



Ace! Management Partners

Training • Coaching • Consulting • Interim Management



Den Haag • Amsterdam • Den Bosch • Rotterdam
Zwolle • Utrecht • Arnhem • Amersfoort • Breda
Eindhoven • Maastricht • Brussel • Antwerpen

Ace! Incompany Training



Ace! trainers investeren permanent in vakkennis en zijn daardoor trendzettend in:

- Accountmanagement en acquisitie
- Burn-out preventie
- Call centers, inbound en outbound
- Commerciële slagkracht
- Communicatievaardigheden
- Competentiemodellen
- HRM en personeelsmanagement
- Internet als commerciële tool
- Management en leiding geven
- Marketing en webmarketing
- Persoonlijke effectiviteit
- Productmanagement
- Projectmanagement
- Salesmanagement
- Train de trainer
- Verkoopvaardigheden

Inhoudsopgave

INHOUDSOPGAVE.....	2
ACE! INCOMPANY TRAINING® - UITLEG VAN DE TRAININGSVORM.....	3
ALTIJD MAATWERK.....	3
FLEXIBELE PLANNING.....	3
KENMERKEN INCOMPANY TRAINING.....	3
TRAININGSNIVEAUS.....	3
MANAGEMENTRAPPORTAGE.....	4
ACE! MULTI DISCIPLINE TRAINING®.....	4
ACE! MULTI LEVEL TRAINING®.....	4
ACE! COACHINGPANEL®.....	4
CONDITIES INCOMPANY TRAINING.....	4
PRODUCTMANAGEMENT, STRATEGISCH EN OPERATIONEEL.....	5
PM OPTIE 1 - MARKETING EN ACQUISITIE.....	7
PM OPTIE 2 - VERKOOP EN INKOOP.....	9
COACHING ON THE JOB.....	11
MAATWERKTRAINING, IN OVERLEG.....	12

Ace! Incompany Training® - Uitleg van de trainingsvorm

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.

Altijd maatwerk

Voor de training is er een intake interview met de leidinggevende en enkele cursisten, waarin we een goede aansluiting realiseren tussen de training, uw vraagstelling en de kennis en ervaring van de deelnemers. We kunnen voorbereidende individuele opdrachten voor de cursisten formuleren en de trainingsdoelen stellen. Er vindt dus een nauwkeurige fine tuning op de praktijksituatie en het niveau van de cursisten plaats, ook bij niveauverschillen binnen één groep. De inhoud van de training wordt aangepast aan uw vraagstelling: onderwerpen of modules worden weggelaten of toegevoegd en maatwerk is mogelijk.

Flexibele planning

U kiest zelf de data waarop de groep de training gaat volgen, van maandag tot en met zaterdag. Aaneengesloten dagen, in blokken van bijvoorbeeld twee dagen of juist bewust gespreid over een langere periode. Trainingstijden 0830-1530 of 1300-2000, losse avondsessies zijn ook mogelijk (1730-2030). Er is geen meerprijs voor training in avonden of op zaterdagen.

Een inhaalsessie voor cursisten die plots verhinderd zijn kan ad hoc gepland worden in de vorm van Ace! Personal Training®.

Kenmerken incompany training

- Bij de voorbereiding, uitvoering en opvolging wordt het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel® toegepast
- Incompany trainingen kennen een flexibele groepsgrootte van 3-15 personen
- Er is een vrije keuze van de trainingsfocus: mindset, vaardigheden, werkwijze of een combinatie daarvan
- Er is een vrije definitie van trainingsdoelen en deze doelen worden achteraf ook gemeten
- Ace! trainingen kennen een hoog interactieniveau met de groep: rondvragen, discussie over de leerstof zelf, oefening van de leerstof in de groep en aandacht voor de toepassing van de leerstof in de eigen praktijk
- In een trainingstraject kunnen een aantal evaluatiemomenten met de opdrachtgever ingepland worden
- Er is een specifieke trainingsrol voor de manager mogelijk, met eigen input
- Een incompany training kan worden afgesloten met een examenpresentatie of een schriftelijk examen
- Er kunnen voorbereidende opdrachten voor de cursisten gedefinieerd worden
- Voor de periode tussen trainingsdagen kunnen opdrachten geformuleerd worden
- Er kunnen praktijkopdrachten voor na de training geformuleerd worden
- Deelnemers ontvangen een syllabus in kleur (print of PDF)
- In de meeste trainingen zijn rollenspellen (zonder videocamera) opgenomen
- Bij een training kan een trainingsacteur ingezet worden
- Ook de manager van de cursisten kan de rol van acteur desgewenst op zich nemen
- Deelnemers ontvangen een certificaat
- Koppeling met een (informeel) event is mogelijk
- Er is een vrije locatiekeuze voor de training
- Jaartrajecten zijn mogelijk
- De trainingen worden gegeven door gecertificeerde trainers

Trainingsniveaus

Elke Ace! Incompany Training® kan gegeven worden op 3 verschillende niveaus:

- Directie
- Management en teamleiding
- Operationeel niveau.

Combinatie van meerdere niveaus in 1 programma is mogelijk, zie Ace! Multi Level Training®.

Managementrapportage

Na een training volgt er een rapportage. 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 vorming van een interne learning community en coaching door de eigen manager.

Ace! Multi Discipline Training®

Combinatie van meerdere 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 marketing.

Ace! Multi Level Training®

Combinatie van meerdere organisatieniveaus in één programma, 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! Coachingpanel®

Cursisten en leidinggevendenden kunnen tot 6 maanden na de training kosteloos vragen stellen over de toepassing van de leerstof in het Ace! Coachingpanel op de website. De vragen worden beantwoord door de trainer die de bewuste groep getraind heeft. Cursisten krijgen ook permanente toegang tot de Ace! Kennisbase op de website. U ontvangt de toegangscode tijdens de training.

Drie tot zes maanden na de training kan er een optionele updatesessie ingepland worden.

Conditie incompany training

De in offertes, flyers en datasheets genoemde prijzen zijn inclusief: intake interview, voorbereiding, managementsrapportage, syllabus in kleur, trainingscertificaten en de reiskosten van de trainer. De prijzen zijn exclusief: eventuele externe locatiehuur, catering en drankjes, reis- en overnachtingkosten van de cursisten, kosten voor informele activiteiten of events, opvolgende coachingsessie(s) en 19% BTW. Op alle transacties zijn gedeponeerde leveringsvoorwaarden van toepassing. Op uw verzoek sturen we u deze graag toe.

Productmanagement, strategisch en operationeel

Training	Productmanagement, strategisch en operationeel
Categorie	Productmanagement
Soort training	Incompany groepstraining, meerdaags
Duur	2 dag(en)
Investering	€ 3450,- excl. BTW per groep
Opvolgdag	Vast onderdeel van het programma, 1 opvolgdag na 2-3 maanden, € 1325,- excl. BTW
Doelgroep	Productmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	40% theorie, 30% oefening en 30% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

De training *productmanagement* is modulair opgebouwd. Uit de beschikbare onderwerpen wordt in overleg met de opdrachtgever de juiste keuze gemaakt zoals die past bij de vraagstelling. De vermelde trainingsduur is gebaseerd op het doorlopen van het volledige programma. Het totale programma bestaat uit de volgende modules:

- Productmanagement, strategisch en operationeel
- Pm optie 1 - Operationele marketing en acquisitie
- Pm optie 2 - Verkoop en inkoop
- Voordat optie 1 en 2 doorlopen kunnen worden dient eerst de basismodule te zijn afgerond

Na deze training beschikken de deelnemers over:

- Veel praktische tools met betrekking tot operationeel en strategisch productmanagement
- Essentiële vaardigheden die zij nodig hebben in het communicatieproces naar doelgroepen, klanten en leveranciers
- Essentiële vaardigheden die zij nodig hebben in de samenwerking binnen de eigen organisatie

Inhoudsopgave van *productmanagement, strategisch en operationeel*:

- Deel 1 - Productplan:
 - Productdefinitie:
 - Corporate product
 - Productlijnen
 - Producten
 - Diepere productspecificatie
 - Model voor een productplan
 - Consolidatie van productplannen
- Deel 2 - Marketingplan:
 - Model marketingplan als bijlage bij het productplan
 - Imago en identiteit van het bedrijf en de producten
 - Product-marktcombinaties
 - Portfolioanalyse
 - Productlevenscyclus
 - Concurrentieanalyse
 - Ansoff strategieën
- Deel 3 - Organisatorische aspecten
 - Functie-invulling productmanagement
 - Doelstellingen en targets
 - Doelen bereiken: 5x4 plannen
 - Product(door)ontwikkeling
 - Financiële aspecten van productmanagement
 - Organisatorische aspecten van productmanagement
 - Stroomschema productmanagement
- Deel 4 - Samenwerking met anderen
 - Relatiematrix van het productplan
 - Delegeren naar collega's, klanten en leveranciers vanuit een matrix
 - Collega's inspireren en coachen tot prestaties
 - Producttrainingen geven

- Deel 5 - Optionele vaardigheden (deze verlengen de opgegeven trainingsduur):
 - Projectmanagement
 - Klachtenafhandeling, strategisch en operationeel
 - Zakelijke communicatievaardigheden
 - Mediatraining
 - Presentatievaardigheden
 - Time management en prioriteiten
 - Brainstormen en creativiteit
 - Andere (deel) onderwerpen kunnen op klantspecificatie toegevoegd worden
- Persoonlijk actie- en leerplan

Optioneel:

- Coachingsessies na 3 en 6 maanden.

Naast de in de inhoudsopgave genoemde taakspecifieke competenties, komen in deze training ook de volgende gedragscompetenties uit het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel® aan de orde:

- *Interactie*: mondelinge communicatie, mondelinge presentatie, schriftelijke communicatie, luisteren, overzicht, samenwerken, onderhandelen, assertiviteit, overtuigingskracht, gespreksvaardigheid.
- *Ondernemen*: ondernemerschap, marktgerichtheid, klantgerichtheid.
- *Leiding geven*: plannen en organiseren, delegeren, voortgangsbewaking.
- *Motivatie*: initiatief, resultaatgerichtheid, zelfmanagement, organisatieloyaliteit, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, accuratesse, besluitvaardigheid, organisatiesensitiviteit, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen, innovatie, creativiteit, visie.

Desgewenst kan deze training worden afgesloten met een schriftelijk examen of een examenpresentatie.

Pm optie 1 - Marketing en acquisitie

Training	Pm optie 1 - Marketing en acquisitie
Categorie	Productmanagement
Soort training	Incompany groepstraining, meerdaags
Duur	2 dag(en)
Investing	€ 3450,- excl. BTW per groep
Opvolgdag	Optioneel, 1 dag, € 1325,- excl. BTW
Doelgroep	Productmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	40% theorie, 30% oefening en 30% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

De training *productmanagement* is modulair opgebouwd. Uit de beschikbare onderwerpen wordt in overleg met de opdrachtgever de juiste keuze gemaakt zoals die past bij de vraagstelling. De vermelde trainingsduur is gebaseerd op het doorlopen van het volledige programma. Het totale programma bestaat uit de volgende modules:

- Productmanagement, strategisch en operationeel
- Pm optie 1 - Operationele marketing en acquisitie
- Pm optie 2 - Verkoop en inkoop
- Voordat optie 1 en 2 doorlopen kunnen worden dient eerst de basismodule te zijn afgerond

Na deze training beschikken de deelnemers over:

- Veel praktische tools met betrekking tot operationeel en strategisch productmanagement
- Essentiële vaardigheden die zij nodig hebben in het communicatieproces naar doelgroepen, klanten en leveranciers
- Essentiële vaardigheden die zij nodig hebben in de samenwerking binnen de eigen organisatie

Inhoudsopgave van *pm optie 1 - operationele marketing en acquisitie*:

- De productcyclus
- Productpositionering:
 - Product-marktcombinaties
 - Prijsstelling en -elasticiteit
 - Doorvertaling van USP's
- Concurrentieanalyse en -druk, 5 forces model
- Productstrategie:
 - Marktcommunicatie en marktonderzoek
 - Marketing- en budgetplan
 - Bijlagen bij het marketingplan:
 - Communicatieplan
 - Mediaplan
 - Reclameplan
 - Marketingmix
 - Branding
 - Imago en identiteit van producten
- PAMA® marketingacquisitie
- 4 acquisitiestrategieën:
 - Farming: lopende opdrachten
 - Farming: bestaande klanten
 - Hunting: nieuwe klanten
 - Hunting: nieuwe product-marktcombinaties
- Funding van marketingacties

- Het communicatie- en reclameplan uitvoeren:
 - Marketing via website
 - Banners op internet
 - Marketing via e-mail
 - Zoekmachine marketing
 - Advertenties in gedrukte media
 - Reclame op radio en televisie
 - Evenementen en beurzen
 - Direct marketing en direct mail
 - Telemarketing
- Persberichten en persbeleid
- Persoonlijk actie- en leerplan

Optioneel:

- Coachingsessies na 3 en 6 maanden.

Naast de in de inhoudsopgave genoemde taakspecifieke competenties, komen in deze training ook de volgende gedragscompetenties uit het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel® aan de orde:

- *Interactie*: mondelinge communicatie, mondelinge presentatie, schriftelijke communicatie, luisteren, overwicht, samenwerken, onderhandelen, assertiviteit, overtuigingskracht, gespreksvaardigheid.
- *Ondernemen*: ondernemerschap, marktgerichtheid, klantgerichtheid.
- *Leiding geven*: plannen en organiseren, delegeren, voortgangsbewaking.
- *Motivatie*: initiatief, resultaatgerichtheid, zelfmanagement, organisatieloyaliteit, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, accuratesse, besluitvaardigheid, organisatiesensitiviteit, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen, innovatie, creativiteit, visie.

Desgewenst kan deze training worden afgesloten met een schriftelijk examen of een examenpresentatie.

Pm optie 2 - Verkoop en inkoop

Training	Pm optie 2 - Verkoop en inkoop
Categorie	Productmanagement
Soort training	Incompany groepstraining, meerdaags
Duur	1 dag(en)
Investing	€ 1725,- excl. BTW per groep
Opvolgdag	Niet noodzakelijk, maar mogelijk indien gewenst
Doelgroep	Productmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	40% theorie, 30% oefening en 30% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

De training *productmanagement* is modulair opgebouwd. Uit de beschikbare onderwerpen wordt in overleg met de opdrachtgever de juiste keuze gemaakt zoals die past bij de vraagstelling. De vermelde trainingsduur is gebaseerd op het doorlopen van het volledige programma. Het totale programma bestaat uit de volgende modules:

- Productmanagement, strategisch en operationeel
- Pm optie 1 - Operationele marketing en acquisitie
- Pm optie 2 - Verkoop en inkoop
- Voordat optie 1 en 2 doorlopen kunnen worden dient eerst de basismodule te zijn afgerond

Na deze training beschikken de deelnemers over:

- Veel praktische tools met betrekking tot operationeel en strategisch productmanagement
- Essentiële vaardigheden die zij nodig hebben in het communicatieproces naar doelgroepen, klanten en leveranciers
- Essentiële vaardigheden die zij nodig hebben in de samenwerking binnen de eigen organisatie

Inhoudsopgave van *pm optie 2 - verkoop en inkoop*:

- Verkoop- en inkooptechnieken:
 - Bestaande klanten en nieuwe klanten
 - Verkoop- en inkoopgesprekken:
 - Contactbezwaren
 - Fasen van het gesprek
 - Koop- en investeringsmotieven
 - De soorten vragen
 - BBB inventarisatie
 - SPIN inventarisatie
 - Bezwaren en weerstand
 - Argumentatiefase
 - Prijsonderhandelingen
 - Afsluiten van het gesprek
 - Gespreksmodellen
 - Up selling & cross selling
 - Verkoopoffertes
- Leadgeneratie tbv verkoop
- Interactie tussen sales en marketing: closed loop model
- Commerciële mindset
- Doelstellingen & targets
- ABC-analyse:
 - Klanten en producten segmenteren volgens de ABC-methode
 - Planning van targets en resultaten
 - Planning en realisatie van omzet per klantsoort en productgroep
 - Verbetering van de omzet-winstverhouding
- Persoonlijk actie- en leerplan

Optioneel:

- Coachingsessies na 3 en 6 maanden.

Naast de in de inhoudsopgave genoemde taakspecifieke competenties, komen in deze training ook de volgende gedragscompetenties uit het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel® aan de orde:

- *Interactie*: mondelinge communicatie, mondelinge presentatie, schriftelijke communicatie, luisteren, overzicht, samenwerken, onderhandelen, assertiviteit, overtuigingskracht, gespreksvaardigheid.
- *Ondernemen*: ondernemerschap, marktgerichtheid, klantgerichtheid.
- *Leiding geven*: plannen en organiseren, delegeren, voortgangsbewaking.
- *Motivatie*: initiatief, resultaatgerichtheid, zelfmanagement, organisatieloyaliteit, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, accuratesse, besluitvaardigheid, organisatiesensitiviteit, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen, innovatie, creativiteit, visie.

Desgewenst kan deze training worden afgesloten met een schriftelijk examen of een examenpresentatie.

Coaching on the job

Training	Coaching on the job
Categorie	Productmanagement
Soort training	Incompany groepstraining, meerdaags
Duur	1 dag(en)
Investing	€ 1725,- excl. BTW per groep per dag
Opvolgdag	Niet van toepassing
Doelgroep	Alle medewerkers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	Afhankelijk van de exacte invulling
Opmerking	

Vrijwel alle trainingsonderwerpen kunnen ook aangevuld of uitgevoerd worden in de vorm van *coaching on the job*.

Een trainer begeleidt dan één of meer personen in de dagelijkse werkpraktijk, en geeft direct feedback op de werkzaamheden. Voorafgaand aan een coachingsdag kan er desgewenst een korte trainingssessie plaatsvinden. Aan het einde van zo'n coachingsdag of -traject kunnen onderwerpen verder theoretisch aangevuld worden in de vorm van een korte training. Als laatste volgt een managementrapportage.

Coaching on the job is maatwerk. Neem contact op het Ace! voor meer informatie.

Maatwerktraining, in overleg

Training	Maatwerktraining, in overleg
Categorie	Productmanagement
Soort training	Incompany groepstraining, meerdaags
Duur	1 dag(en)
Investering	€ 1725,- excl. BTW per groep per dag
Opvolgdag	Niet van toepassing
Doelgroep	Productmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	Afhankelijk van de exacte invulling
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

In overleg met één van onze consultants kunt u over vrijwel elk onderwerp binnen onze competences, een *maatwerktraining* laten ontwikkelen. Desgewenst in combinatie met een passend event. Voor de ontwikkeling van maatwerktrainingen hanteert Ace! het basis-analysemodel:

1) Vraagstelling

- Wat is het onderwerp of de vraag
- Formuleer de vraagstelling. Doe dit zo concreet mogelijk
- Waaruit is de vraag ontstaan; wat is de achtergrond
- Wat wil men met de training bereiken (beoogde product)
- Door wie wordt de scholingsbehoefte geformuleerd
- Wat is het gewenste resultaat

2) Doelgroep

- Voor welke mensen precies is de training bedoeld
- Welke voorkennis en ervaring hebben de deelnemers
- Wat is de motivatie of het belang van de deelnemers

3) Trainer

- Welke trainerkwaliteit is nodig
- Is die kwaliteit binnen het opleidingsinstituut aanwezig
- Is de verwachting ten aanzien van de handelwijze van de trainer eenduidig en bij belanghebbenden bekend

4) Onderwerp en inhoud

- Welke onderwerpen en skills dienen aan bod te komen
- Wat kennen en kunnen de deelnemers na de training
- Is het beoogde perspectief realistisch
- Is er de mogelijkheid om de kennis toe te passen
- Is de nieuwe capaciteit in balans met de werksituatie en praktijk van de deelnemers

5) Waar en wanneer

- Op welke locatie wordt het programma uitgevoerd
- Wat is de betekenis van die locatie voor de training
- Wat is de beste periode? Welke dagen of dagdelen

6) Investering

- Welke investering (in tijd en geld) is nodig
- Welke andere kosten gaan gemaakt worden voor de daadwerkelijke uitvoering
- Is de verhouding investering - product realistisch



Trainingslocaties: Den Haag • Amsterdam • Den Bosch • Rotterdam • Eindhoven
Utrecht • Zwolle • Amersfoort • Breda • Arnhem • Maastricht • Brussel • Antwerpen

Office: Kersenberg 32 • 4708KC Roosendaal • T 0165 396108 • F 0165 396195
K.v.K Breda 20.10.1441 • Rabobank 18.43.56.717 • BTW nl1552.799.32.b01
info@ace-management-partners.nl • www.ace-management-partners.nl