

CATALOGUS 2022

Januari - Juni



Opleiding - Coaching - Consulting op het vlak van
Communicatie, People Management, Persoonlijke Ontwikkeling, Marketing & Verkoop

INHOUDSTABEL

- 04 Over **teampower**
- 05 Onze Practice Leaders
- 06 Coaching, Horse Coaching & Teambuilding
- 09 People Management
- 23 Communicatie
- 37 Persoonlijke Ontwikkeling
- 46 Verkoop & Marketing
- 58 QFor Certificaat
- 60 Financiële steun
- 62 Training en Coaching zalen





OVER teampower

Sinds 1988 actief op de markt, hét bewijs van stabiliteit en veiligheid voor onze klanten. teampower is ervaren op het gebied van **training**, **coaching** en **consulting**, dit zowel in de Benelux als in Frankrijk en Bulgarije en in verschillende bedrijfssectoren.

De belangrijkste domeinen zijn :

- People Management
- Communicatie
- Persoonlijke Ontwikkeling
- Verkoop en Marketing

De kwaliteit van onze prestaties garanderen in overeenstemming met uw behoeften, dát is onze doelstelling.

ONS DNA :

- Training, coaching en consulting (intra- en interbedrijfsopleidingen) « op maat ».
- De betrokkenheid van een complementair team en hechte partners, die gewend zijn in groep samen te werken.
- Een echte aanpak « op maat » in het kader van opleidingen die specifiek voor uw bedrijf worden ontworpen.
- Back-up trainer voor elke opdracht.
- Hotline service: telefonisch advies voor de deelnemers.
- Pragmatische methodologie.
- Charismatische en ervaren consultants-trainers.
- Referenties bij KMO's, NGO's, nationale en multinationale ondernemingen.

ONZE PRACTICE LEADERS :

Trainers, coaches en interne consulenten



Laurent Wybauw
l.wybauw@teampower.be



Moira Wrathall
moira@teampower.be



Jan Melsen
jan@teampower.be



Stéphane Palmaerts
stephane@teampower.be



Michel Decamps
michel@teampower.be



Laurent Auquière
laurent@teampower.be



Cécile Devroy
cecile@teampower.be



Ulrike Hanig
ulrike@teampower.be



Marie Van den Berghe
marie@teampower.be

Maak kennis met ons team www.teampower.be

COACHING

WAT IS COACHING?

Coaching is een efficiënt leerproces door middel van actie. Het helpt de medewerkers om autonomie, zelfstandigheid en persoonlijke ontplooiing te verkrijgen om hun taken beter uit te voeren.

De aanwezigheid van een coach heeft een spiegeleffect: begeleid worden door een raadgever, een specialist in persoonlijke ontwikkeling, helpt om het potentieel van de coachee te verveelvoudigen.

Bij coaching wordt een overeenkomst gegarandeerd tussen drie partijen, nl. de sponsor, de coach en de gecoachte. Samen bepalen zij de evolutiebehoeften en de te behalen objectieven. De coaching zal vervolgens bestaan uit efficiënte en coherente actie, toegespitst op de verwezenlijking van het gezamenlijk project.



Individuele coaching

Coaching is gebaseerd op de persoonlijke behoeften van een individu in een werksituatie. Coaching biedt een oplossing voor problemen op het vlak van persoonlijke ontwikkeling en leidt tot persoonlijke en duurzame ontwikkeling, in lijn met de missie van het bedrijf.



Coaching in groep

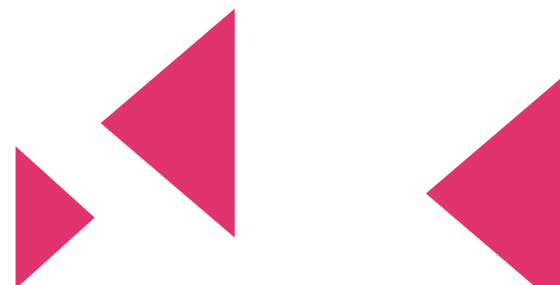
De begeleiding van een team (project, afdeling, ...) ligt in lijn met een groei- en ontwikkelingsproces. De coaching heeft tot doel de resultaten te verbeteren, evenals de werkrelatie, het nemen van verantwoordelijkheid, een echte eenheid, het behalen van objectieven, ...



Field Coaching voor sales

Een persoonlijke ondersteuning op de baan, alsook bij uw klanten en bij telefonische verkoop.

Vraag een vrijblijvende offerte: i.marchal@teampower.be



HORSE COACHING

Wat is Horse coaching?

Horse coaching is een vorm van ervaringsgericht leren die op basis van oefeningen naast het paard, individuen en teams helpt in hun persoonlijke ontwikkeling en hun team management. Horse coaching is gebaseerd op de principes van horsemanship. Dit staat toe om verschillende onderwerpen te benaderen die aangepast zijn aan de uitdagingen van elk bedrijf: leiderschap, emotionele intelligentie, teamverbondenheid, teambuilding, samenhang, authenticiteit, management. Horse coaching gebruikt de feedback van het paard, het paard als «onthullend», om de persoon te helpen een aantal van zijn persoonlijke of professionele problemen te overwinnen. Horse coaching helpt overtuigingen die iedereen over zichzelf of anderen kan hebben, op te heffen, te overtreffen. Paarden liegen niet ... als ze positief reageren op verzoeken, is het niet om u te plezieren of omdat ze u niet willen beledigen! Dat bedoelt dat u zich op een eerlijke, duidelijke, welwillende en overtuigende manier aan de relatie hebt gepresenteerd.



THEMA'S

Thema 1: Welke leider schuilt in u?

Thema 2: Manager worden.

Thema 3: De verbondenheid in mijn team.

Andere mogelijke thema's:

- Geef en ontvang relevante feedback.
- Verbinding en herverbinding met de leden van mijn team.
- Conflicten beheren.
- Een authentieke communicatie ontwikkelen.
- Je stress de baas worden.



TEAM BUILDING

Een team building is een bevoorrecht moment van ontspanning dat perfect in het leven van uw bedrijf past. Wil je een korte periode reserveren om iets professioneels bij te leren op een ludieke en leuke manier (workshop schilderen & ademhaling, Lego® Serious Play®, opblaasbare bubble, indoor trampolines, uitstap naar buitenland, ...)? Onze team building is de oplossing.

In Brussel of in heel Europa en in 4 talen (FR-NL-UK-D), ontwikkelen en passen wij ze aan uw behoefte aan om in het bedrijfsleven te dienen en daarmee uw kernboodschappen in de verf te zetten.

Verschaf opleiding aan uw teams:

- Time Management
- Change Management
- Team Management
- Communicatie en creativiteit
- Project Management
- Onderhandelen
- Leadership
- en nog veel meer...



Versterk uw teamcohesie! Een dag werken en ontspannen:

- Een welkomstontbijt.
- Een halve dag training over teamcohesie.
- Lunch
- KOEZIO-ervaring: Elite-agent, de garantie van een sterk moment samen met actie en emoties.
- Een aperitief en een prijs voor het beste team.



PRIJS: € 1.500,00 excl. BTW (groep van 5 deelnemers).

Extra deelnemers: € 110,00 excl. BTW / persoon



PEOPLE MANAGEMENT



Absenteïsme beheren

BEST



Absenteïsmebeleid is vaak een noodzaak en maakt deel uit van het totale managementbeleid.

De meest recente studies tonen aan dat de graad van absenteïsme in België niet verbetert. Een goed gesprek blijft dus onontbeerlijk.

Doelstellingen

- De oorzaken van absenteïsme begrijpen.
- Het onderwerp uit de taboesfeer halen en er zich bewust van worden dat het bespreekbaar is.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Problemen analyseren en oplossen op een creatieve manier



Op het einde van de dag zullen de deelnemers een eenvoudig en precies stramien kunnen gebruiken om problemen op te lossen. Dit stramien omvat 5 begrippen en 9 vragen. Ze zullen in staat zijn om het even wie (inclusief zichzelf) te helpen bij het oplossen van een probleem, door dit stramien nauwgezet te gebruiken. Het stramien zullen ze zelf al gebruikt hebben in eigen “probleemsituaties”.

Doelstellingen

- Definitie van begrippen: feiten – probleem – objectief – inzet...

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Change management



In staat zijn om een volledige probleemanalyse uit te voeren met betrekking tot verandering en deze ook begeleiden.

Doelstellingen

- Uw eigen remmingen tegenover verandering identificeren en de nodige strategieën ontwikkelen om ermee om te gaan.
- Uw persoonlijke sleutels tot succes, uw eigen sterktes en talenten, ontdekken.
- De verschillende actoren binnen een veranderingstraject in kaart brengen en ze aansturen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Charisma en leiderschap



Over welke capaciteiten moet een goede leider beschikken? Helaas kan hier geen eenduidig antwoord op gegeven worden. Binnen de ene organisatie kan iemand een formidabel leider zijn, in een andere organisatie kan hij of zij flink tekortschieten.

Doelstellingen

- Je bewust worden en begrijpen van je eigen leiderschapsstijl.
- De achtergrond en principes van charisma en leiderschap begrijpen.
- Eenvoudige technieken aanleren zodat je deze tijdens gesprekken -zowel privé als op het werk- succesvol kan toepassen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Uw creatief leadership ontwikkelen



Bevelen, managen door een schrikbewind, extreme controles uitvoeren ... klinken deze managementstijlen ouderwets in uw oren?

Wenst u, in tegenstelling daarvan, een verschillende relatiestijl uit te proberen, dat gebaseerd is op het nemen van verantwoordelijkheid, autonomie en vertrouwen?

Doelstellingen

- Sleutels aanreiken om de creativiteit van de medewerkers te boosten.
- Een gekruiste vruchtbaarheid van de talenten creëren voor een hogere prestatie en motivatie.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Medewerkers motiveren



Motivatie is niet voor eens en voor altijd vanzelfsprekend maar moet gehandhaafd worden. Kijk naar uw eigen voorbeeld. U bent waarschijnlijk niet elke dag op dezelfde manier gemotiveerd. U gaat door fasen zelfs lichte van twijfel en zelfs ontmoediging.

Doelstellingen

- Impact van zijn eigen (de)motivatie op die van anderen, beheersen.
- De motivatiebronnen van elkeen identificeren (waarbij projectie vermeden wordt).

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Een moeilijke boodschap overbrengen



Het is steeds moeilijk iets aan iemand te zeggen wat hem zou kunnen kwetsen. Het niet zeggen betekent dat men zijn probleem negeert en dat men hem de kans niet geeft zich bewust te worden van het probleem.

Doelstellingen

- Benoemen.
- Geruststellen.
- Feiten zeggen.
- Vragen stellen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Project management



Hoe een efficiënte project manager zijn en een projectgroep leiden?

Doelstellingen

- De rol en de parameters van de project manager bepalen.
- Een methode kunnen toepassen die toelaat een belangrijk project te beheren.
- Vertrouwd worden met de werkinstrumenten (tijdsbeheer, resources en materiaal, activiteiten, planning tools, enz.).
- Structuur brengen in de verschillende fasen van een project en de organisatie ervan beheersen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Vergadermoeheid voorkomen



Te lang, te praatziek, slecht geleid, repetitief, ... Vergaderingen zijn vaak minder productief dan we hadden gehoopt. Ze zijn echter nog steeds van essentieel belang. Het is dus noodzakelijk ze nauwgezet te leren organiseren, zodat ze hun voornaamste functie kunnen vervullen: een doeltreffend communicatie- en managementinstrument zijn!

Doelstellingen

- De verschillende soorten vergaderingen, hun doel en nut.
- De onmisbare stappen bepalen om effectieve vergaderingen te houden.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Uw medewerkers inspireren



Vertrouwen inspireren naar collega's en klanten toe. De 4 grote componenten van het vertrouwen en hun onderverdelingen: opening, betrouwbaarheid, samenhang en aanvaarding. Mijn zelfdiagnostiek en de waarneming door de andere. Actieplan, individueel en in sub-groepen, op basis van de resultaten van de diagnostieken.

Doelstellingen

- Wees luistervaardig.
- Druk jezelf uit in collectieve taal, niet op individuele basis.
- Toon empathie.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Feedback, een management tool



Hoe geef ik voortdurende feedback op een open en opbouwende manier? De hulpmiddelen: Hoe kan ik mij goed voorbereiden op een feedback gesprek? Welk hulpmiddelen kan ik gebruiken?

Doelstellingen

Feedback geven en ontvangen is essentieel voor een goede communicatie en het goed functioneren binnen een organisatie. Daarom wordt feedback best niet beperkt tot sleutelmomenten zoals functionerings- en evaluatiegesprekken of bij problemen en in crisissituaties.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Transactionele analyse voor managers



Het doel van deze opleiding is de ontdekking, het zich eigen maken of het zich te verdiepen in de verschillende tools die gebruikt worden voor de Transactionele Analyse. Deze tools worden gebruikt zowel bij coaching, persoonlijke ontwikkeling als in het management van ondernemingen.

Doelstellingen

- Uitleg bij de verschillende theoretische concepten.
- Praktische oefeningen bij elke concept.
- Zich, samen met de andere deelnemers, verdiepen in een reële problematiek.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

De coach attitude in mijn leven als manager



Zijn team begeleiden naar meer autonomie en zijn communicatie toepassen door bevraging.

Doelstellingen

- Voor een betere kennis van zichzelf en van anderen.
- Hoe de processen decoderen.
- De tools van de coach.
- Mijn positionering als Coach.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Generatiemanagement



Kansen en mogelijkheden van de verschillende generaties.

Door het opzetten van de zogenaamde “generatiebril” wordt men in staat om alle generaties beter te begrijpen en in te zetten voor de organisatie. Generatiemanagement geeft antwoord op de vraag “hoe kunnen we het bestaande beleid verbeteren en “generatieproof “maken?”

Doelstellingen

- Kennismaking met de verschillende generaties en hun levensfasen.
- De achtergronden van de verschillende generaties en de impact die dit, in combinatie met hun levensfase, heeft op hun levenshouding.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

De nieuwe manager

BEST



Professionele droom, natuurlijke ambitie of opgelegd parcours ... Het opnemen van een functie als manager is steeds een belangrijke stap in een loopbaan. Het is een bepalende fase waarin men zijn professionele werking opnieuw dient in vraag te stellen.

Doelstellingen

- Verantwoordelijk zijn voor een team : hetgeen van een manager wordt verwacht.
- Betere zelfkennis als manager.
- De activiteiten van zijn team organiseren en opvolgen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Leidinggeven op afstand

BEST



Het kader van « werken op afstand », dat éénieder wordt geacht te eerbiedigen, kennen en kunnen overbrengen.

Doelstellingen

- Regels en gedrag verwacht ten gevolge van het doorvoeren van een Agile project.
- Situationeel management ten tijde van verandering.
- Het toepassen van de verworven vaardigheden (communicatie, management, herkadring).

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Team management

BEST



Een team tot de hoogste prestaties leiden, het potentieel en de motivatie van zijn medewerkers ontwikkelen.

Doelstellingen

- Kennen en herkennen van zijn leidinggevende competenties om ze te verbeteren.
- Een leidinggevende communicatiestijl aannemen die aangepast is aan situaties en mensen.
- De managementstijl aannemen die in functie staat van de ervaringen van het team.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Motiveer uw medewerkers voor op de terugkeer naar kantoor



Veel bedrijven geven de voorkeur aan een geleidelijke terugkeer naar kantoor, met of zonder telewerken. Het kantoorleven is niet meer hetzelfde. Het zal tijd nemen om zich hieraan aan te passen.

Doelstellingen

- Hoe deze terugkeer organiseren?
- Verwelkoming van de werknemers.
- De inzetten.
- Uw medewerkers motiveren om terug te keren naar kantoor.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Crisis management



Crisis begrijpen, passende gedrag verwerven en hulpmiddelen gebruiken om de crisis effectief en menselijk beheren.

Doelstellingen

- De crisis begrijpen vanuit 2 assen: Maatschappelijk en binnen het bedrijf.
- Zorg voor passend gedrag.
- De verandering pijlers.
- Managementtools gebruiken om het succes van de post-crisis te garanderen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Het minuut-management



Deze zeer concrete cursus, bestemd voor de manager, zal de sleutels aanreiken om onmiddellijk uitstekende resultaten te behalen in de productiviteit van zijn team. U krijgt de tools om de productiviteit van uw teamleden te verhogen door bij te dragen aan hun ontwikkeling.

Doelstellingen

- Weten hoe de « één-minuut-noodgevallen » te communiceren.
- Weten hoe nauwkeurig en efficiënt « één-minuut-doelen » te stellen.
- Weten hoe « één-minuut-felicities » te sturen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Het (her)definiëren van rollen in uw organisatie



NEW

Rollen en verantwoordelijkheden binnen een team te verdelen is geen makkelijke taak. Een duidelijke omschrijving van deze rollen en verantwoordelijkheden is niettemin een succesfactor voor een performante organisatie.

Doelstellingen

- Rollen en verantwoordelijkheden van elk teamlid begrijpen
- Taken en verantwoordelijkheden vaststellen
 - o De 3 sleutelementen om een rol te definiëren
- Aandachtspunten.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Systemische analyse ten dienste van het management



Een organisatie is een levend organisme. Hoe kan men hiervan profiteren om de werking en de resultaten te verbeteren?

Doelstellingen

Deze opleiding helpt verbindingen, miswerkingen en / of verbeteringspunten van contraproductieve mechanismen in de organisatie te identificeren. Ze geeft analysetools aan de manager mee om de doeltreffendheid en productiviteit van de teams te verhogen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Absenteïsme beheren <i>Best</i>	25 NL	04 FR	10 NL	19 FR	10 NL	10 FR	€ 550,00
Problemen analyseren en oplossen op een creatieve manier	17 NL	16 FR	28 NL	26 FR	02 NL	20 FR	€ 550,00
Change management <i>Best</i>	24 FR	11 NL	22 FR	25 NL	09 FR	13 NL	€ 550,00
Generatiemanagement	26 FR	08 NL	23 FR	13 NL	11 FR	15 NL	€ 550,00
Charisma en leadership	04 NL	24 FR	09 NL	22 FR	31 NL	30 FR	€ 550,00
Uw creatief leadership ontwikkelen	27 & 28 FR	09 & 10 NL	17 & 18 FR	19 & 20 NL	18 & 19 FR	23 & 24 NL	€ 950,00
Medewerkers motiveren	25 FR	01 NL	30 FR	22 NL	31 FR	17 NL	€ 550,00
Een moeilijke boodschap overbrengen	14 NL	07 FR	14 NL	21 FR	03 NL	07 FR	€ 550,00
Project management <i>Best</i>	10 & 11 NL	10 & 11 FR	24 & 25 NL	28 & 29 FR	11 & 12 NL	21 & 22 FR	€ 950,00
Vergadermoeheid voorkomen <i>New</i>	12 FR	22 NL	14 FR	27 NL	04 FR	14 NL	€ 550,00

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Uw medewerkers inspireren	19 FR	10 NL	28 FR	21 NL	10 FR	16 NL	€ 550,00
Feedback, een management tool	18 NL	23 FR	16 NL	27 FR	18 NL	29 FR	€ 550,00
Transactionele analyse voor managers	13 & 14 NL	02 & 03 FR	29 & 30 NL	19 & 20 FR	03 & 04 NL	08 & 09 FR	€ 950,00
Systemische analyse ten dienste van het management	04 FR	04 NL	10 FR	20 NL	20 FR	28 NL	€ 550,00
De coach attitude in mijn leven als manager	19 & 20 NL	24 & 25 FR	07 & 08 NL	21 & 22 FR	24 & 25 NL	23 & 24 FR	€ 950,00
Het minuut-management	31 FR	18 NL	29 FR	26 NL	09 FR	10 NL	€ 550,00
Crisis management	13 & 14 FR	23 & 24 NL	15 & 16 FR	28 & 29 NL	30 & 31 FR	20 & 21 NL	€ 950,00
De nieuwe manager <i>Best</i>	24 & 25 FR	14 & 15 NL	10 & 11 FR	07 & 08 NL	17 & 18 FR	29 & 30 NL	€ 950,00
Leidinggeven op afstand <i>Best</i>	10 FR	21 NL	21 FR	27 NL	06 FR	22 NL	€ 550,00
Team management <i>Best</i>	17 & 18 FR	02 & 03 NL	24 & 25 FR	19 & 20 NL	02 & 03 FR	07 & 08 NL	€ 950,00
Motiveer uw medewerkers voor op de terugkeer naar kantoor	07 FR	22 NL	14 FR	08 NL	25 FR	13 NL	€ 550,00
Het (her)definieren van rollen in uw organisatie <i>New</i>	21 FR	16 NL	31 FR	22 NL	10 FR	27 NL	€ 550,00

COMMUNICATIE



Professioneel telefonisch onthaal

BEST



Deze opleiding leert u de duur van uw telefoongesprekken onder controle te houden zonder onbeleefd te worden of de kwaliteit ervan uit het oog te verliezen.

Doelstellingen

- De kwaliteit van de communicatie aan de telefoon verhogen.
- De vlotheid verbeteren.
- De juiste reflexen aan de telefoon kennen.
- Moeilijke situaties op bekwame wijze afronden.
- Aan tijd en efficiëntie winnen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Assertiviteit: hoe voor uzelf opkomen

BEST



Wees assertief in uw professionele relaties en durf uw mening te geven.

Doelstellingen

- Aan zelfvertrouwen winnen.
- Op een assertieve manier communiceren.
- U op uw gemak voelen tijdens een persoonlijk contact en het goed met anderen kunnen vinden.
- Initiatief kunnen nemen.
- Voor uw mening opkomen/uitkomen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Op een constructieve wijze confronteren



Een confrontatie heeft vaak een negatieve bijmaak. Waarom is het vaak zo lastig, welke achterliggende boodschappen of overtuigingen spelen mee en hoe zorgt een confrontatie voor een diepere verbinding met jezelf en de andere?

Doelstellingen

- Conflicten in de werksituatie leren analyseren en hanteren.
- Omgaan met eigen emoties en die van anderen.
- Signalen oppikken en deze gepast ter sprake brengen.
- Helder en constructief confronteren.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Empathie en actief luisteren



Empathie helpt om de andere beter te begrijpen en tot een open en eerlijke communicatie te komen.

Doelstellingen

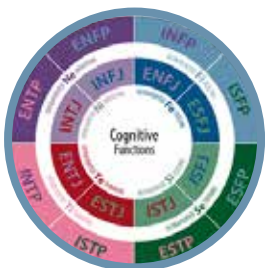
- Inzicht verwerven in onze manier van reageren en communiceren.
- Zich in de plaats stellen van de andere, hem begrijpen en aanvaarden.
- De emoties bij de andere kunnen 'lezen' en kunnen anticiperen op negatieve reacties.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

M.B.T.I. (Myers-Briggs Type Indicator)



Veel professionals hebben meer en meer nood aan het begrijpen van hun persoonlijk functioneren. Deze opleiding reikt aan elke deelnemer nieuwe sleutels aan om zijn relaties te optimaliseren.

Doelstellingen

- Zich bewust worden van zijn impact op anderen.
- Zijn kwaliteiten en zijn persoonlijk potentieel ontwikkelen.
- Zijn relationele doeltreffendheid en zijn prestaties verbeteren.
- Zijn persoonlijk functioneren beter begrijpen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Omgaan met agressief gedrag



Zijn gedrag op een efficiënte manier aanpassen, om het hoofd te bieden aan agressiviteit, door zijn emoties te beheersen.

Doelstellingen

- De factoren die agressieve situaties uitlokken, herkennen.
- De mechanismen van agressie begrijpen.
- Een juiste en resultaatgerichte houding ten opzichte van agressiviteit leren aannemen.
- Tools en technieken aanleren en gebruiken om agressieve situaties beter in de hand te houden.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Klachtenbehandeling



Elk bedrijf moet vandaag de dag omgaan met ontevreden klanten.

Doelstellingen

- De opportuniteiten van deze klachten identificeren.
- Hoe een klacht op een positieve manier ontvangen.
- Een goede klachtendienst opstellen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Beïnvloeden en overtuigen



Argumentatietechnieken en interpersoonlijke vaardigheden beheersen om uw ideeën aan uw gesprekspartner te verkopen en hem te overtuigen.

Doelstellingen

- Algemene communicatieprincipes.
- Argumentatietechnieken.
- Overtuigingstechnieken.
- Elementen om het publiek te boeien.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Samenwerken met LEGO® SERIOUS PLAY®



De LEGO® SERIOUS PLAY® methode is een krachtig en nauwkeurig technisch proces. Dankzij het gebruik van de LEGO® bouwstenen wordt een collectieve intelligentie naar voren gebracht. Dit gecreëerd en gevoed ten dienste van de samenhang van het team.

Doelstellingen

Deze methode stimuleert éénieders deelname en implicatie zodat een zicht kan verkregen worden over het collectief potentieel van een team, waarbij een gemeenschappelijke visie ontdekt en gedeeld wordt. Deze workshop onderzoekt de individuele en de collectieve identiteit, ...

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Samenwerken in Open Space



Dit verloopt door het versterken van de samenwerking en laat toe enerzijds de veranderingen te beheren door collectieve intelligentie en anderzijds een sterkere identiteit en de bedrijfscultuur te ontwikkelen. Deze elementen zijn van cruciaal belang in tijden van verandering.

Doelstellingen

- Gemeenschappelijke regels ontwikkelen voor de samenwerking en voor de identiteit van het team en van de onderneming.
- De samenwerking gaat gepaard met een verhoging van de verantwoordelijkheid en de autonomie van de medewerkers.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Conflictbeheer en hoe het op tijd stoppen

BEST



Begrijpen dat conflicten ook positieve effecten kunnen hebben. De technieken voor het anticiperen van een conflict, het beheren van het interpersoonlijk conflict, conflicten hanteren op een constructieve wijze.

Doelstellingen

- Beter inzicht verkrijgen in de definitie, de soorten, het ontstaan en de evolutie van conflicten.
- Het verwerven van methodes om conflicten constructief te beheren en op te lossen.
- Geen oplossing? Conflict en omgeving kunnen scheiden.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Basics van communicatie



Back to the basics: hoe kan ik mijn communicatie in alle situaties optimaal inzetten?

Doelstellingen

- De essentie van geslaagde communicatie en de attitudes die eraan verbonden zijn, begrijpen.
- Inzicht krijgen in de eigen stijl van communiceren en van daaruit nieuwe gedragingen en houdingen ontwikkelen, die toelaten de gepaste vaardigheden toe te passen die helpen om de doelstellingen van het gesprek te realiseren.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Beter communiceren dankzij NLP

BEST



Deze verzameling van tools dat zeer vaak gebruikt wordt in ondernemingen en dat voortvloeit uit de psychologie, laat toe attitudes te ontcijferen, blokkages en misverstanden te vermijden, doeltreffende onderhandelingsgesprekken te voeren en beter te communiceren.

Doelstellingen

Een toolbox samenstellen om :

- Persoonlijke voorkeuren te ontdekken en te leren hoe op dezelfde golflengte te komen met zijn gesprekspartner.
- Zijn vaardigheid te boosten voor het creëren en het behouden...

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Klantgerichtheid

BEST



Een bedrijf bestaat enkel met en door zijn klanten. Het is dus uitermate belangrijk om de huidige en toekomstige noden van de klant te begrijpen, te voldoen aan zijn eisen en pro-actief aan zijn verwachtingen tegemoet te komen. Hoe kan u een competitief voorstel op de markt brengen, de klantgerichtheid van uw team bevorderen en duurzame relaties met uw klant opbouwen: Door het inlossen van zijn verwachtingen en behoeftes?

Doelstellingen

- De belangrijke magische momenten bij de klant herkennen.
- Zowel de interne als externe klant tevreden stellen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Efficiënte vergadertechnieken



Hoe een vergadering voorbereiden en leiden op een efficiënte en productieve manier en hoe groepsdynamica beheren?

Doelstellingen

- Een vergadering voorbereiden om er het verloop van te beheersen en de vastgestelde objectieven te bereiken.
- Het leiden en beheren vanuit alle hoeken: voorbereiding, animatie/gedrag, zich rekenschap geven van het resultaat en opvolging.
- Duidelijke doelstellingen vastleggen om de vergadering te doen slagen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Spreeken in het openbaar en presentatietechnieken



Professionele opleiding over publieke woordvoering om uw angst te beheersen, uw non-verbale communicatie te verbeteren, uw publiek te overtuigen, een boodschap over te brengen en een meeting te animeren. Structureer de tekst, kies de juiste woorden, argumenteer.

Doelstellingen

- Zijn toespraak aanpassen in functie van het publiek.
- De technieken van de toespraak beheersen en een publiek kunnen sturen om een geschikte sfeer te creëren.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Kunnen loslaten en afstand nemen

BEST



Om het loslaten te begrijpen, moeten we de tegenstellingen ervan begrijpen zoals: strijden, weerstaan en controleren. Loslaten is de aanvaarding, overgave, zich laten gaan. Loslaten is gewoon stoppen met proberen alles te controleren, het evenwicht vinden tussen altijd strijden en zich voortdurend laten gaan.

Doelstellingen

- Het begrijpen van uw functioneren in relatie met «het loslaten».
- Zich laten gaan om zich te concentreren op het essentiële.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Wees de ambassadeur van uw bedrijf



De vaardigheden als vertegenwoordiger van het bedrijf ontwikkelen bij de medewerkers zodat ze zich als ambassadeur van de onderneming kunnen profileren.

Doelstellingen

De rol als « value creator » positioneren voor uw onderneming door elke contactwisseling met uw klant te optimaliseren:

- De juiste attitude identificeren die aangenomen dient te worden.
- De klantenkennis verbeteren zodat de mogelijkheid ontstaat de klant op een proactieve manier beter te kunnen adviseren.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Gebruik de kracht van je lichaamstaal



Tijdens deze workshop leer wat de betekenis is van de non-verbale signalen jij en je gesprekspartner 'uitzenden'. Je leer hoe je door het toepassen van enkele eenvoudige principes je je impact kan vergroten en zelfs je stemming en emoties positief kan beïnvloeden!

Doelstellingen

- Je bewust worden en begrijpen van je eigen lichaamstaal.
- De achtergrond en principes van non-verbale communicatie begrijpen.
- Eenvoudige technieken aanleren zodat je deze tijdens gesprekken -zowel privé als op het werk- succesvol kan toepassen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Een krachtige boodschap overbrengen



U herhaalt steeds dezelfde boodschap maar niemand herinnert het zich? Waarschijnlijk werden ze door deze boodschap niet geraakt. Storytelling kan u helpen om meer impact te hebben.

Doelstellingen

- Het belang van storytelling.
- De basisprincipes van storytelling.
- Begin uw verzameling van 6 soorten verhalen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Vertrouwensrelatie opbouwen



Als u effectief communiceren / adviseren wilt en vertrouwensrelaties wilt opbouwen, moet u een overtuigend, empathisch en goede communicator zijn.

Doelstellingen

Om vertrouwensrelaties op te bouwen, moet u vanaf het begin van de relatie aandacht schenken aan:

- uw non-verbale communicatie en aura.
- hoe u het vertrouwen van anderen kunt winnen en hoe u verschillende belangen kunt beheren.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Menselijke factor bij de digitale transformatie



We gaan momenteel door een onvoorspelbare, turbulente periode met veel veranderingen waar we niet altijd goed op voorbereid zijn ... Digitaal werken wordt de manier van functioneren voor alle generaties, hoe kunnen wij iedereen hierop voorbereiden.....?

Doelstellingen

- De digitale transformatie, stapsgewijs.
- Digitaal én sociaal.
- Toon vertrouwen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Professioneel telefonisch onthaal <i>Best</i>	11 FR	01 NL	07 FR	14 NL	04 FR	01 NL	€ 550,00
Assertiviteit: hoe voor uzelf opkomen <i>Best</i>	12 FR	23 NL	15 FR	25 NL	13 FR	21 NL	€ 550,00
Op een constructieve wijze confronteren	28 FR	17 NL	22 FR	11 NL	16 FR	30 NL	€ 550,00
Vertrouwensrelatie opbouwen	24 FR	11 NL	30 FR	29 NL	24 FR	16 NL	€ 550,00
Een krachtige boodschap overbrengen	31 FR	14 NL	09 FR	08 NL	05 FR	09 NL	€ 550,00
Empathie en actief luisteren <i>Best</i>	27 FR	04 NL	18 FR	26 NL	19 FR	20 NL	€ 550,00
Gebruik de kracht van je lichaamstaal	24 FR	09 NL	21 FR	25 NL	24 FR	30 NL	€ 550,00
Omgaan met agressief gedrag <i>Best</i>	06 FR	07 NL	28 FR	21 NL	23 FR	24 NL	€ 550,00
Klachtenbehandeling	19 NL	02 FR	09 NL	14 FR	17 NL	03 FR	€ 550,00
Beïnvloeden en overtuigen <i>Best</i>	19 & 20 FR	24 & 25 NL	16 & 17 FR	27 & 28 NL	11 & 12 FR	13 & 14 NL	€ 950,00
Samenwerken met LEGO® SERIOUS PLAY® <i>Best</i>	25 FR	09 NL	08 FR	13 NL	02 FR	22 NL	€ 550,00

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Menselijke factor bij de digitale transformatie	26 FR	25 NL	25 FR	20 NL	25 FR	28 NL	€ 550,00
Samenwerken in Open Space	26 NL	14 FR	14 NL	15 FR	23 NL	01 FR	€ 550,00
Conflictbeheer en hoe het op tijd stoppen <i>Best</i>	24 & 31 NL	14 & 21 FR	10 & 17 NL	19 & 26 FR	05 & 12 NL	09 & 16 FR	€ 950,00
Basics van communicatie	31 NL	04 FR	31 NL	14 FR	04 NL	24 FR	€ 550,00
.M.B.T.I	04 FR	08 NL	29 FR	22 NL	20 FR	16 NL	€ 550,00
Beter communiceren dankzij NLP <i>Best</i>	10 NL	14 FR	10 NL	11 FR	30 NL	24 FR	€ 550,00
Klantgerichtheid <i>Best</i>	05 FR	18 NL	07 FR	19 NL	13 FR	21 NL	€ 550,00
Efficiënte vergaderingstechnieken	27 & 28 FR	10 & 11 NL	23 & 24 FR	20 & 21 NL	05 & 06 FR	16 & 17 NL	€ 950,00
Spreken in het openbaar en presentatietechnieken <i>Best</i>	17 & 18 NL	17 & 18 FR	17 & 18 NL	12 & 13 FR	24 & 25 NL	20 & 21 FR	€ 950,00
Kunnen loslaten en afstand nemen <i>Best</i>	19 & 20 NL	10 & 11 FR	24 & 25 NL	28 & 29 FR	19 & 20 NL	07 & 08 FR	€ 950,00
Wees de ambassadeur van uw bedrijf	14 FR	15 NL	15 FR	20 NL	09 FR	17 NL	€ 550,00

PERSOONLIJKE ONTWIKKELING



Clean Desk



Een slordig bureau is niet enkel nefast voor de efficiëntie, het brengt ook stress met zich mee.

Doelstellingen

Tijdens deze opleiding krijgt u raad over hoe uw bureau te organiseren, uw tijd in te delen, uw papieren en uw classement te ordenen. Na de opleiding zal u efficiënter kunnen werken dankzij een kwaliteitsvolle werkomgeving.

Duur: 0,5 dag

Prijs: € 275,00 excl. BTW / persoon

Telewerken 3.0



Wat is telewerken en welke zijn de taken en activiteiten die ik beter zal kunnen uitvoeren met teleworking? Welke zijn de voordelen? En wat aangaande andere taken, activiteiten en onverwachte situaties?

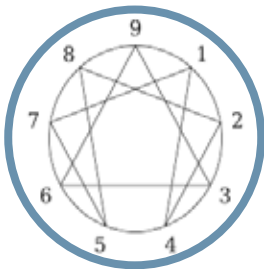
Doelstellingen

- De omstandigheden creëren om te slagen in teleworking.
- Uw werkruimte inrichten.
- Mijn “home working” organisatie bepalen en uitwerken.
- Een “nieuwe” manier van communicatie tot stand brengen en vergemakkelijken.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Enneagram



Doorheen deze opleiding zult u de gelegenheid krijgen om een krachtig tool te ontdekken om uzelf beter te leren kennen en uw potentieel te waarderen.

Doelstellingen

- Dieper ingaan op zelfkennis.
- Persoonlijkheidskenmerken ontcijferen.
- Zijn gedrag analyseren.
- Beschrijving van negen persoonlijkheidsprofielen.
- Actieplan.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Stressbeheer en zelfbeheersing



Beheers uzelf en hou uw stress onder controle, ook in uw werk met al zijn verplichtingen en verwachtingen.

Doelstellingen

De stressmechanismen en de impact ervan op het evenwicht werk/privéleven begrijpen. De stress omzetten in kracht en deze gebruiken in uw manier van werken, uw doeltreffendheid, uw assertiviteit. Het evenwicht behouden: work/life en last/draagkracht. Uw persoonlijke doelstellingen, uw projecten voor ogen houden door het maken van bewuste keuzes conform met uzelf.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Time & Priority management

BEST



Beheer uw persoonlijke organisatie en tijd!

Doelstellingen

- Bewust worden van uw eigen verantwoordelijkheid in uw «tijdsbeheer» om uw persoonlijke doeltreffendheid te verbeteren.
- Zich toespitsen op die activiteiten die een hoog rendement vereisen en de prioriteiten (her)definiëren.
- Technieken aanleren om de tijd te beheren voor zichzelf en voor zijn medewerkers.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Emotionele intelligentie

BEST



Het optimaliseren van uw competenties door het begrip van uw eigen emoties en die van anderen.

Doelstellingen

Eigen visie in vraag stellen: het waarnemen van situaties, de benadering van het werk, de manier om situaties aan te pakken,... met als doel betere persoonlijke en relationele resultaten te verkrijgen. Eigen motivatie en remmende factoren beter kennen en beter ermee omgaan.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Deconnectie en haar inleggen



Het telewerk heeft de verhouding van het individu tot het werk verandert. Hyperconnectie, beschikbaarheid op afstand, digitale verslaving... De toename van het gebruik van digitale middelen voor professionele doeleinden heeft geleid tot een cultuur van «permanente verbinding».

Doelstellingen

- De risico's van hyperconnectie begrijpen: biologische, psychologische en relationele gevolgen.
- Het gangbare idee van presenteïsme = productiviteit loslaten.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Het nieuwe werken: NWoW



Voor steeds meer organisaties biedt «HNW» kansen. Denk aan de vele voordelen van het plaats- en tijdonafhankelijk werken. Maar wat zijn precies de risico's en hoe voert u «Het Nieuwe Werken» in?

Doelstellingen

Tijdens deze ééndaagse training wordt het Nieuwe Werken van alle zijden benaderd. Het wordt niet alleen stilgestaan bij hoe het zou kunnen, maar vooral hoe het in de praktijk toegepast wordt. Het helpt de deelnemers een helder beeld te krijgen over de werkelijkheid van HNW en zal veel van de bestaande angsten wegnemen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Zelfvertrouwen

BEST



Zelfvertrouwen is één van de kwaliteiten die het minst goed verdeeld is! Sommigen hebben er teveel, anderen dan weer veel te weinig ... Hoe stoppen met zich minderwaardig op te stellen?

Doelstellingen

- Zich de mechanismen van zelfwaardering eigen maken.
- Gevoel van innerlijke veiligheid versterken.
- Zich waarderen om zelfvertrouwen te ontwikkelen.
- Een vertrouwensklimaat scheppen.
- Overtuigend zijn en van zich laten horen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Werken in een Open Space



Hoe kunnen we ons goed voelen in een Open Space en efficiënt blijven? Een leuke uitdaging!!

Doelstellingen

- Een werkomgeving in functie van onze behoeften.
- Respecteren van de ruimte van de collega's.
- Zich kunnen concentreren op het behouden van de efficiëntie.
- « Samenlevings » regels opstellen.
- Zelfkennis.
- Tolerantie.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Social media en afstand nemen



Met sociale media op de juiste wijze omgaan helpt om betrokken te blijven met onze professionele en/of privé contacten. Om dit niet te overdrijven is het belangrijk om afstand te kunnen houden en momenten te hebben waar we niet on-line zijn.

Doelstellingen

- De te gebruiken technieken.
- De FOMO en de JOMO.
- Op het juiste moment publiceren.
- Afstand kunnen nemen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Beheer je angst



Het is niet gemakkelijk om je angsten toe te geven. Zeker in de professionele context, waar ze direct gelijkgesteld worden met zwakte. En toch is er nog nooit zoveel bezorgdheid geweest in het bedrijf. Economische crisis, prestatiesobsessie, stopzetten van collectieve oriëntatiepunten...

Doelstellingen

- Angstaanval definitie.
- De triggerende factoren kunnen identificeren.
- Openlijk uw bezorgdheid uitdrukken.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

In harmonie met jezelf dank zij Hartcoherentie



Hartcoherentie is een uiterst boeiende aanpak die mensen helpt hun weerstand tegen (werk)stress te verhogen en hun fysiek-emotioneel welzijn te verbeteren. Het is geen klassieke “stressmanagement” training of het aanleren van ontspanningsoefeningen of meditatie.

Doelstellingen

- De eigen stress (sneller) leren herkennen.
- Bewust worden en begrijpen van de eigen stresspatronen.
- De wetenschappelijke achtergrond van hartcoherentie begrijpen.
- Leren omgaan met stressvolle situaties.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Welzijn vinden door de Neurocognitieve Gedragsmethode



Bent u op zoek naar motivaties of wilt u vooral uw stressniveau op het werk verminderen? De Neurocognitieve Gedragsmethode kan daarbij onthullend zijn. U leert zichzelf beter kennen en uw gedrag aan te passen om zich beter te voelen, meer plezier te beleven door uw werk en uw efficiëntie te verhogen. U ontwikkelt uw aanpassingsintelligentie.

Doelstellingen

Tijdens deze opleiding zal u een beter begrip ontwikkelen over uw eigen werking en uw aanpassingsintelligentie verhogen doormiddel van verschillenden oefeningen en tools die u aangereikt krijgt.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

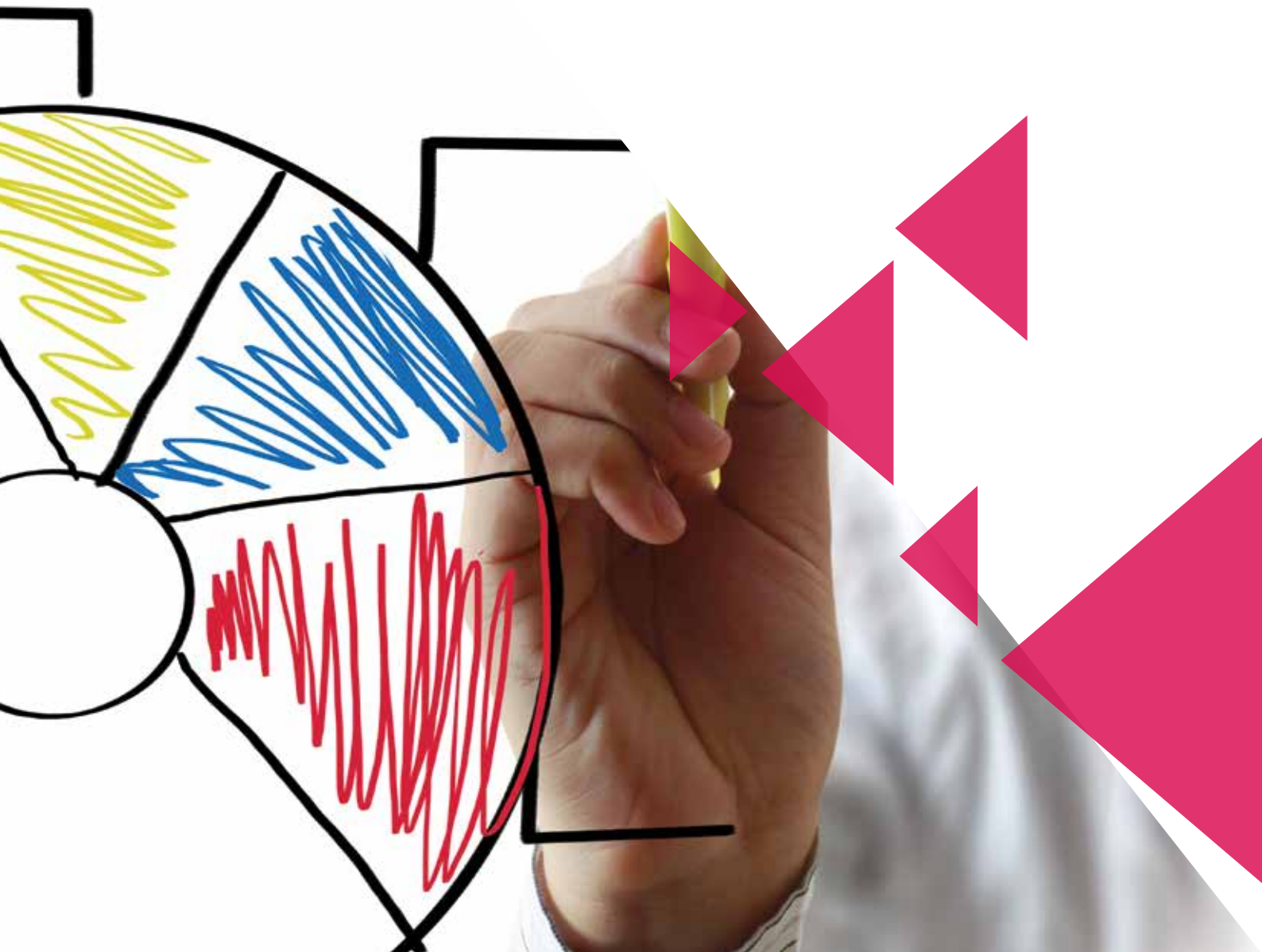
* **INC Profiel test en analyse Prijs :** € 300,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Clean Desk	17 am FR	21 am NL	25 am FR	08 am NL	04 am FR	08 am NL	€ 275,00
Enneagram	25 NL	01 FR	29 NL	26 FR	02 NL	21 FR	€ 550,00
Stressbeheer en zelfbeheersing <i>Best</i>	12 NL	21 FR	07 NL	12 FR	16 NL	10 FR	€ 550,00
Time & Priority management <i>Best</i>	13 FR	02 NL	14 FR	11 NL	30 FR	27 NL	€ 550,00
Beheer je angst	26 NL	11 FR	21 NL	07 FR	19 NL	14 FR	€ 550,00
Emotionele intelligentie <i>Best</i>	07 NL	07 FR	30 NL	27 FR	13 NL	30 FR	€ 550,00
In harmonie met jezelf dank zij Hartcoherentie	10 FR	16 NL	09 FR	28 NL	17 FR	17 NL	€ 550,00
Deconnectie en haar inleggen <i>New</i>	31 FR	07 NL	22 FR	19 NL	12 FR	15 NL	€ 550,00
Het nieuwe werken: NWOw <i>Best</i>	21 NL	18 FR	23 NL	25 FR	04 NL	21 FR	€ 550,00
Zelfvertrouwen <i>Best</i>	18 & 19 FR	22 & 23 NL	23 & 24 FR	26 & 27 NL	10 & 11 FR	02 & 03 NL	€ 950,00
Social media en afstand nemen	27 NL	23 FR	15 NL	14 FR	17 NL	09 FR	€ 550,00
Werken in een Open Space	31 NL	08 FR	28 NL	22 FR	31 NL	28 FR	€ 550,00
Welzijn vinden op het werk	25 & 26 FR	17 & 18 NL	10 & 11 FR	21 & 22 NL	19 & 20 FR	13 & 14 NL	€ 950,00
Telewerken	11 FR	24 NL	28 FR	29 NL	31 FR	24 NL	€ 550,00

VERKOOP & MARKETING



Efficiënt communiceren voor commerciële bedienden

BEST



Doeltreffende interpersoonlijke communicatie is het startpunt van elke commerciële activiteit.

Doelstellingen

- Verbeter uw communicatie om de andere beter te begrijpen.
- Beter communiceren om win-win uitwisselingen te bevorderen.
- Zijn luistervaardigheid ontwikkelen.
- In staat zijn om een paar eenvoudige hulpmiddelen te gebruiken om zich aan elke communicatiestijl te kunnen aanpassen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Marketing in het digitale tijdperk



Zijn positionering optimaliseren en zich kenbaar maken: SEO, SEA, Display, RTB.

Doelstellingen

- Overzicht van de laatste tendenzen.
- Zijn digitale strategie bepalen:
 - De verkooptrechter.
 - De Persona.
 - Een professionele blog of website creëren.
 - E-mailing, lead nurturing en marketing automation gebruiken: Welke inhoud? Welke frequentie?...

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Marketing voor non-marketeers



Vanuit een herkenbare context zullen op een zeer pragmatische wijze essentiële onderdelen uit de marketing overlopen worden.

Doelstellingen

Het begrijpen van de marketing dimensie en de fundamentele krijtlijnen kunnen plaatsen ivf de eigen bedrijfscontext. Introductie: herkomst en definitie van de marketing en wat nu met de opkomst van sociale media?

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Afspraken maken via de telefoon



Hoe afspraken van goede kwaliteit bekomen?

Doelstellingen

- Een doeltreffend script opstellen.
- Met gemak bezwaren kunnen weerleggen.
- Weten hoe te overtuigen.
- Veelbelovende afspraken bekomen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Professionaliseer uw netwerk



Hoe zijn creativiteitspotentieel verhogen om het verschil te maken?

Doelstellingen

- Begrijpen waar en hoe een netwerk uit te bouwen.
- Leren zijn eigen netwerk uit te bouwen, te activeren en te onderhouden.
- Zijn professioneel imago uitwerken en een samenhangende communicatiestrategie ontwikkelen.
- Voordelen van een doeltreffend netwerk in zijn onderneming.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Succesvolle prospectie



De nuttige technieken verwerven om zijn prospectie te organiseren, ten einde zijn klantenportefeuille te ontwikkelen. Telefonische scripts en face-to-face gesprekken voorbereiden. Doeltreffende argumenten naar voren brengen. Zijn agenda beheren.

Doelstellingen

- De nuttige methodes verwerven om zijn prospectie voor te bereiden en te organiseren.
- Aandacht lokken van zijn gesprekspartner door de snelle communicatietechnieken : elevator pitch.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

De overtuigingsleutels



U heeft er genoeg van, door gebrek aan doeltreffendheid, zaken te mislopen en op afspraak te gaan zonder dat het enig resultaat oplevert? Maak het verschil en overtuig uw klanten!

Doelstellingen

- Snel zijn doelstelling bereiken met elk type gesprekspartner.
- Woelige gesprekken vermijden, waarbij elkeen op zijn standpunt blijft.
- Actief deelnemen bij het nemen van zowel individuele als collectieve beslissingen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Profileer uw prospects via BANK™



BANK™ is een revolutionaire communicatietool die de 4 soorten persoonlijkheden identificeert waardoor U zich onmiddellijk kan aanpassen aan «de taal» die uw prospects spreken waardoor U uw verkoopcijfers kan verdrievoudigen.

Doelstellingen

- Hoe uw product of dienst aanbieden of verkopen aan de 4 verschillende soorten persoonlijkheden.
- Hoe uw omzet verdrievoudigen door elk type persoonlijkheid van uw prospects te identificeren in een zeer korte tijd.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Beter luisteren om beter te verkopen



Verkoop niet meer, maar laat uw klant kopen! Verkopen is eerst en vooral kunnen luisteren en begrijpen wat de behoeften zijn van uw gesprekspartner.

Doelstellingen

- De « positieve attitude » aannemen als verkoper.
- De stappen van een aankoopsgesprek doorgronden.
- De goede reflexen verwerven om de behoeften van de klant te analyseren, argumenteren en afsluiten.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Verkoop op beurzen (stand)



Wend uw verkoopkracht aan om uw stand nog meer in de verf te zetten. De animatie op een event, heeft tot doel een goede zichtbaarheid van één of meerdere specifieke producten te garanderen, ten einde een grotere verkoop te bekomen.

Doelstellingen

- Een zeer professioneel imago van de onderneming overbrengen aan de bezoekers.
- Het commercieel potentieel van de verkopers optimaliseren door het bepalen van specifieke doelgroepen, motivatie en de nodige...

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Commerciële doeltreffendheid: verkoopstechnieken (de basics)

BEST



Ontdek technieken voor het ontwikkelen van uw verkoop, het handhaven van uw klanten, het snel omzetten van noodzaken naar doelen, het kennen van de criteria en het profiel van de consument. Kies de juiste technieken om de verkoop te argumenteren en af te sluiten.

Doelstellingen

- De verkoopscyclus kennen.
- De juiste vragen stellen op het goede moment.
- Een gepersonaliseerde argumentatie uitwerken volgens de behoeften van de klant.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Social Selling



Wees efficiënter in uw « Social Selling » (hoe klanten en prospecten vinden, hen informeren, ontwikkelen en met hen interactie voeren).

Doelstellingen

- Hoe de specifieke best practices toepassen in Social Selling en hoe uw merk opbouwen.
- De kopers vinden en identificeren en uw invloedsspectrum herzien.
- Hoe de online kopers informeren en hoe interactie voeren met de ideeën.
- Uw sociale media ontwikkelen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Verkoop in de winkel



Hoe sympathie en klantenbinding creëren?

Doelstellingen

Klanten hartelijk en professioneel ontvangen. In staat zijn om hen te adviseren, te doen kopen zonder druk uit te oefenen, rekening houdend met hun verwachtingen en smaken. Creëer sympathie en klantenbinding.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Ontwikkel uw verkoopruimte



Het interieurontwerp van een commerciële ruimte is uw visitekaartje, in drie dimensies. Het geeft informatie over de strategie van u bedrijf en communiceert uw doelstellingen en waarden.

Doelstellingen

- Interieurontwerp en merchandising.
- Ontwikkel een verkooppunt : de basis. Het plan (Layout), Oplage, Showcases, Meubels, Scripts.
- Nieuwe concepten. De concept store, The Pop Up store, Retailtainment, Archigraphik.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Hoe de medewerkers op verkooppunten te ondersteunen



Een uitstekende gedragscode van het personeel aanbieden op de verkooppunten. Een systematisch herhalen van een tiental punten van de « gedragscode voor de medewerker » betreffende gedrag tegenover de bezoeker, zullen dienen als geheugensteun.

Doelstellingen

- De 10 winnende punten: Verschil maken – Integriteit - Gulheid – Verbetering - Productkennis – Communicatie overbrengen – Onthaal – Zen Zijn – Talent – Service.
- Actieplan 3 verbeteringspunten.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Uw verkoopteams motiveren, een « must »!



Om de verkoop en de consument van het merk te kunnen motiveren, moet men goed plannen en een uitstekende inzet vooropstellen.

Doelstellingen

- Waarom de verkoop.
- De klant (consument) te begrijpen.
- De 4 pilaren van een verkoop te herzien: S.H.A.U. – A.I.V.A. – GEZANG – 6 « B ».
- Rollenspel.
- Opvolging van de deelnemers gedurende 3 maand.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Hoe uw communicatieplan opstellen



Efficient communiceren vraagt om een organisatie: een communicatieplan. Een goed communicatieplan is zeer belangrijk en de sleutel tot succes.

Doelstellingen

- Welke klanten targeten?
- Hoe benader ik ze?
- Hoe houdt u ze tevreden?
- Hoe benadert ik nieuwe klanten?
- Hoe blijft u de competitie voor?

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

De consumentenpsychologie



Een goede verstandhouding en relatie onderhouden met de consument blijft een onvoorwaardelijke conditie voor een bedrijf. Een vertrouwensrelatie opbouwen en het vertrouwen van de klant verzekeren is essentieel.

Doelstellingen

- Waarom een consument op een verkooppunt?
- Verkopen is voldoen aan de behoeftes.
- De klant tevreden stellen.
- Toolbox om te slagen in de klantrelatie.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Efficiënt communiceren voor commerciële bedienden <i>Best</i>	10 & 11 FR	03 & 04 NL	29 & 30 FR	19 & 20 NL	02 & 03 FR	02 & 03 NL	€ 950,00
Marketing in het digitale tijdperk	20 & 21 FR	14 & 15 NL	17 & 18 FR	28 & 29 NL	12 & 13 FR	16 & 17 NL	€ 950,00
Marketing voor non-marketeers	05 & 06 NL	17 & 18 FR	08 & 09 NL	21 & 22 FR	24 & 25 NL	07 & 08 FR	€ 950,00
Afspraken maken via de telefoon	07 FR	25 NL	16 FR	22 NL	23 FR	13 NL	€ 550,00
Professionaliseer uw netwerk	03 NL	21 FR	21 NL	25 FR	09 NL	09 FR	€ 550,00
Successvolle prospectie	27 & 28 NL	08 & 09 FR	14 & 15 NL	28 & 29 FR	05 & 06 NL	23 & 24 FR	€ 950,00
De overtuigingsleutels	17 FR	07 NL	31 FR	12 NL	06 FR	10 NL	€ 550,00
Profileer uw prospects via BANK	03 FR	16 NL	07 FR	21 NL	16 FR	20 NL	€ 550,00

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Beter luisteren om beter te verkopen	13 NL	01 FR	31 NL	15 FR	30 NL	21 FR	€ 550,00
Verkoop op beurzen (stand) <i>Best</i>	05 & 06 FR	17 & 18 NL	08 & 09 FR	14 & 15 NL	24 & 25 FR	01 & 02 NL	€ 950,00
Commerciële doeltreffendheid: verkoopstechnieken <i>Best</i>	20 & 21 NL	14 & 15 FR	17 & 18 NL	19 & 20 FR	19 & 20 NL	14 & 15 FR	€ 950,00
Social Selling	24 NL	08 FR	22 NL	20 FR	23 NL	30 FR	€ 550,00
Verkoop in de winkel	07 NL	22 FR	07 NL	26 FR	13 NL	22 FR	€ 550,00
Ontwikkel uw verkooppriimte	13 FR	08 NL	31 FR	25 NL	17 FR	28 NL	€ 550,00
Hoe de medewerkers op verkooppunten te ondersteunen	14 FR	21 NL	21 FR	20 NL	30 FR	27 NL	€ 550,00
Uw verkoopteams motiveren	12 NL	25 FR	11 NL	27 FR	16 NL	01 FR	€ 550,00
Hoe uw communicatieplan opstellen	18 FR	02 NL	11 FR	26 NL	05 FR	29 NL	€ 550,00



Qfor CERTIFICAAT

Om u dagelijks de beste service te geven, hebben wij in 2002 besloten over te gaan tot een audit van onze diensten. Deze audit werd met succes herhaald en vernieuwd in 2005, 2008, 2011, 2014, 2017 en 2021.

Na een audit op 20 september 2021, die voor de zevende opeenvolgende keer hernieuwd werd, heeft Teampower haar hernieuwde erkenning gekregen van het QFor kwaliteitslabel, versie 4.

Dit certificaat betekent niet alleen een kwaliteitserkenning van onze diensten, maar houdt ook in dat wij als erkend dienstverlener gecertificeerd zijn, waardoor u kan genieten van subsidies van het Vlaamse en het Waalse Gewest.

Het auditrapport kan u op onze website www.teampower.be raadplegen.

Aangezien in de procedure van de QFOR auditmethode voorzien is dat het auditrapport slechts in één taal aangeboden wordt, kunt u het auditverslag alleen in het Frans raadplegen.

Onze Nederlandstalige consultants staan echter wel tot uw beschikking om het verslag in het Nederlands toe te lichten en een antwoord te geven op al uw vragen aangaande dit verslag.

Wij danken u voor uw begrip.



Isabelle Marchal
Managing Director

DE OPLEIDING

Twee mogelijke formules (face-to-face en online)

U heeft de keuze tussen de interbedrijfsopleidingen of open opleidingen die personen van verschillende bedrijven samenbrengen en de in-companyopleiding die georganiseerd wordt om te beantwoorden aan de unieke behoefte van uw bedrijf. Aanpassingsvermogen is immers onze toegevoegde waarde.

Welke voordelen bieden de interbedrijfsopleidingen of open opleidingen?

- De uitwisseling van beroepservaring en de confrontatie van uw ideeën met die van andere vakmensen uit verschillende omgevingen om nieuwe oplossingen te bekomen.
- Het leerproces in alle vertrouwelijkheid zonder dat uw collega's meekijken.

Welke voordelen biedt de incompanyopleiding?

- De kwaliteitsvolle, met zorg gemaakte en gepersonaliseerde oplossing volgens uw behoeften en de precieze context van uw teams.
- De vakkennis van één van onze consultants bij het ontwerpen van het volledig traject van de interventie : van de analyse naar het concept, de keuze van het programma en/of de pedagogische methodes, tot de feed-back van de ervaring tijdens de interventie, de evaluatie en de gepersonaliseerde opvolging.
- Het gebruik van methodes en instrumenten waarmee uw teams vertrouwd zijn, en concrete voorbeelden om uw resultaten te verbeteren.
- De versterking van de teamspirit binnen uw organisatie.



Arnaud Davoine
Managing Partner

FINANCIËLE STEUN

U kan subsidies ontvangen als uw bedrijf gevestigd is in :

Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest - Ministerie van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest



De opleidingscheques van het Waalse Gewest

Door de hernieuwing van ons kwaliteitslabel QFor, werd teampower erkend met het nummer 08.725 als officiële opleidingsvertrekker in het kader van «de opleidingscheques» die door de Waalse regering werden ingevoerd.

Meer informatie:

FOREM, cellule «Chèques-formation»
Boulevard Tirou, 104
6000 Charleroi
Tel: **071/ 20.61.05** - Fax: **071/ 20.67.62**



Constructiv

De bouwopleidingen doorlopen een diepgaande kwaliteitsprocedure. Deze erkende bouwopleidingen kan u herkennen aan dit logo.

Meer informatie:

Neem contact op met uw regionaal Constructiv-kantoor

Tel: **02/ 209.67.67** - Fax: **02/ 210.03.37**

bru@constructiv.be

<http://www.constructiv.be>



ALIMENTO QFor-Food

Voedingsbedrijven vinden bij ALIMENTO (vroeger IPV) ondersteuning voor een goed en duurzaam opleidingsbeleid. Die ondersteuning geven we door opleidingen te organiseren, maar bieden we eveneens aan in de vorm van advies en financiële steunmaatregelen.

Meer informatie:

<http://www.alimento.be>



Subsidies in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest

KMO's, gevestigd in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, die een beroep doen op een extern organisme voor het geven van vormingsacties, kunnen in het kader van de Brusselse wetgeving inzake steun aan ondernemingen ook een subsidie bekomen.

Meer informatie:

<http://www.premieskmo.be>

HOE ZICH INSCHRIJVEN?

- Stuur uw inschrijfformulier naar teampower,
Louis Gribaumontlaan 179
1200 Brussel, België
- Fax uw inschrijfformulier +32 2 772 18 42
- Registreer online www.teampower.be

Na ontvangst van uw inschrijvingsaanvraag, ontvangt u een e-mail met de bevestiging van ontvangst.

15 dagen vóór de start van de training ontvangt u opnieuw een e-mail met de bevestiging van het uurrooster en de plaats van de opleiding.

ROOSTER

Ons centrum opent om 09:00 u.

De cursussen beginnen om 09:30 u en eindigen om ± 17:00 u.

INSCHRIJVINGSKOSTEN

Het inschrijfgeld van de inter-company training is betaalbaar vóór de aanvang van de training. Kortingen worden toegekend, alnaargelang het aantal deelnemers dat u in éénzelfde sessie en in dezelfde taal inschrijft. **Contacteer ons.**

Het inschrijfgeld is inclusief het cursusmateriaal, koffie / thee, drankjes en lunch.

In geval van allergie of specifieke voedselkeuzes, informeer ons vooraf info@teampower.be, wij bieden oplossingen.

ANNULATIES & TRANSFERS

U kunt schriftelijk annuleren tot 10 werkdagen vóór de aanvang van de cursus. Daarna is het volledige cursusgeld verschuldigd.

U kan u zich steeds kosteloos laten vervangen door een collega.

Wij laten transferts voor een volgende cursusdatum toe tot 5 werkdagen vóór de aanvang van de cursus. Slechts één transfert per inschrijving wordt aanvaard.

Teampower behoudt zich het recht voor om een sessie te verschuiven of te annuleren indien er onvoldoende deelnemers zijn. Al onze trainingen zijn vanaf 2 deelnemers bevestigd.



TRAINING EN COACHING ZALEN

Teampower biedt gezellige en bevorderlijke training-en coaching ruimtes aan!

Een grote ruimte voor 10 personen en een kleiner lokaal voor 4 personen staan nu gratis tot uw beschikking voor al onze trainingen.

Voor ons is het belangrijk samen met u te werken in een stimulerende, comfortabele en functionele omgeving.

U zult u zeker goed voelen in onze zalen die uitgerust zijn met HD led TV's en Wifi.
Een lunchruimte waar u van Nespresso koffie en thee kan genieten.



Quality
**COVID
PROOF**



Louis Gribaumontlaan 179, 1200 Brussel
Tel. : +32 (0)2 771 76 23 - Fax : +32 (0)2 772 18 42
E-mail : info@teampower.be
Website : www.teampower.be
BTW BE0435.348.272