Ace! Business Training

Ace! Incompany Training, zeer effectief

De Ace! trainers investeren permanent in vakkennis en zijn daardoor altijd trendzettend...!

Investeren in taakvolwassenheid en skills is investeren in resultaten. Ace! helpt organisaties te ontwikkelen en te groeien. Want bieden mindset, taakvolwassenheid, helikopterview, het perspectief van uw cliënten en anticipatie op verandering immers geen kansen om constant beter te presteren? Een Ace! Incompany Training is nooit standaard. Onderwerpen en trainingsvormen kunnen we combineren naar heel specifieke trajecten. Exact conform uw wensen en niveaueisen, en met uw doelstellingen altijd scherp op het netvlies.

Deelnemer aan het woord

Ik heb de training als zeer positief ervaren. Door na te denken over bepaalde onderwerpen kwam ik meer te weten over mijzelf, de nieuwste werkwijzen en wat ik graag verder zou willen verbeteren. In de training word je erg bewust van jezelf, je methoden en je gedrag. Ik ben 14 jaar geleden afgestudeerd en het verbaasde me hoeveel er in die tijd al weer veranderd en verbeterd is op mijn vakgebied. Ik ben heel blij dat ik hier mee aan het werk ben gegaan…!

Intake-interview

Voor de training houden we intake-interviews (kick-offs) waarin we aansluiting realiseren tussen de training, de vraagstelling (leerdoelen) en de kennis en ervaring van de cursisten. Echt maatwerk dus! Desgewenst kunnen we voorbereidende individuele opdrachten formuleren. Er vindt dus een nauwkeurige fine tuning op de praktijksituatie en het niveau van de cursisten plaats. De inhoud van de training wordt precies toegespitst op de vraagstelling: (deel)onderwerpen worden toegevoegd of weggelaten en maatwerk is zonder meerprijs altijd mogelijk!

Leerdoelen en leerstijlen

En natuurlijk stellen we duidelijke trainingsdoelen. Waar wil men beter in worden? Wat wil men na de cursus weten en begrijpen, en wat willen de deelnemers in de (werk)praktijk beter kunnen toepassen? Als u dat wilt kunnen we vóór de cursus een leerstijlentest doen. Op basis van de uitslag daarvan kan de trainer nog beter fine tunen!

Datum, tijden & plaats

U kunt zelf met de trainer de data en tijden inplannen die de deelnemers uitkomen. Incompany training kan binnen uw eigen kantoor of in één van de Ace! trainingslocaties gegeven worden. U kiest dus zelf de trainingsdata waarop het programma gevolgd wordt, van maandag t.m. zaterdag. Aaneengesloten dagen, in blokken of juist bewust gespreid over een langere periode. Trainingstijden 09^{00}-16^{00} of 13^{00}-20^{00}, en losse avondsessies zijn ook mogelijk (17^{30}-20^{30}). Er is geen meerprijs voor training in avonden of op zaterdagen. Een inhaalsessie voor deelnemers die tijdens de cursus plots verhinderd zijn kan ad hoc gepland worden in de vorm van Ace! Personal Training.

Interactie

Incompany trainingen kennen een hoog en intensief interactieniveau met de cursisten: discussie over de leerstof zelf, oefening van de stof in de training en veel aandacht voor de toepassing van de methoden in de eigen (werk)praktijk. Voor de periode tussen de trainingsdagen kunnen intervisieopdrachten geformuleerd worden en er kunnen praktijkopdrachten voor na de cursus samengesteld worden.

Blended learning

Bij veel cursusonderwerpen kunnen we ook een deel blended learning toepassen. Dat is een zeer effectieve mengvorm van online e-learning en face-to-face training op locatie. Tijdens de intake wordt dit verder besproken.

Cursusmaterialen

Alle benodigde cursusmaterialen zijn bij de training inbegrepen, en na afloop ontvangt iedereen een syllabus en alle werkdocumenten (PDF). Tijdens de training kunnen de cursisten digitaal werken (laptop of tablet) of men kan ervoor kiezen om de werkdocumenten als print te gebruiken als (enkele) cursisten dat prettiger vinden.

Certificaat

Een training kan optioneel worden afgesloten met een examenpresentatie of een schriftelijk examen. Los daarvan ontvangt iedere deelnemer bij succesvolle deelname altijd een Ace! Cursuscertificaat.

Coachingpanel, praktijkbegeleiding

Cursisten worden tot 6 maanden na de training kosteloos verder begeleid bij de toepassing van de leerstof in de dagelijkse praktijk. Dit noemen we het Ace! Coachingpanel. Die ondersteuning wordt geboden door de trainer die de training gegeven heeft. Cursisten krijgen ook permanente toegang tot de Ace! Kennisbase op de website. Daar vindt u extra leer- en leesstof en allerlei persoonlijke tests. U ontvangt de toegangscodes tijdens de training.

Ace! trainers

Ace! trainers investeren permanent in vakkennis en zijn daardoor altijd trendzettend. Daarnaast zijn ze ook opgeleid en gecertificeerd als trainer en coach. Ze zijn allen langere tijd werkzaam geweest in de vakgebieden die ze trainen. Up-to-date kennis wordt dus gemixt met een grote dosis praktijkervaring en prima trainer skills!

Trainingsniveaus

Elke incompany training kan gegeven worden voor toepassing op 4 verschillende niveaus: directie, management (MT), teamleiding en operationeel niveau. Strategisch, tactisch en operationeel dus!

Plaats reserveren

Het is altijd mogelijk een vrijblijvende optie te nemen op de training en data van uw keuze. Hiermee reserveert u voor een bepaalde tijd een plaats en datum. Zo zijn de cursisten zeker van deelname.

Gratis advies

Twijfelt u of de training precies aansluit bij de leerbehoefte? Onze trainers helpen u graag bij het maken van de juiste keuze. U kunt Ace! iedere werkdag van 08^{30} tot 17^{30} telefonisch bereiken via 0165 396108 of per e-mail info@ace-management-partners.nl.

Condities Ace! Incompany Training

De genoemde prijzen zijn inclusief: intake-interview, voorbereidingskosten, syllabus en cursusmaterialen, trainingscertificaten en de reiskosten van de trainer. Als de cursus gegeven wordt binnen 1 van de Ace! locaties dan zijn verblijf en catering niet bij de prijs inbegrepen. De prijzen zijn exclusief btw. Op alle transacties zijn gedeponeerde leveringsvoorwaarden van toepassing. U vindt deze terug op onze website. De persoonlijke gegevens worden conform de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) behandeld. Ook deze kunt u raadplegen via de website.

Subsidies en fiscaal voordeel

Er zijn verschillende regelingen die de combinatie van leren en werken aantrekkelijker maken. Als werknemers studiekosten zelf betalen, kunnen zij een deel van de kosten aftrekken van de inkomstenbelasting (lesgeld en de kosten van studiematerialen). Werkgevers kunnen de opleidingskosten van een werknemer als kosten fiscaal aftrekken of een werknemer betaald verlof geven voor studiedagen. Voor sommige opleidingen hebben werkgevers via collectieve arbeids-overeenkomsten afspraken gemaakt met Opleidings- en Ontwikkelingsfondsen. In dat geval vergoeden deze fondsen een deel van de kosten. Werkgevers kunnen eventueel voor hun werknemers in opleiding ook gebruik maken van de subsidieregeling praktijkleren. U vindt meer informatie op www.rijksoverheid.nl.

Managementrapportage

Na een training volgt er desgewenst een managementrapportage. Hierin evalueert de trainer de training, de resultaten en verbeterpunten per cursist en de resultaten met betrekking tot de trainingsdoelen. Ook wordt er een advies gegeven voor de vorming van een interne learning community en coaching of intervisie door de eigen manager mocht dat gewenst zijn.

Ace! Multi Discipline Training

Elke incompany cursus kan worden gegeven in de vorm van een multi discipline training. Dit is een combinatie van meerdere organisatie afdelingen in één trainingsprogramma, waarbij teams deels gezamenlijk en deels apart de verschillende modules volgen. Voorbeeld: sales en marketing volgen gezamenlijk de module acquisitie en volgen gescheiden de op elkaar afgestemde modules operationele sales en operationele marketing.

Ace! Multi Level Training

Dit is de combinatie van meerdere organisatieniveaus in één cursusprogramma, waarbij teams en managers deels gezamenlijk en deels gescheiden de van toepassing zijnde modules volgen. Voorbeeld: zowel de teams als de managers volgen de module teamwork, en alleen de managers volgen tevens de daarop afgestemde module leiding geven aan teams.

Ace! Business Training

Een organisatiebreed cursusaanbod

Ace! biedt een breed aanbod cursussen voor 1 of 2 individuele cursisten of voor incompany groepen van 3-25 personen. Daarnaast verzorgen we ook maatwerkcursussen, specials, seminars en langer lopende leergangen. Onderstaand vind u een overzicht van alle beschikbare cursusonderwerpen.

Accountmanagement

Skills bij klantcontacten

Functie-invulling accountmanagement 1 en 2
Communicatievaardigheden 1 en 2
Pushacquisitie - Telefonische acquisitie
Presentatievaardigheden accountmanagers
Onderhandelen met een DMU ◄ Nieuw
Klachtenbehandeling voor accountmanagers
Beurstraining accountmanagers
Onderhandelingsvaardigheden
Structurele gespreks- en inventarisatietechnieken

Tools voor accountmanagement

Accountplannen ◄ Populair
Key accountmanagement
Pullacquisitie - PAMA® new business
Pullacquisitie - PAMA® new business top 500
Pushacquisitie - Direct marketing
Projectmanagement accountmanagers
Offertes accountmanagement
Adviesvaardigheden accountmanagers
E-mail als accountmanagementtool
ABC-klantanalyse
Balanced scorecards accountmanagement
Time management voor accountmanagers
Planmatig werken (plannen en organiseren)
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Acquisitie en new business

Permanent acquisitieproces marketing & accountmanagement PAMA
Optie 1 - Telefonische opvolging
Optie 2 - Opvolging door accountmanagement
Optie 3 - E-mailmarketing
Optie 4 - New business top 500 bedrijven
Optie 5 - Zoekmachine optimalisatie
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Arbeidsre-integratie

Werkhervatting na ernstige/chronische ziekte
Re-integratiecoaching - Basis
Re-integratiecoaching - Assertiviteit
Re-integratiecoaching - Communicatie
Re-integratiecoaching - Solliciteren
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Call centers

Inbound agent
Outbound agent
Teamleiding en -coaching in call centers
Management van call centers
Coaching on the job

Commerciële slagkracht

Websites als acquisitie-, verkoop- en marketingtool
E-mail als acquisitie-, verkoop- en marketingtool
Beurstraining standbemanning
Commercieel telefoongebruik
Commerciële mindset
Klachtenbehandeling, strategisch en operationeel
Presentatievaardigheden
Webresponse behandelen
Klantgericht en -vriendelijk communiceren
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Communicatievaardigheden

Succesvolle zakelijke communicatie = winst
Optie 1 - Interviewtechnieken
Optie 2 - Probleemoplossing
Optie 3 - Slecht-nieuwsgesprekken
Optie 4 - Beoordeling en functioneren
Optie 5 - Disciplinegesprekken
Optie 6 - Discussiëren
Storytelling ◄ Nieuw
Assertiviteit
Effectief vergaderen
Mediatraining
Onderhandelen
Presentatievaardigheden
Klantgericht en -vriendelijk communiceren
Omgaan met agressie
Overtuigen en beïnvloeden
Nee zeggen

Schriftelijke communicatie
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Competentiemodellen en -management

Ace! competentie ontwikkelingsmodel®
Optie 1 - Implementatie van het competentiemodel
Optie 2 - Werken met het competentiemodel
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

HRM trainingen

Objectieve werving en selectie = winst
Werving & selectie in een krappe arbeidsmarkt
Verzuimbegeleiding en -beheersing
Generatieverschillen op de werkvloer
Beoordelings- en functioneringsgesprekken
Organisatie van personeelsmanagement
Persoonlijke ontwikkelingsplannen POP
Competentie ontwikkelingsmodel
Coachen van medewerkers 1
Coachen van medewerkers 2
Werving- en selectiegesprekken
Time management
Burn-out preventie
Burn-outpreventie, generatie Z
Competentieontwikkeling
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg
Maatwerktraining, in overleg

Inkoopvaardigheden

Inkoopvaardigheden ◄ Nieuw
Complexe inkoopbesluiten nemen
Onderhandelen voor inkopers
Overtuigen en beïnvloeden
Planmatig werken, inkoop plannen en organiseren
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Internet als commerciële tool

Bedrijfswebsites als acquisitie-, verkoop- en marketingtool
E-mail als acquisitie-, verkoop- en marketingtool
Zoekmachinemarketing en -optimalisatie
Webresponse behandelen
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Trainer aan het woord

Bij de ontwikkeling van trainingen maken we intensief gebruik van het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel. Ace! combineert daarnaast verschillende methoden en media, om de meest effectieve opleiding te creëren. Trainingen worden daarnaast ook met elkaar in overeenstemming gebracht. Zo verenigen wij de kwaliteiten van allerlei trainingsprogramma's, zonder dat de essentie en de samenhang verloren gaan. Daarom wordt een Ace! training als een duidelijk en consequent geheel ervaren…!

Managementtraining

Leiding geven en coaching

Leiding geven 1 (basisvaardigheden)
Leiding geven 2 (situationeel management)
Leiding geven 3 (concurrerende waarden)
Participatief leiding geven ◄ Nieuw
Leiding geven aan professionals
Coaching door managers 1 en 2
Persoonlijke ontwikkelingsplannen POP
Leiding geven aan een MKB onderneming
Leiding geven aan een grote onderneming
Beoordelings- en functioneringsgesprekken
Medewerkers motiveren
Prikkelende managementstijlen
Teamontwikkeling
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Persoonlijke skills

Delegeren
Kennismanagement

Verzuimbegeleiding en -beheersing
Competentie ontwikkelingsmodel
Objectieve werving en selectie
De manager als trainer
Effectief vergaderen
No nonsens manager
Management mindset
INK managementmodel
Balanced scorecards
Presentatievaardigheden ◄ Populair
Projectmanagement voor managers
Klachtenbehandeling
Werving- en selectiegesprekken
Time management
Begroten en budgetteren
De assertieve en situationele manager
Goed samenwerken met je directie
Planmatig werken (plannen, organiseren)
Complexe besluiten nemen
Didactische vaardigheden
Overtuigen en beïnvloeden
Coaching on the job

Organisatiekunde

Verandermanagement
Bedrijfscultuur
Informatiemanagement
Leiderschap ◄ Populair
Managementbouwstenen
Managementstructuren
Managementstrategie
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Marketing

Strategische marketing(plannen) ◄ Nieuw
Operationele marketing
Marketingplannen
Communicatie- en mediaplannen
Persberichten
Marketing van diensten
Pullacquisitie marketing - PAMA® new business
Pullmarketing op websites
Pushacquisitie direct marketing
E-mailmarketing in de praktijk
Zoekmachinemarketing en -optimalisatie SEO
Balanced scorecards marketing
Leiding geven aan een marketingafdeling
Customer Relation Management CRM
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Persoonlijke effectiviteit

Storytelling ◄ Nieuw
Assertiviteit
Overtuigen en beïnvloeden
Planmatig werken (plannen en organiseren)
RET rationele effectiviteit training
Time management
Presentatievaardigheden
Onderhandelen
Effectief effectiever werken
Didactische vaardigheden
Complexe besluiten nemen
Goed samenwerken met je manager
Succesvolle zakelijke communicatie = winst
Schriftelijke communicatie
Nee zeggen
Creatief denken
Lean en Agile werken
Coaching on the job

Productmanagement

Productmanagement, strategisch en operationeel
Optie 1 - Marketing en acquisitie
Optie 2 - Verkoop en inkoop
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Projectmanagement

Projectmanagement
Optie 1 - Samenwerking in projecten
Optie 2 - Opdrachttypen
Optie 3 - Besluiten nemen
Agile projecten met SCRUM ◄ Populair
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Salesmanagement

Strategische verkoopprocessen
Kennismanagement sales ◄ Nieuw
Leiding geven aan een verkoopafdeling
Planmatig werken (plannen en organiseren)
De eigen manager als verkooptrainer
Onderhandelen
Balanced scorecards sales
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Ace! Business Training

Train de trainer, didactiek

Train de trainer, persoonlijke vermogens
Optie 1 - Programma's ontwerpen
Optie 2 - Groepen trainen
Optie 3 - Competentie ontwikkelingsmodel
Didactische vaardigheden ◄ Populair
Storytelling voor trainers
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Verkoopvaardigheden

Skills bij klantcontacten

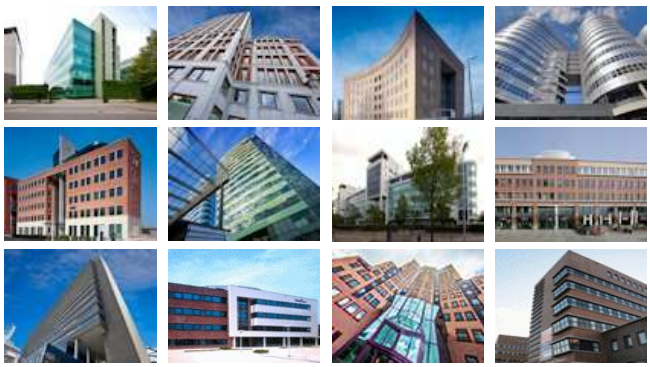
Verkoopvaardigheden en verkoopgesprekken 1
Verkoopvaardigheden en verkoopgesprekken 2
Structurele gespreks- en inventarisatietechnieken
Telefonische verkoop
Onderhandelen
Onderhandelen met een DMU
Pushacquisitie verkoop - Telefonische acquisitie
Beurstraining verkopers ◄ Nieuw
Klachtenbehandeling voor verkopers
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Commerciële tools

Functie-invulling verkoop 1
Functie-invulling verkoop 2
E-mailingen als verkooptool
Pullacquisitie verkoop - PAMA® new business
Offertes verkoop
Commercieel telefoongebruik
Time management ◄ Populair
Pushacquisitie verkoop - Direct marketing
Adviesvaardigheden voor verkopers
Coaching on the job
Maatwerktraining, in overleg

Aantekeningen

Ace! Management Partners
Kersenberg 32
4708KC Roosendaal
T 0165 396108 (maandag t.m. zaterdag)

M info@ace-management-partners.nl
W www.ace-management-partners.nl

Trainings- en coachingslocaties in Amsterdam Sloterdijk, Den Haag, Den Bosch, Rotterdam (2), Eindhoven, Breda, Utrecht (2), Amersfoort, Arnhem, Nijmegen, Maastricht, Brussel en Antwerpen.