



Ace! Management Partners

Training • Coaching • Consulting • Interim Management



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

Ace! Personal 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! PERSONAL TRAINING® - UITLEG VAN DE TRAININGSVORM.....	3
ALTIJD MAATWERK.....	3
FLEXIBELE PLANNING.....	3
KENMERKEN PERSONAL TRAINING.....	3
TRAININGSNIVEAUS.....	3
ACE! PERSONAL TRAINING® VERSUS TRAINING IN OPEN INSCHRIJVING.....	4
ACE! COACHINGPANEL®.....	4
CONDITIES ACE! PERSONAL 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! Personal Training® - Uitleg van de trainingsvorm

De 4 grote voordelen van personal training:

- De Ace! trainers investeren permanent in vakkennis en zijn daardoor altijd trendzettend
- Personal training is altijd een betere optie dan een generieke groepstraining in open inschrijving
- 50% kostenbesparing: aan een personal training kan altijd gratis een 2^e cursist deelnemen, de investering blijft gelijk
- 50% tijds winst: personal training vergt de helft van het aantal trainingdagen ten opzichte van een training in open inschrijving

Alle Ace! trainingen kunnen gevolgd worden in de vorm van een personal training. Feitelijk is dat een incompany opleiding met één trainer en 1 of 2 deelnemers. Dit is de meest effectieve manier van trainen. De deelnemer heeft de volledige aandacht van de trainer en die kan de inhoud van het programma geheel toespitsen op de wensen en het kennisniveau van de cursist. Ace! Personal Training® is altijd een betere oplossing dan een training in open inschrijving, waarin moet worden uitgegaan van de grootste gemene deler, en waar weinig ruimte is voor uw eigen praktijk. Personal trainingen kunnen gegeven worden binnen uw eigen organisatie of in één van de Ace! trainingslocaties.

Altijd maatwerk

Voor de training houden we een telefonisch intake interview waarin we aansluiting realiseren tussen de training, uw vraagstelling en de kennis en ervaring van de cursist, eventuele voorbereidende individuele opdrachten voor de cursist formuleren en de trainingsdoelen stellen. Er vindt dus een nauwkeurige fine tuning op de praktijksituatie en het niveau van de cursist plaats. De inhoud van de training wordt precies toegespitst op uw vraagstelling: onderwerpen worden toegevoegd of weggelaten en maatwerk is mogelijk.

Flexibele planning

U kiest zelf de trainingsdata waarop u het programma wilt volgen, van maandag tm zaterdag. Aaneengesloten dagen, in blokken 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 zaterdag.

Een personal training gaat ook altijd door, terwijl dat bij een andere training in open inschrijving vaak onzeker is door afhankelijkheid van het aantal deelnemers dat voor het programma ingeschreven wordt

Kenmerken personal training

- Bij de voorbereiding, uitvoering en opvolging wordt het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel® toegepast
- Er is een vrije keuze van de trainingsfocus:
 - Mindset, vaardigheden, werkwijze
 - Een combinatie daarvan
- Er is een vrije definitie van trainingsdoelen en deze doelen worden achteraf ook gemeten
- Personal trainingen kennen een hoog interactieniveau met de cursist:
 - Discussie over de leerstof zelf
 - Oefening van de leerstof in de training
 - Aandacht voor de toepassing van de leerstof in de eigen praktijk
- In een trainingstraject kunnen een aantal evaluatiemomenten ingepland worden
- Een training kan worden afgesloten met een examenpresentatie of een schriftelijk examen
- Er kunnen voorbereidende opdrachten voor de cursist gedefinieerd worden
- Voor de periode tussen trainingdagen 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
- Deelnemers ontvangen een certificaat
- Er is een vrije locatiekeuze voor de training
- De trainingen worden gegeven door gecertificeerde trainers

Trainingsniveaus

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

- Directie en board
- Management en teamleiding
- Operationeel niveau

Ace! Personal Training® versus training in open inschrijving

Veel mensen denken dat personal training duur is. Dat is juist niet het geval. Dat is het trendzettende karakter van Ace! Management Partners:

- Bij één cursist is de prijs gelijk aan een training in open inschrijving
- Bij twee cursisten bedraagt de prijs 50% ten opzichte van dubbele open inschrijving
- Personal training vergt daarnaast de helft van het aantal dagen ten opzicht van een open inschrijving

Een rekenvoorbeeld:

Personal training:

- Een 4-daagse groepstraining open inschrijving duurt in personal training slechts 2 dagen
- Volledig af te stemmen op de ervaring en het kennisniveau van de individuele cursist
- Volledig af te stemmen op de branche van de specifieke opdrachtgever
- Volledige aandacht voor de vragen en de feedback van 1 of 2 personen
- Intensieve 1 op 1 oefeningen
- Afgestemd op de eigen trainingsdoelen
- Incompany, dus geen extra reistijd en –kosten
- U kunt zelf de data en tijden kiezen en de training gaat ook altijd door
- Prijsstelling:

Indicatie dagtarief, excl. btw	€ 1200,-
Benodigd aantal dagen	2, 50%
Prijsvoorbeeld	€ 2400,-
Investering per persoon	persoon
Meerprijs 2e cursist	€ 0,-

Open inschrijving:

- Training in open inschrijving duurt bijvoorbeeld 4 dagen
- Grootste gemene deler voor verschillende cursisten, algemene trainingsdoelen
- Grootste gemene deler voor verschillende branches, algemene trainingsdoelen
- De aandacht moet worden verdeeld over alle 6-10 cursisten
- Veel wachttijd door oefeningen van anderen
- Algemene trainingsdoelen
- Extern, vaak extra reistijd en –kosten
- Doorgaan is afhankelijk van het aantal inschrijvingen en daardoor onzeker
- Prijsstelling:

Indicatie dagtarief, excl. btw	€ 600,-
Benodigd aantal dagen	4, 100%
Prijsvoorbeeld	€ 2400,-
Investering per persoon	persoon
Meerprijs 2e cursist	€ 2400,-

Voor een personal training is dus de helft van de tijd nodig in verhouding tot een groepstraining (incompany of open inschrijving). De investering voor personal training voor één persoon komt daardoor op gelijke hoogte met een training in open inschrijving.

De tijdswinst wordt gerealiseerd door het feit dat de trainingsstof met 1 of 2 cursisten geoefend wordt, in plaats van met 6-10 personen. Daarnaast hoeft de trainer geen aandacht te besteden aan feedback en vragen van 6-10 verschillende personen.

Ace! Coachingpanel®

Cursisten 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 cursist 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 Ace! Personal Training®

De in offertes, flyers en datasheets genoemde prijzen zijn inclusief: intake interview, voorbereidingskosten, managementrapportage, syllabus in kleur, trainingcertificaten en de reiskosten van de trainer. De prijzen zijn exclusief: eventuele externe locatiehuur, catering en drankjes, reis- en/of 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 verzoek sturen we u deze graag toe.

Productmanagement, strategisch en operationeel

Training	Productmanagement, strategisch en operationeel
Categorie	Productmanagement
Soort training	Personal training
Duur	2 dag(en)
Investering	€ 2650,- excl. BTW voor 1 of 2 personen
Opvolgdag	Optioneel, 1 dag, € 1125,- excl. BTW
Doelgroep	Productmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	40% theorie, 30% oefening en 30% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief telefonisch intake interview en maatwerk aanpassingen

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.

Pm optie 1 - Marketing en acquisitie

Training	Pm optie 1 - Marketing en acquisitie
Categorie	Productmanagement
Soort training	Personal training
Duur	1 dag(en)
Investing	€ 1325,- excl. BTW voor 1 of 2 personen
Opvolgdag	Optioneel, 1 dag, € 1125,- excl. BTW
Doelgroep	Productmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	40% theorie, 30% oefening en 30% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief telefonisch intake interview en maatwerk aanpassingen

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.

Pm optie 2 - Verkoop en inkoop

Training	Pm optie 2 - Verkoop en inkoop
Categorie	Productmanagement
Soort training	Personal training
Duur	1 dag(en)
Investering	€ 1325,- excl. BTW voor 1 of 2 personen
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 telefonisch intake interview en maatwerk aanpassingen

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.

Coaching on the job

Training	Coaching on the job
Categorie	Productmanagement
Soort training	Personal training
Duur	1 dag(en)
Investing	€ 1325,- excl. BTW per persoon 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	Personal training
Duur	1 dag(en)
Investing	€ 1325,- excl. BTW voor 1 of 2 personen
Opvolgdag	Niet van toepassing
Doelgroep	Productmanagers
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	Afhankelijk van de exacte invulling
Opmerking	Inclusief telefonisch intake interview en maatwerkaanpassingen

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