 dag	Leren werken met alle social media kanalen, en hoe hierin te verkopen via onder andere advertising en relatiemanagement.	8
PERSOONLIJKE ONTWIKKELING				
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. Meer open minded door het leven	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	Hele dag	Beter samenwerken elkaar dieper leren kennen, hoe vullen we elkaar aan, wat irriteert ons?	8

14. Vitaliteit	iedereen	Hele 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
In 6 stappen tot succes (bouw je eigen groeiplan)				
15. In 6 stappen tot groei	Iedereen die wil groeien (in omzet en/of marge) met zijn bedrijf	6 avonden 18.30 - 21		6*2.5



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 hele groep. Dit moet ertoe leiden je zelfzekerheid en bekwaamheid te 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 hem? Inzicht in verschil leider of manager zijn.

Welke management stijlen bestaan er.

Tips en tools wanneer ik best leider of 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. THE ART OF SELLING

ALGEMEEN

Het is een leertraject van 1.5 dag met een voor -en natraject. Een vernieuwde aanpak, verkopen zonder te verkopen, verkopen met je hart en je eigen authenticiteit. De bedoeling is dat je na dit traject geïnspireerd bent, en meer focus hebt om salesgroei te realiseren.

DOELSTELLING/LEARNINGS

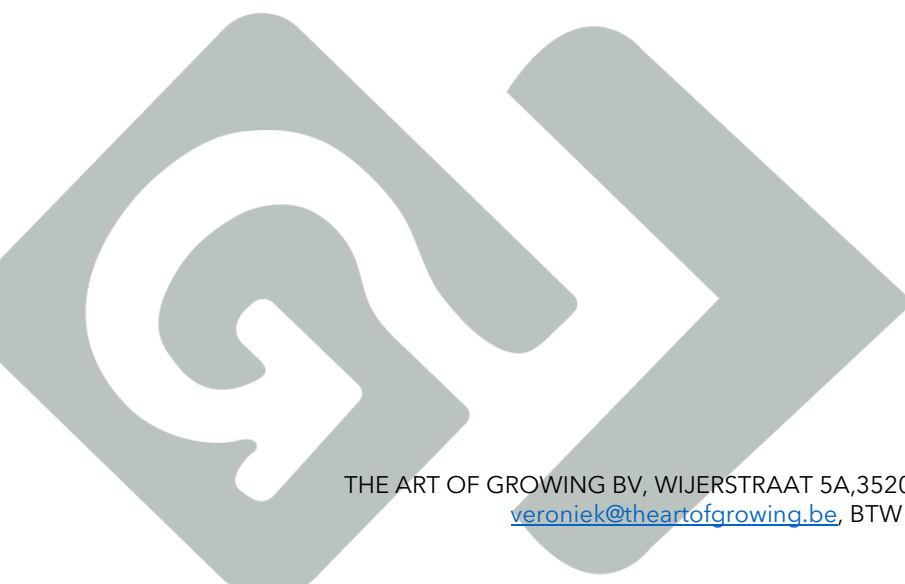
We geven theoretische inzichten van een verkoopproces en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar verkopen en meer succesvol 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 verkoopstechieken te optimaliseren. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden je zelfzekerheid en bekwaamheid te verhogen om zo je verkoopsdoelstellingen te bereiken. We voorzien een maand later een terugkom moment om te delen wat je ermee gedaan hebt, status van sales traject, en zowel successen als failures. Een groeimoment voor iedereen.

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

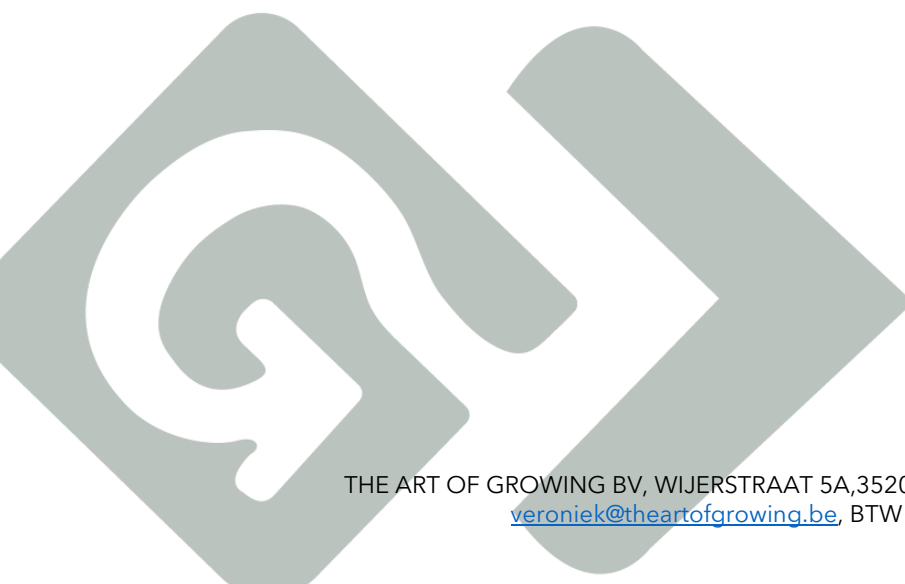
We geven theoretische inzichten van een verkoopproces en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar verkopen en meer succesvol 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 je zelfzekerheid en bekwaamheid te 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. Het rate van de offertes stijgt gemiddeld > 10% hierdoor.

DOELSTELLING/LEARNINGS

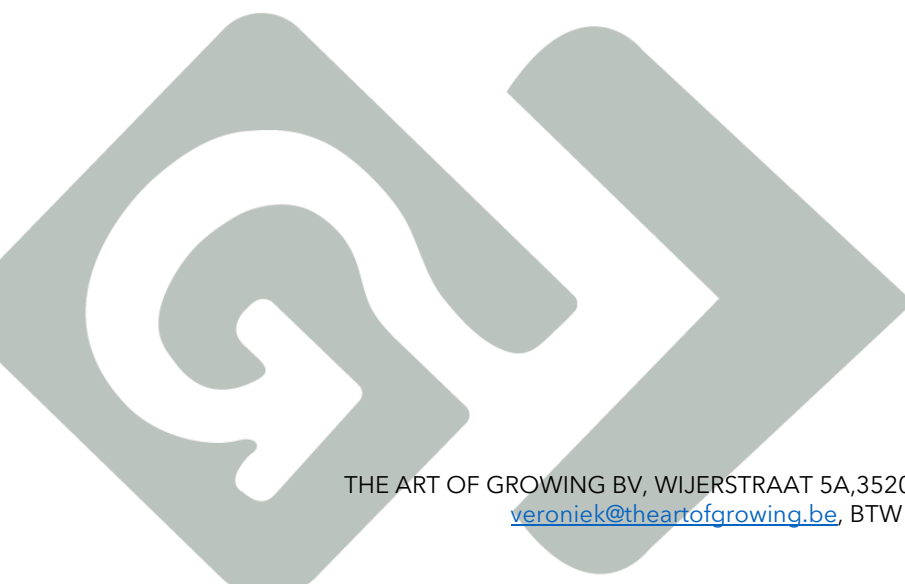
We geven theoretische inzichten en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar opvolging van offertes en meer succesvol zijn.

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 opvolgtechieken te optimaliseren. Er wordt ingespeeld op de noden van elke deelnemer en de hele groep. Dit moet ertoe leiden je zelfzekerheid en bekwaamheid te 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. ACCOUNT MANAGEMENT

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. Immers 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.

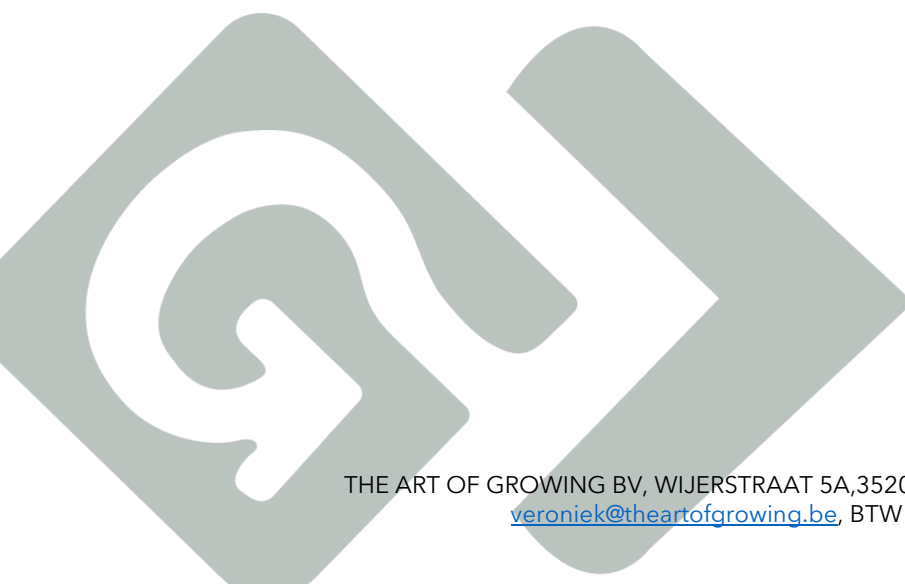
AANPAK

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 je bekwaamheid te 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

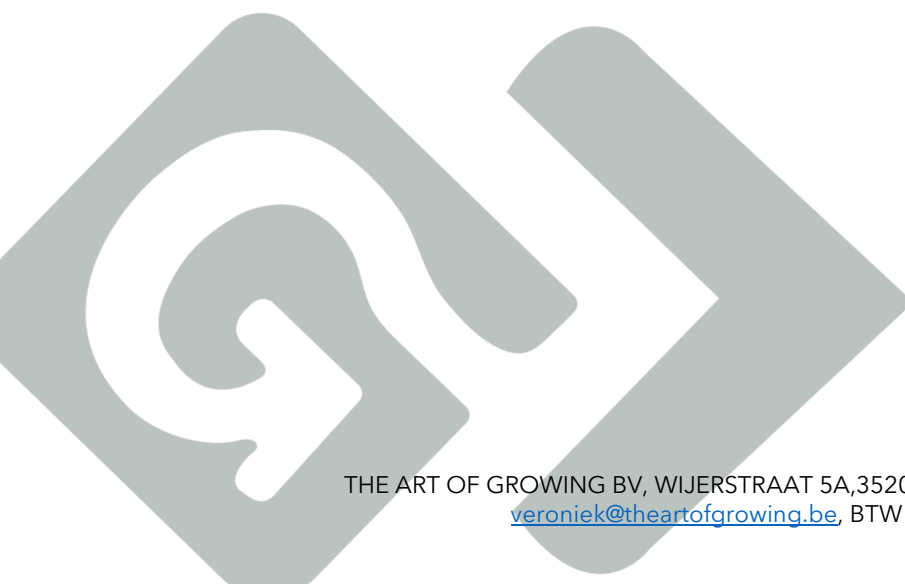
We geven theoretische inzichten en na elk thema heb je de tijd om je voor te bereiden en de leerstof in te oefenen. Je krijgt een aantal tools mee naar huis die je achteraf kan gebruiken in je dagdagelijkse job. Je zal op een andere manier kijken naar je complexere klanten en meer succesvol zijn om deze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

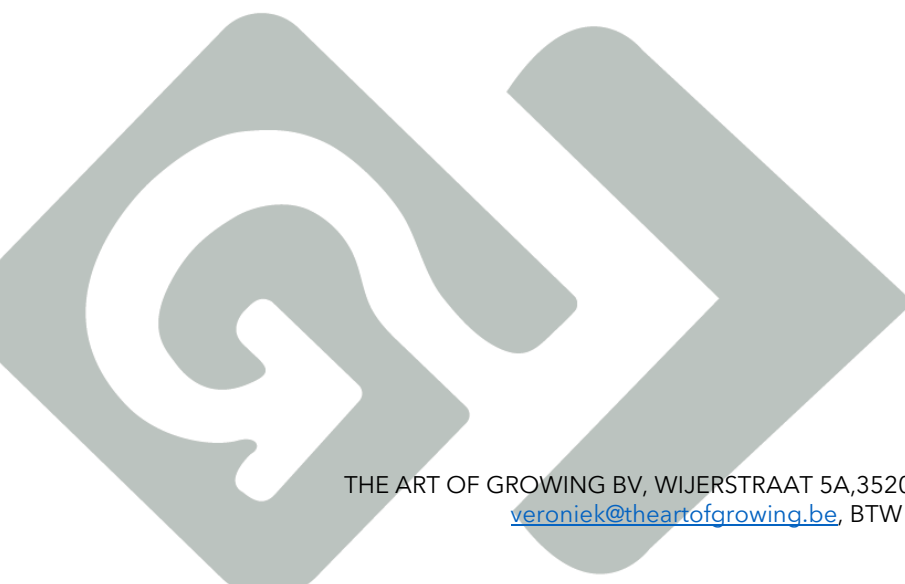
Tips en tools om beter te verkopen in de snel veranderende wereld.
Ervaringsuitwisseling van anderen.
Een actieplan met een engagement.

Doelgroep en voorkennis

Bedrijfsleider

Maximum aantal deelnemers

20



8. CANVA VOOR BEGINNERS

ALGEMEEN

Bespaar geld en tijd, creëer je eigen leuke banners, e-books, social media designs.

DOELSTELLING/LEARNINGS

De opleiding laat je proeven van de online mogelijkheden met het online programma Canva. Met Canva kan je zelf de mooiste social media stories en posts 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 design programma's.

Maximum aantal deelnemers

12

9. CANVA VOOR GEVORDERDEN

ALGEMEEN

Bespaar geld en tijd, creëer je eigen leuke banners, e-books, social media designs.

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

DOELSTELLING/LEARNINGS

De opleiding gaat diep in op alle coole mogelijkheden met Canva, sneltoetsen, instagram carrousel, branding kleuren integreren en zoveel meer. Met Canva kan je zelf de mooiste social media stories en posts 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, films, 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 design programma's buiten Canva.

Maximum aantal deelnemers

12

10. SOCIAL MEDIA EN SOCIAL SELLING

ALGEMEEN

Social media is niet meer weg te denken. Gemiddeld spendeert een Belg 30 min per dag op social media. Je kan niet anders als 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 welke format? Wie doet dit?

DOELSTELLING/LEARNINGS

Wat haal ik er uit? 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 ?

- 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,...)
- Advertising opzetten op facebook

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 social media wilt weten, wilt professionaliseren en meer klanten wilt targeten.

Basic kennis social 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

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

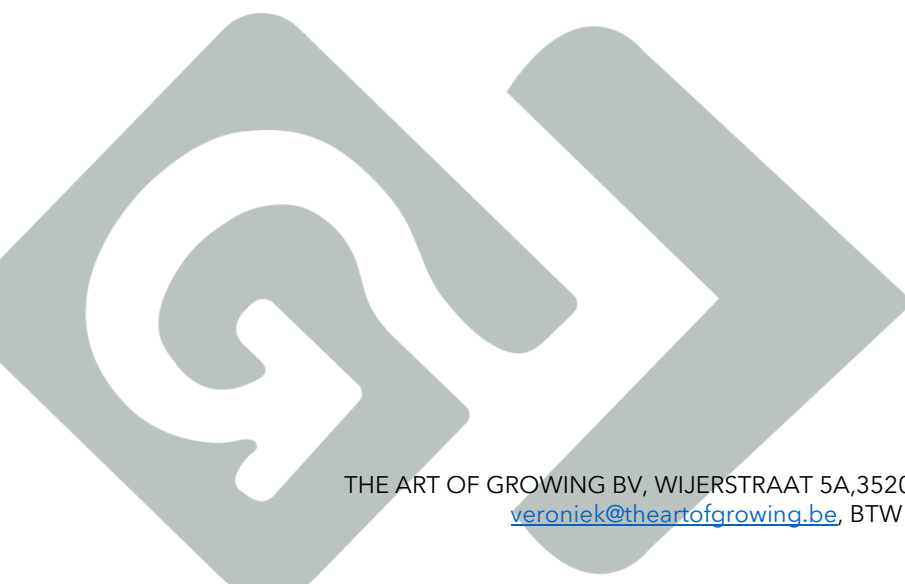
Een korte opsomming

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

Doelgroep en voorkennis

Iedereen die uitstelt en waarvan de omgeving of jezelf er last van ondervindt.

Weinig tot geen voorkennis nodig.



12. MEER OPEN MINDED DOOR HET LEVEN

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 perceptie. Je leert betere vragen stellen en zo krijg je meer grip op je leven, betere connectie met anderen, en betere long lifetime contacten.

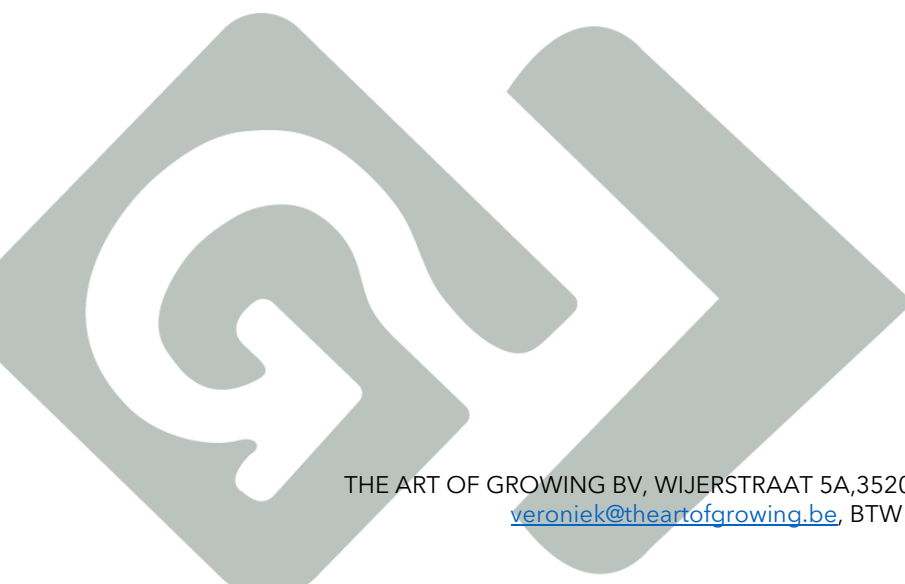
Aanpak

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

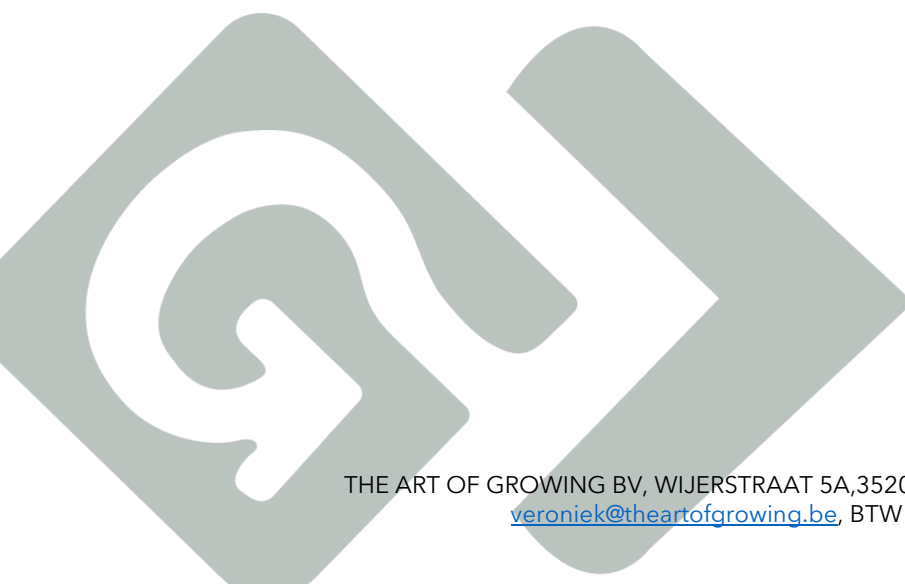
- Wie ben ik (talento assessment of insights (kleurenanalyse)
- Hoe ben ik in de groep gesitueerd?
- Wie vult me aan, van wie kan ik leren ?
- Welke teams passen best samen?

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

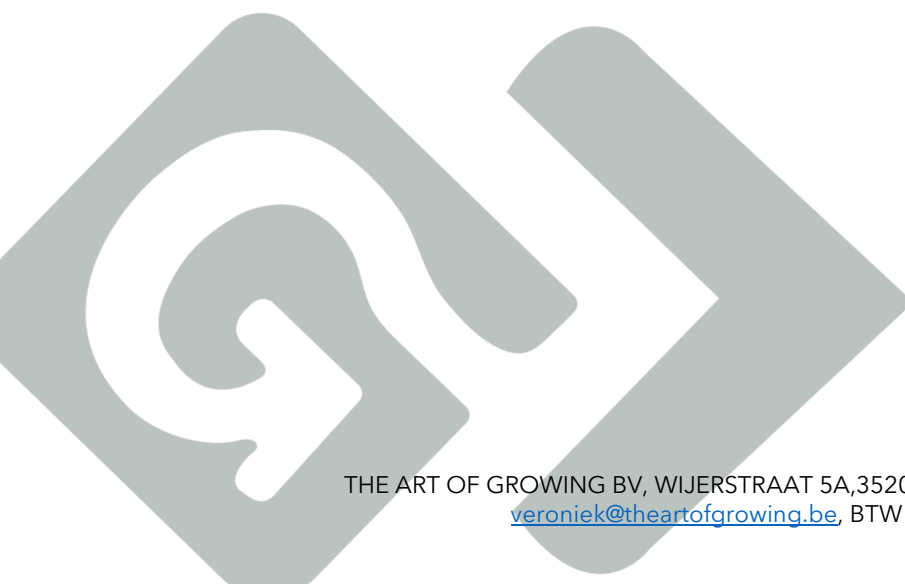
- Wat is vitaliteit? Hoe leid je een vitaal leven?
- Wat doet stress met mijn lichaam, gevoel en gemoed
- Wat is mijn echte doel in mijn leven en werk en hoe probeer ik dit te realiseren
- Welke angsten heb ik en hoe ga ik hier mee om

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.



15. IN 6 STAPPEN TOT SUCCES

ALGEMEEN

Vele ondernemers werken ad hoc, groeien maar zonder een echt strategisch plan. Of anderen werken hard, maar houden niet altijd de juiste winstmarge over. Een goed doordacht plan voor de komende jaren zorgt ervoor dat je onderbewustzijn alles gaat doen om dat te bereiken. Dromen kunnen echt uitkomen. Volg zeker deze training en bouw een succesvol leven op met voldoening.

Doelstelling/learnings

Stap 1: Wie ben ik als ondernemer en wat zijn mijn uitdagingen? Wat is mijn echte doel in mijn leven en mijn werk en hoe probeer ik dit te realiseren. Jijzelf als ondernemer, ben je te lief, doe je alles voor je klant, kan je moeilijk nee zeggen, waar word je zelf blij van, wat wil je nog doen en wat niet meer, te veel na service/korting, krijg je je hoofd nog stil? Balans en vitaliteit en zoveel meer in de eerste avond

Stap 2 : Hoe maak ik mijn 'verkort financieel plan op' en wat wil ik realiseren in 1.2.3 jaar tijd? Tijd tov geld tov investering in personeel of materiaal,...

Stap 3 : Hoe maak ik mijn strategisch groeiplan op, innovaties, partnerships, waarde oefening

Stap 4 : Mijn eigen markt benaderingsplan leer ik opstellen en ik weet wat echt belangrijk is voor mij

Stap 5 : Doelen zijn geformuleerd en nu mijn sales plan opstellen, targets gaan we doen uitkomen met een degelijk sales plan

Stap 6 : Ik leer mijn doelen zichtbaar communiceren in de laatste stap via sociale media, website, email, nieuwsbrieven, .. een communicatieplan online en offline ga je zelf opmaken

Aanpak

- Invultemplates, theorie en 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

Ondernemers die willen groeien zowel persoonlijk als met hun zaak.