



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
LEIDING GEVEN AAN EEN VERKOOPAFDELING.....	5
BALANCED SCORECARDS SALES.....	7
DE EIGEN MANAGER ALS VERKOOPTRAINER.....	9
ONDERHANDELEN.....	10
PLANMATIG WERKEN (PLANNEN EN ORGANISEREN).....	12
STRATEGISCHE VERKOOPPROCESSEN.....	14
COACHING ON THE JOB.....	15
MAATWERKTRAINING, IN OVERLEG.....	16

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.

Leiding geven aan een verkoopafdeling

Training	Leiding geven aan een verkoopafdeling
Categorie	Salesmanagement
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	Salesmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	50% theorie en 50% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

Na deze training *leiding geven aan een verkoopafdeling* beschikken de deelnemers over:

- Praktische tools met betrekking tot het leidinggeven aan een verkoop- of accountmanagementafdeling
- Essentiële vaardigheden die zij nodig hebben in het communicatieproces als leidinggevende
- Vaardigheden die hen in staat stellen de verschillende typen medewerkers succesvol te laten zijn

In deze training komen de volgende onderwerpen aan de orde:

- Salesmanagement:
 - Management mindset
 - Functie-invulling salesmanagement
 - Delegeren: niet dragen maar overdragen
 - Leiden en begeleiden
 - Verkoopplan en accountplannen
- Management is mensenwerk:
 - Verkopers aannemen
 - Mensen inspireren tot betere prestaties
 - Coaching van medewerkers
 - Hoe mensen communiceren: DAS-model
 - Hoe mensen redeneren: insighttypes
 - Taakvolwassenheid medewerkers
 - Situationele aansturing
 - Mens- en taakgericht leidinggeven
- Dingen laten gebeuren:
 - Functie-invulling verkopers en accountmanagers
 - Verkoopdoelen stellen
 - Beloningssystemen
 - Persoonlijke prestaties meten en controleren
 - Beoordeling van werknemers
 - Voorwaarden voor tevreden klanten
 - Forecast en conversieratio
 - Klantvriendelijk en klantgericht
- Werken met je salesteam:
 - De boodschap overbrengen
 - Omgaan met weerstand en bezwaren
 - Teamwork
 - Bedrijfspolitik
 - Zakelijke gesprekstechnieken
 - Brainstormen
- Harde tijden voor managers:
 - Omgaan met veranderingen en stress
 - Discipline: zacht praten met de honkbalknuppel in je hand
 - Werknemers ontslaan
- Gereedschappen en technieken voor salesmanagers:
 - Ontwikkeling en begeleiding van werknemers
 - Kwaliteit en zelf lerende organisaties
 - Interactie tussen sales en marketing: closed loop model
 - Het verbeterpotentieel van verkooporganisaties
 - Inrichting van het verkoopproces

- Het deel van de tientallen:
 - Tien veel gemaakte salesmanagementfouten
 - Tien manieren om werknemers te erkennen
 - Tien klassiekers uit de managementliteratuur
- 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, luisteren, overzicht, samenwerken, assertiviteit, overtuigingskracht, conflicthantering, confronteren, gespreksvaardigheid.
- *Ondernemen*: marktgerichtheid, klantgerichtheid.
- *Leiding geven*: taakgericht leidinggeven, mensgericht leidinggeven, plannen en organiseren, groepsgericht leidinggeven, delegeren, voortgangsbewaking.
- *Motivatie*: resultaatgerichtheid, zelfmanagement, organisatieloyaliteit, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, oordeelsvorming, besluitvaardigheid, organisatiesensitiviteit, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen visie.

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

Balanced scorecards sales

Training	Balanced scorecards sales
Categorie	Salesmanagement
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	Salesmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	50% theorie en 50% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

Balanced scorecards geven accountmanagers een zeer krachtige tool om doelstellingen:

- Correct en nauwkeurig te ontwerpen en te plannen
- Af te stemmen op uw verkooporganisatie en -medewerkers
- Te behalen met een toename in kwaliteit van de organisatie

Ze voorzien in een grote verscheidenheid aan behoeften om de commerciële prestaties van de onderneming daadwerkelijk te kunnen managen en resultaat te laten opleveren. Balanced scorecards stellen ondernemingen blijvend in staat:

- De resultaten af te stemmen op de doelen van de onderneming (en niet andersom!)
- De activiteiten altijd gericht te houden op de bedrijfsstrategie
- De inspanningen van de medewerkers in overeenstemming te brengen met de doelstellingen
- De prestaties van het bedrijf in zowel omzet als kwaliteit continu verder te verbeteren
- Aan te geven welke richting de onderneming zal moeten inslaan
- De resultaten op evenwichtige wijze over de diverse groepen van belanghebbenden te verdelen

In deze training *balanced scorecards accountmanagement* komen de volgende onderwerpen aan de orde:

- Performance measurement:
 - Verkoopstrategie
 - Kritische succesfactoren
 - Prestatie-indicatoren
- Balanced scorecards:
 - De perspectieven binnen scorecards
 - Samenhang tussen scorecards
 - Oorzaak en gevolg binnen de samenhang
- Ontwikkeling van een sales balanced scorecard
- De 4 perspectieven:
 - Klantperspectief:
 - Leveringsbetrouwbaarheid
 - Klantloyaliteit
 - Lange-termijnrelaties
 - Kwaliteit van het verkoopapparaat
 - Geleverde service
 - Verkoopprijs
 - Interne-processen-perspectief:
 - Verkoopinformatiesystemen
 - Effectief salesmanagement
 - Introductie van nieuwe producten en diensten
 - Effectiviteit van de verkoopmethode(n)
 - Instroom en doorstroom van verkopers

- Leer- en groeiperspectief:
 - Interfunctionele samenwerking binnen organisaties
 - Ontwikkeling van alternatieve verkoopmethoden
 - Persoonsontwikkeling en training
 - Klantensegmentatie
 - Benutten van verkooppotentieel bij klanten
 - Werven van nieuwe klanten
 - Prospectkwalificatie
- Financieel perspectief:
 - Verkoopresultaten
 - Winstgevendheid per klant
 - Winstgevendheid van de verkoopmethode
- Implementatie van sales balanced scorecards
- Voor- en nadelen van de scorecardmethode
- 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*: samenwerken, overtuigingskracht.
- *Ondernemen*: ondernemerschap, marktgerichtheid, klantgerichtheid.
- *Leiding geven*: taakgericht leidinggeven, plannen en organiseren, groepsgericht leidinggeven, delegeren, voortgangsbewaking.
- *Persoonlijkheid*: aanpassingsvermogen, flexibiliteit, vasthoudendheid.
- *Motivatie*: resultaatgerichtheid, zelfmanagement, organisatieloyaliteit, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, oordeelsvorming, besluitvaardigheid, organisatiesensitiviteit, cognitief en interactief leervermogen, innovatie, visie.

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

De eigen manager als verkooptrainer

Training	De eigen manager als verkooptrainer
Categorie	Salesmanagement
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	Salesmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	50% theorie en 50% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

Na deze training zijn de deelnemers in staat:

- Om als trainer voor de eigen medewerkers te functioneren
- Om trainingen over taakspecifieke competenties te geven aan groepen mensen

Inhoud *de eigen manager als verkooptrainer*:

- Kennis overdragen
- Feedback van en naar de groep:
 - Wat is feedback
 - Metaforen
 - Geven van feedback
 - Omgaan met kritiek
- Omgaan met een groep:
 - Communicatie met een groep
 - De relatie met een groep
 - Omgaan met vragen uit een groep
 - Omgaan met weerstand
 - Omgaan met moeilijke deelnemers
 - De betekenis van fouten
 - Improviseren in een groep
- Toetsen en beoordelen:
 - Het effect van toetsen
 - Feedback en toetsen
- 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, luisteren, assertiviteit, overtuigingskracht, confronteren, gespreksvaardigheid.
- *Analyse en besluitvorming*: oordeelsvorming, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen.

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

Onderhandelen

Training	Onderhandelen
Categorie	Salesmanagement
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	Salesmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	50% theorie en 50% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

Onderhandelen is een spel, zeggen professionals. Daarom is het handig de spelregels te kennen. Want: onderhandelen doe je overal. Op het werk, thuis, in de winkel en in de kroeg. Met je baas, je partner, collega's en wildvreemden. Je kunt er niet omheen. Deze cursus leert je hoe je opkomt voor je belang zonder de relatie met je onderhandelingspartner in gevaar te brengen. We geven je praktische informatie waar je meteen je voordeel mee kunt doen. Onderhandelen een spel? Speel het dan ook maar om de knikkers!

Na de training *onderhandelen* zijn de deelnemers in staat om:

- De uitgangssituaties voor het voeren van onderhandelingen te herkennen.
- Op gestructureerde en professionele wijze allerlei onderhandelingen te voeren.
- Onderhandelingsprincipes, die het realiseren van win-win overeenkomsten maximaliseren, toe te passen.

In deze training komen de volgende onderwerpen aan de orde:

- Test: uw communicatiestijl
- Aspecten van onderhandelen:
 - Inhoud
 - Spelregels
 - Machtsbalans
 - Sfeer en psychologisch inzicht
- Typen onderhandelaars:
 - Calimero
 - Toezichthouder
 - Sprinter
 - Chagrijn
- Einddoel: tot overeenstemming komen
- Uitgangspunt: redelijk, rationeel en realistisch
- Valkuilen bij onderhandelen:
 - Aardig willen zijn
 - Onderschatting
 - Onderste uit de kan
 - Op de man spelen
 - Emotie ipv feiten en cijfers
 - Reageren op truckjes
- Bepalen van de eigen onderhandelingsdoelstellingen
- De onderhandelingstrechter:
 - Meebewegen
 - Tegenbewegen
- Onderhandelingsstrategieën:
 - Verras de ander
 - Neem de tijd
 - Gebruik beperkte bevoegdheid
 - Onderhandel stap voor stap
 - Hou een concessie bij de hand
 - Wees duidelijk over principes
 - Onderhandel verbaal en non-verbaal
 - Wissel van gedrag naar taak (speel de bal)

- Hardere onderhandelingsstrategieën (maar soms handig):
 - Wissel van taak naar gedrag (speel de man)
 - Denken in problemen ipv mogelijkheden
 - Tijdsdruk
 - Alles of niets
 - Verschuielen achter blokkades
- Reageren op onderhandelingstrucks
- 10 truckjes zelf toepassen
- Van onderhandelen naar samenwerken
- Voorzichtig zijn met concessies
- Bij voorkeur twee winnaars
- Omgaan met tijdsdruk
- Zacht voor de mensen, hard voor de problemen
- Checklist bekwaam onderhandelen
- Onderhandelingsniveaus
- DAS-communicatiemodel
- Communicatievaardigheden
- Persoonlijk actie- en leerplan

Deze training kan in een aantal verschillende praktijkvarianten uitgevoerd worden:

- Commercieel onderhandelen met klanten of leveranciers
- Niet-commerciële onderhandelingen
- Onderhandelen binnen de eigen organisatie
- Bedrijfspolitieke onderhandelingen

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 presentatie, samenwerken, onderhandelen, overtuigingskracht, conflicthantering, gespreksvaardigheid.
- *Ondernemen*: ondernemerschap, klantgerichtheid.
- *Leiding geven*: plannen en organiseren, voortgangsbewaking.
- *Motivatie*: resultaatgerichtheid, zelfmanagement.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen.

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

Planmatig werken (plannen en organiseren)

Training	Planmatig werken (plannen en organiseren)
Categorie	Salesmanagement
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	Salesmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	50% theorie en 50% oefening
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

Heb je wel eens het gevoel dat je omkomt in het werk en niet weet waar je moet beginnen? Het ene project is nog niet afgerond terwijl je alweer midden in het volgende project zit en je ook nog een plan moet bedenken om de nieuwe financiële doelstelling te halen. Alles lijkt even belangrijk en schreeuwt om aandacht; jouw aandacht wel te verstaan.

Inhoud van de training *planmatig werken*:

Planmatig werken, fase 1: voorbereiding:

- Planningscyclus:
 - Stap 1: analyseer de huidige situatie
 - Stap 2: bepaal de doelen
 - Stap 3: verken de uitvoeringsmogelijkheden
 - Stap 4: maak een gedetailleerd plan
 - Stap 5: evalueer het plan
- Prioriteiten stellen:
 - Prioriteiten op bedrijfsniveau
 - Prioriteiten binnen een project
- Bepaal de taken:
 - Work Breakdown Structure
 - SMART doelen vertalen in taken
 - Mijlpalen bepalen
 - Taken analyseren op uitvoering tegelijk of na elkaar
 - Data aan taken hangen
 - Taken aan mensen toekennen
- Tijdsbesteding inschatten:
 - Precies inschatten van de tijdsbesteding
 - Wat is een goede strategie op een tijdinschatting te maken?
- Plan van aanpak en actieplan:
 - Plan van aanpak
 - Actieplan
 - Activiteitenlijst

Planmatig werken, fase 2: uitvoering:

- Managementvaardigheden planmatig werken
- Communicatievaardigheden planmatig werken
- Benodigdheden:
 - Middelen, mensen en bevoegdheden
 - Time management:
 - Tijd voor jezelf
 - Tijd voor je medewerkers
 - Tijd van ondersteuners
 - Spullen en hulpmiddelen
- Bevoegdheden en verantwoordelijkheden
- Regie over de uitvoering:
 - Startbijeenkomst
 - Werkafspraken
 - Sfeer in het team
 - Overdragen

Planmatig werken, fase 3: afsluiting:

- Afsluiting en evaluatie
- Sluit het project af
- Evalueer het project

Planmatig werken, 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*: samenwerken, onderhandelen, assertiviteit.
- *Ondernemen*: ondernemerschap.
- *Leiding geven*: taakgericht leidinggeven, mensgericht leidinggeven, plannen en organiseren, groepsgericht leidinggeven, delegeren, voortgangsbewaking.
- *Persoonlijkheid*: aanpassingsvermogen, flexibiliteit, durf, stressbestendig, onafhankelijkheid, vasthoudendheid.
- *Motivatie*: initiatief, inzet, ambitie, resultaatgerichtheid, zelfontwikkeling, zelfmanagement, organisatieloyaliteit, integriteit, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, accuratesse, besluitvaardigheid, organisatiesensitiviteit, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen.

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

Strategische verkoopprocessen

Training	Strategische verkoopprocessen
Categorie	Salesmanagement
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	Salesmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	40% theorie, 30% oefening en 30% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

In de training *strategische verkoopprocessen* komen de volgende onderwerpen aan de orde:

- Inrichting van het verkoopproces
- Bedieningsconcepten en verkoopkanalen
- Het verbeterpotentieel van verkooporganisaties
- Interactie tussen sales en marketing: closed loop model
- Situationele aansturing, mens- en taakgericht leidinggeven
- Forecast en conversieratio
- Klantvriendelijk en klantgericht als strategie
- Ontwikkeling en begeleiding van werknemers
- Verkopers beoordelen
- Beloningssystemen
- Kwaliteit en zelf lerende organisaties
- Consolidatie van verkoopplannen per verkoper naar 1 masterplan
- Format voor een verkoopplan
- 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, luisteren, overzicht, samenwerken, assertiviteit, overtuigingskracht, conflicthantering, confronteren, gespreksvaardigheid.
- *Ondernemen*: marktgerichtheid, klantgerichtheid.
- *Leiding geven*: taakgericht leidinggeven, mensgericht leidinggeven, plannen en organiseren, groepsgericht leidinggeven, delegeren, voortgangsbewaking.
- *Motivatie*: resultaatgerichtheid, zelfmanagement, organisatieloyaliteit, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: probleemanalyse, oordeelsvorming, besluitvaardigheid, organisatiesensitiviteit, omgevingsbewustzijn, cognitief en interactief leervermogen visie.

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

Coaching on the job

Training	Coaching on the job
Categorie	Salesmanagement
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	Salesmanagement
Soort training	Incompany groepstraining, meerdaags
Duur	1 dag(en)
Investing	€ 1725,- excl. BTW per groep per dag
Opvolgdag	Niet van toepassing
Doelgroep	Salesmanagers
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