

CATALOGUS 2023

Juli - December



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

INHOUDSTABEL

04	Over teampower
05	Onze Practice Leaders
06	Coaching, Intervisie & 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 consultants



Laurent Wybauw



Moira Wrathall



Jan Melsen



Louis Rector



Erik Van Wiele



Laurent Auquière



Laure Wauters



Ulrike Hanig



Teresa Salamone



Catherine Debatty



Aurélie Cardon



Stéphanie Herbots

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 evolutie, in lijn met de missie van het bedrijf.

PRIJS: € 200,00 excl. BTW/huur



Coaching in groep

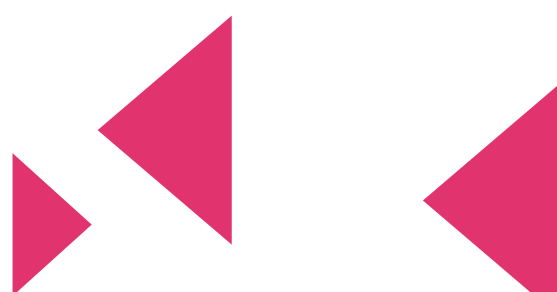
De begeleiding van een team (project, afdeling, ...) ligt in lijn met een groei- en ontwikkelingsproces. De coaching heeft tot doel de resultaten te verbeteren, evenals de werkrelatie, het nemen van verantwoordelijkheid, een echte eenheid, het behalen van objectieven, ...



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



INTERVISIE

Doelstelling

Meerdere perspectieven ontwikkelen van een bepaalde kijk of perceptie op een bepaalde situatie.

Een krachtige vorm van creativiteit komt van mensen die verschillende kaarten van de wereld hebben. Hoe iemand anders een bepaalde individuele visie vertegenwoordigt kan deze automatisch helpen verrijken.

Intervisie (≠ supervisie): veronderstelt dat de deelnemers op hetzelfde niveau zitten en dat er niet één en slechts één "echte" leeskaart is.

Animatietips

Het gaat om het opzetten van een vorm van creatieve en participatieve animatie. Deelnemers moeten het beste van zichzelf geven.

Als begeleiders is het onze rol om:

- het doelstelling te verduidelijken: hulp bij het oplossen van problemen.
- de spelregels vast te leggen en ze als RICHTLIJNEN handhaven.
- de instructies en de methodiek op een duidelijke manier te geven.
- relaties in de groep te beheren zodat iedereen zich kan uiten.
- de groep te helpen zijn doelstelling te bereiken

PRIJS: € 400,00 excl. BTW/sessie van 2 uren



TEAM BUILDING

Een team building is een bevoorrecht moment van ontspanning dat perfect in het leven van uw bedrijf past. Wilt u 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...



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

Ondersteun uw medewerkers na een lange afwezigheid



Het re-integreren van een werknemer na een lange afwezigheid is vandaag een grote uitdaging voor bedrijven en voor samenleving.

Doelstellingen

- Een globale en geïntegreerde aanpak voorstellen op individueel, collectief en organisatorisch niveau die de terugkeer naar het werk mogelijk maakt na een langdurige afwezigheid van elke werknemer die een chronische ziekte, handicap, sterfgeval,... heeft meegemaakt.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 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 leiderschapstijl.
- 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

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Uw creatieve leiderschap 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

Succesvolle onboarding van uw medewerkers



Het verwelkomen van een nieuwe medewerker begint bij het overwegen van het profiel dat u gaat werven. Hoe gaat u uzelf voorstellen? Hoe zorgt u ervoor dat hij of zij wil blijven? Hoe lang geeft u het op de eerste dag? Leren op het werk is niet langer de gewoonte... Verlaag het verloop dankzij uw nieuwe aanpak. Want het is de eerste indruk die telt.

Doelstellingen

- Het belang van het verwelkomen van uw nieuwe medewerker.
- Voorbereiding: voor de opvang.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Outboarding - Behoud de kennis binnen uw bedrijf



Outboarden is de laatste stap in de reis van een medewerker en net zo belangrijk. Naast juridische, economische en menselijke redenen is het ook een kwestie van professionaliteit en Personal Branding.

Doelstellingen

- Het belang van het begeleiden van uw medewerker tijdens deze reis.
- Voorbereiding / integratie / evolutie.
- De verschillende stadia van rouw en steun begrijpen.
- Geweldloze communicatie.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledig 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 identificeren.
- De onmisbare stappen bepalen om effectieve vergaderingen te houden.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

De kooponderhandeling



Van de analyse van de aankoopstrategieën aangepast aan elk type markt tot de identificatie van de onderhandelingsdoelstellingen, de verschillende fasen van voorbereiding zullen de kopers in staat stellen zichzelf alle troeven te geven om hun gesprekken met de leveranciers te voeren.

Doelstellingen

- Het optimaliseren van de uitkomst van onderhandelingen met betrekking tot de aankoop van goederen en diensten ten behoeve van bedrijven.

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

Hybride management



Hoe kunnen we blijven samenwerken, de cohesie van geografisch verspreide teams bevorderen en effectieve operationele uitwisselingen mogelijk maken over functieoverschrijdende projecten, in een gemengde, persoonlijke en externe context?

Doelstellingen

- Begrijp uw leidinggevende positionering met betrekking tot de specifieke kenmerken van hybride werk.
- Identificeer uw huidige praktijken en actiehefbomen om een team ter plaatse en op afstand te beheren (kantoor, thuis, coworking...)

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Project management

BEST



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

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 identificeren.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

De nieuwe manager



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



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, herkadering).

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledig 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

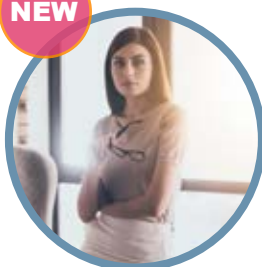
- Kennen en herkennen van zijn leidinggevende competenties om ze te verbeteren.
- Een leidinggevende communicatiestijl aannemen die aangepast is aan situaties en mensen.
- De managementstijl aannemen die in functie staat van de ervaringen van het team.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Human Resource Management - de basis

NEW



Deze basistraining geeft je een algemeen overzicht van alle verantwoordelijkheden van Human Resources.

De nadruk wordt gelegd op de samenhang tussen de verschillende HR-aspecten en op de rol van HR bij het ondersteunen van de strategie van de organisatie en haar bedrijfsvoering.

Doelstellingen

- De rol van HR-directeur.
- Beheer van vaardigheden.
- Betrokkenheid, verwelkoming & introductie.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Crisis management



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

Budgetbeheer voor manager



Weten hoe je een budget opstelt en effectief beheert is een van de essentiële vaardigheden voor elke goede manager.

Budgetbeheer omvat in de praktijk verschillende opdrachten. Tot de belangrijkste behoren de opstelling van het voorlopige budget, de budgetonderhandeling met zijn hiërarchie of de klant, het beheer en de opvolging van het budget of de analyse van budgetafwijkingen.

Doelstellingen

- Waarom een budget?
- De begroting als basis voor onderhandeling gebruiken.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Planning Management



Planning is een managementtool om de behoeften te anticiperen en het gebruik maken van beschikbare middelen in het bedrijf of de organisatie. Het beheer van planningen maakt het mogelijk om de gestelde doelen te bereiken, rekening houdend met de veranderingen die zich binnen het bedrijf kunnen voordoen.

Doelstellingen

- De 4 fasen (van analyse tot monitoring) en hun sleutels tot succes.
- Controleposten.
- Planningstechnieken.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Voorselecties maken



Tijdens deze basisopleiding leer je alle stadia van het wervings-, onderzoeks- en selectieproces van A tot Z kennen. Je wordt gewapend met kennis, vaardigheden en tools om een betere match te vinden tussen jouw vacature en kandidaat.

Doelstellingen

- Rekrutering op professionele wijze beheren.
- Analyseer de klantbehoeften.
- Het voorselectieproces: stappen en tools.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Juli	Augustus	Sept.	Oktober	Nov.	December	Prijs excl. BTW
Absenteïsme beheren <i>Best</i>			29 NL	20 FR	07 NL	01 FR	€ 550,00
Ondersteun uw medewerkers na een lange afwezigheid			04 & 05 NL	09 & 10 FR	06 & 07 NL	04 & 05 FR	€ 950,00
Change management <i>Best</i>	03 FR	31 NL	01 FR	17 NL	24 FR	22 NL	€ 550,00
Generatiemanagement			20 NL	02 FR	13 NL	13 FR	€ 550,00
Charisma en leadership			06 NL	16 FR	08 NL	04 FR	€ 550,00
Uw creatieve leiderschap ontwikkelen			04 & 05 FR	10 & 11 NL	13 & 14 FR	14 & 15 NL	€ 950,00
Medewerkers motiveren	07 FR	29 NL	29 FR	18 NL	07 FR	13 NL	€ 550,00
Succesvolle onboarding van uw medewerkers			25 NL	09 FR	14 NL	18 FR	€ 550,00
Outboarding - behoud de kennis binnen uw bedrijf			15 FR	16 NL	13 FR	07 NL	€ 550,00
Vergadermoeheid voorkomen			25 FR	03 NL	08 FR	18 NL	€ 550,00

KALENDER

Opleidingen	Juli	Augustus	Sept.	Oktober	Nov.	December	Prijis excl. BTW
De kooponderhandeling		18 & 19 NL	19 & 20 FR	23 & 24 NL	06 & 07 FR		€ 950,00
Feedback, een management tool		07 NL	03 FR	17 NL	19 FR		€ 550,00
Hybride management		18 & 19 FR	18 & 19 NL	16 & 17 FR	14 & 15 NL		€ 950,00
Voorselecties maken <i>New</i>	03 & 04 FR	30 & 31 NL	28 & 29 FR	02 & 03 NL	08 & 09 FR	12 & 13 NL	€ 950,00
Project management <i>Best</i>		11 & 12 NL	10 & 11 FR	20 & 21 NL	14 & 15 FR		€ 950,00
Budgetbeheer voor manager <i>New</i>	05 & 06 FR	28 & 29 NL	07 & 08 FR	05 & 06 NL	20 & 21 FR	05 & 06 NL	€ 950,00
Crisis management		11 & 12 FR	18 & 19 NL	06 & 07 FR	20 & 21 NL		€ 950,00
De nieuwe manager <i>Best</i>		13 & 14 FR	12 & 13 NL	22 & 23 FR	07 & 08 NL		€ 950,00
Leidinggeven op afstand <i>Best</i>	04 FR	30 NL	20 FR	20 NL	14 FR	19 NL	€ 550,00
Team management <i>Best</i>		26 & 27 FR	18 & 19 NL	16 & 17 FR	21 & 22 NL		€ 950,00
Human Resources management - de basis <i>New</i>		20 & 21 FR	03 & 04 NL	15 & 16 FR	11 & 12 NL		€ 550,00
Planning management <i>New</i>		06 FR	02 NL	20 FR	01 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

Faciliteer hybride vergaderingen



De digitalisering van vergaderingen neemt nu een belangrijke plaats in. Een verbindingsprobleem, slechte organisatie, geïmproviseerde animatie en gebrek aan insteming van online deelnemers zijn veel voorkomende tekortkomingen.

Doelstellingen

- Bepaal de voordelen en uitdagingen van een vergadering via meerdere kanalen.
- Bereid een hybride vergadering voor en beheers de voortgang ervan om de gestelde doelstellingen te bereiken.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 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

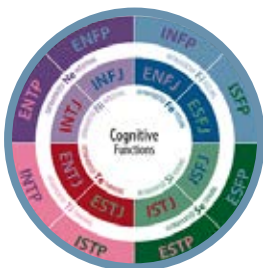
- Inzicht verwerven in onze manier van reageren en communiceren.
- Zich in de plaats stellen van de andere, hem begrijpen en aanvaarden.
- De emoties bij de andere kunnen 'lezen' en kunnen anticiperen op negatieve reacties.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledig 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 werking 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

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Teamcohesie

BEST



Teamcohesie verwijst naar de kwaliteit van de verbinding tussen teamleden om effectiever en met meer plezier samen te werken. Dit is wat zelftranscendentie mogelijk maakt ten voordele van het collectief. Elke medewerker voelt zich dan competent, belangrijk en op zijn plaats binnen het team.

Doelstellingen

- Leer beter samen te werken en creëer een echte synergie tussen teamsleden om gemakkelijker gemeenschappelijke doelen te bereiken.

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

Volledig 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

Sprekend 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

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Kunnen loslaten en afstand nemen



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

Non-verbale communicatie



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

Doelstellingen

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

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Interdepartementale communicatie



Een specifieke methode gebaseerd op het invoeren van een "dienstverlening"-relatie tussen de verschillende afdelingen of diensten die binnen het bedrijf in netwerk functioneren.

Door deze participatieve aanpak gericht op het vinden van oplossingen, wordt de samenwerking verbeterd en de efficiëntie verhoogd.

Doelstellingen

- Individuele/collectieve logica alsmede de dienstlogica begrijpen.
- Identificeren van disfunctioneringen tussen diensten.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Efficiënt corresponderen



Hoe intern en extern geschreven boodschappen opstellen zodat ze met meer voldoening gelezen en behandeld worden?

Doelstellingen

- Gepaste methodes en technieken aanleren om efficiënt te schrijven.
- Het gewenste effect bekomt bij de bestemming door het gebruik van een zo eenvoudig, duidelijk en precies mogelijk taalgebruik, dat aangepast is aan de lezer.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Doeltreffende e-mails opstellen



Elke verzonden e-mail weerspiegelt uw professioneel imago én dat van uw bedrijf. Welke toon moet u gebruiken? Hoe kunt u de inhoud efficiënt structureren? Welke valkuilen moet u vermijden? Deze opleiding reikt de nodige regels aan voor het opstellen van duidelijke en doeltreffende e-mails.

Doelstellingen

- Minder tijd verliezen bij het opstellen van e-mails.
- De “juiste reflexen” verwerven voordat u een e-mail verstuurt: tips en trucs voor het grondig nalezen van e-mails.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Juli	Augustus	Sept.	Oktober	Nov.	December	Prijs excl. BTW
Professioneel telefonisch onthaal <i>Best</i>	03 FR	28 NL	15 FR	09 NL	17 FR	11 NL	€ 550,00
Assertiviteit: hoe voor uzelf opkomen <i>Best</i>	06 FR	31 NL	27 FR	20 NL	08 FR	06 NL	€ 550,00
Faciliteer hybride vergaderingen			07 & 08 FR	18 & 19 NL	13 & 14 FR	14 & 15 NL	€ 950,00
Efficiënt corresponderen <i>New</i>			25 FR	12 NL	20 FR	20 NL	€ 550,00
Interdepartementale communicatie			26 FR	05 NL	17 FR	11 NL	€ 550,00
Empathie en actief luisteren <i>Best</i>	07 FR	28 NL	04 FR	16 NL	24 FR	01 NL	€ 550,00
Non-verbale communicatie			28 FR	04 NL	16 FR	18 NL	€ 550,00
Omgaan met agressief gedrag <i>Best</i>	03 FR	30 NL	18 FR	10 NL	10 FR	22 NL	€ 550,00
Klachtenbehandeling			08 NL	19 FR	08 NL	07 FR	€ 550,00
Beïnvloeden en overtuigen <i>Best</i>			05 & 06 FR	11 & 12 NL	21 & 22 FR	04 & 05 NL	€ 950,00
Teamcohesie			22 FR	04 NL	15 FR	04 NL	€ 550,00

KALENDER

Opleidingen	Juli	Augustus	Sept.	Oktober	Nov.	December	Prijs excl. BTW
Doeltreffende e-mails opstellen ^{New}			21 FR	20 NL	23 FR	12 NL	€ 550,00
Samenwerken in Open Space			14 NL	09 FR	20 NL	22 FR	€ 550,00
Conflictbeheer en hoe het op tijd stoppen ^{Best}			07 & 14 NL	05 & 12 FR	09 & 16 NL	14 & 21 FR	€ 950,00
Basics van communicatie			26 NL	20 FR	13 NL	04 FR	€ 550,00
.M.B.T.I			14 FR	06 NL	09 FR	21 NL	€ 550,00
Beter communiceren dankzij NLP ^{Best}			15 NL	12 FR	09 NL	01 FR	€ 550,00
Klantgerichtheid ^{Best}			15 FR	13 NL	20 FR	08 NL	€ 550,00
Efficiënte vergaderingstechnieken			28 & 29 FR	16 & 17 NL	13 & 14 FR	18 & 19 NL	€ 950,00
Spreken in het openbaar en presentatietechnieken ^{Best}			05 & 06 NL	12 & 13 FR	20 & 21 NL	05 & 06 FR	€ 950,00
Kunnen loslaten en afstand nemen ^{Best}	06 & 07 NL	30 & 31 FR	28 & 29 NL	02 & 03 FR	15 & 16 NL	11 & 12 FR	€ 950,00
Wees de ambassadeur van uw bedrijf			08 FR	11 NL	13 FR	13 NL	€ 550,00

PERSOONLIJKE ONTWIKKELING



Zelf-coaching



Tijdens de opleiding leert ieder deelnemer zichzelf te coachen, d.w.z. zichzelf beter te leren kennen en zijn eigen contraproductieve mechanismen te herkennen. Door persoonlijke obstakels te identificeren, kan ieder deelnemer zichzelf beter observeren, de juiste vragen stellen en zich omringen met de interne en externe middelen die nodig zijn om uiteindelijk zijn vastgestelde doelstellingen te bereiken.

Doelstellingen

- Introductie: Wat is zelf-coaching en wat is het niet?
- Mijn individuele doelstelling vaststellen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Je hersenen optimaliseren



De basiskennis van de werking van de hersenen verwerven, om de hersenen optimaal te kunnen gebruiken.

Doelstellingen

- Verbetering van de prestaties op verschillende gebieden: aanpassing aan veranderingen, creativiteit, productiviteit en efficiëntie, informatieverwerking en -opslag, taakbeheer, leren, tijdbesparing.
- Verminder stress en mentale belasting en verhoog het welzijn op het werk.
- Beheers de gereedschappen en technieken, om direct te kunnen oefenen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Online samenwerken



Deze opleiding maakt ons bewust van de verschillen en geeft aan welke aanpassingen aan onze samenwerkingsgewoonten nodig zijn om deze nieuwe manier van samenwerken doeltreffend te laten functioneren.

Doelstellingen

- De sleutels tot succesvolle samenwerking op afstand.
- De noodzakelijke afspraken voor een doeltreffende samenwerking.
- Het evenwicht tussen autonomie en samenwerking.
- Het doeltreffend gebruik van de verschillende communicatiekanalen.
- Digitale vergaderingen doeltreffender maken.

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

Volledig 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

Zelfhypnose ten dienste van de medewerkers



Het hoeft niet langer te worden aangetoond dat de prestaties en het behalen van de doelstellingen van werknemers rechtstreeks verbonden zijn met hun welzijn. Zelfhypnose maakt het mogelijk om op een autonome en verantwoorde manier middelen te mobiliseren, door eigen competentie te ontwikkelen, om eigen controle- en invloedsgebieden te beheersen.

Doelstellingen

- De hoofdprincipes van zelfhypnose begrijpen en beheersen.
- Alle stappen van een zelfhypnosesessie toepassen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Ontwikkel je flexibiliteit



Flexibiliteit is een essentieel onderdeel van emotionele intelligentie. Het wordt weerspiegeld in het gemak dat een persoon heeft zich aan te passen aan de eisen van zijn omgevingen, in het begrijpen van situaties vanuit verschillende hoeken. Het maakt het mogelijk om nieuwe oplossingen, andere werkwijzen of communicatie wijzen te vinden.

Doelstellingen

- Definitie van het aanpassingsvermogenquotiënt (AQ/Adaptability Quotient).
- De gevolgen van AQ-tekort in beeld brengen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Volledig 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

Lach je stress en angst uit



Lachen is de gemakkelijkste en veiligste manier om een persoon te verlichten of zelfs te bevrijden van stress en het ontstaan van ziekten te voorkomen. Lachen heeft veel gezondheidsvoordelen, vooral voor de bloedoxygenatiesnelheid, waardoor het immuunsysteem gestimuleerd wordt. Tegenwoordig nemen stressgerelateerde ziekten toe.

Doelstellingen

- De impact van lichamelijke, emotionele en mentale stress op het werk in kaart brengen.
- Het goedkoopste medicijn: lachen en zijn voordelen.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Goed voorbereiden en slagen in je evaluatiegesprek



Het is tijd voor het jaarlijkse evaluatiegesprek. Om uw evaluatiegesprek te laten slagen moet het goed voorbereid worden.

Doelstellingen

- De basismechanismen van effectieve gesprekscommunicatie beheersen.
- Authentieke communicatie die uitwisseling bevordert ontwikkelen.
- Obstakels voor communicatie tijdens het interview identificeren.
- De uitdagingen van het onderhoud begrijpen.

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, verdwijning van collectieve oriëntatiepunten...

Doelstellingen

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

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Hartcoherentie: een hulpmiddel voor stressmanagement



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

- Zijn eigen stress (sneller) leren herkennen.
- De wetenschappelijke achtergrond van hartcoherentie begrijpen.
- Leren omgaan met stressvolle situaties.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Welzijn vinden door de Adaptive intelligentie



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 uzelf beter kennen en uw gedrag aan te passen om u 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 verschillende oefeningen en tools die u aangereikt krijgt.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

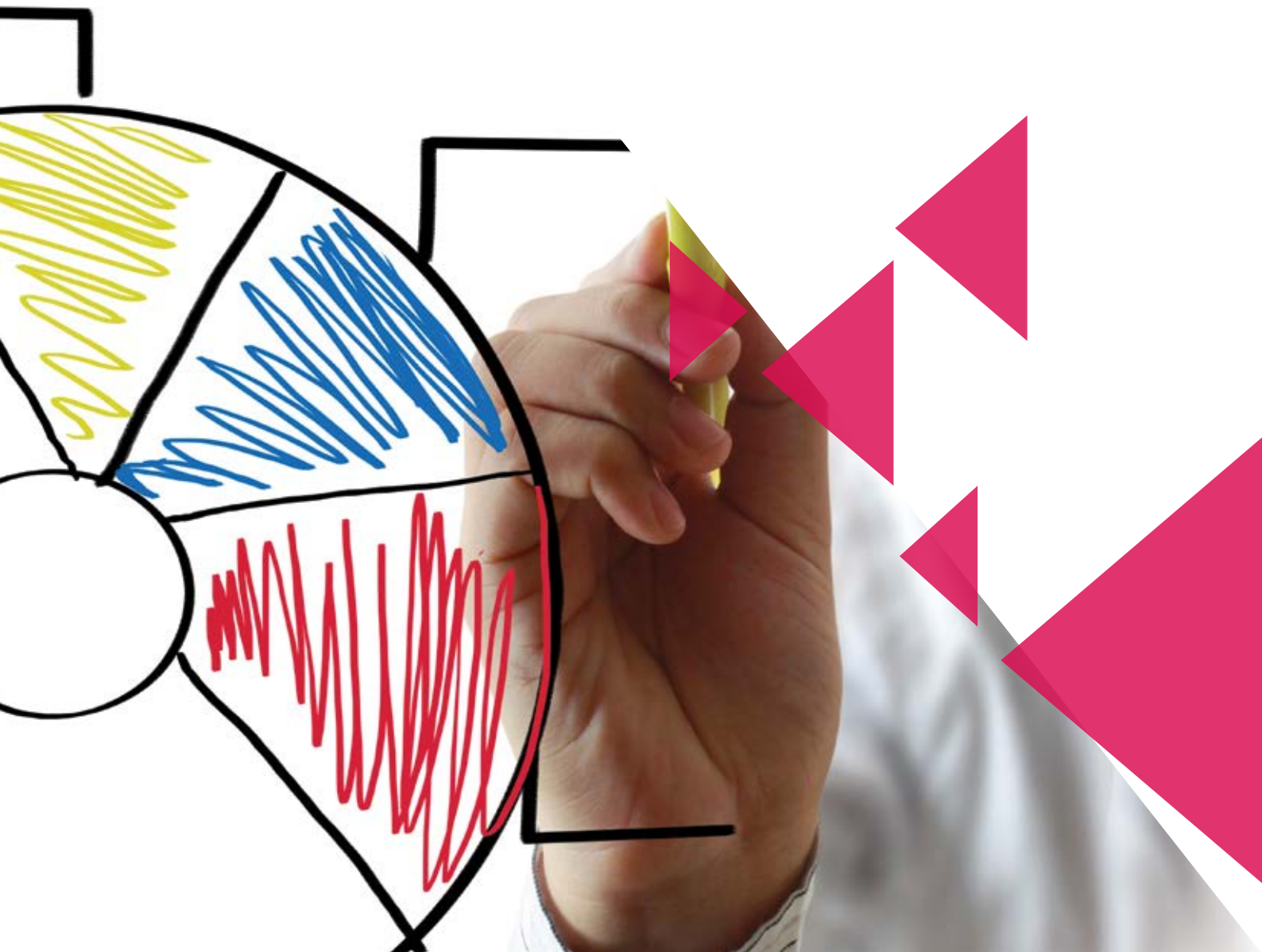
* INC Profil test en analyse **Prijs :** € 300,00 excl. BTW / persoon

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Juli	Augustus	Sept.	Oktober	Nov.	December	Prijis excl. BTW
Zelf-coaching			11 & 12 FR	09 & 10 NL	15 & 16 FR	07 & 08 NL	€ 950,00
Online samenwerken			11 NL	05 FR	14 NL	12 FR	€ 550,00
Stressbeheer en zelfbeheersing <i>Best</i>	03 NL	29 FR	25 NL	16 FR	21 NL	01 FR	€ 550,00
Time & Priority management <i>Best</i>	06 FR	29 NL	13 FR	04 NL	10 FR	05 NL	€ 550,00
Beheer je angst			22 NL	04 FR	17 NL	11 FR	€ 550,00
Emotionele intelligentie <i>Best</i>			19 NL	10 FR	22 NL	13 FR	€ 550,00
Hartcoherentie: een hulpmiddel voor stressmanagement			25 FR	13 NL	25 FR	13 NL	€ 550,00
Zelfhypnose ten dienste van de medewerkers			22 FR	17 NL	07 FR	21 NL	€ 550,00
Ontwikkel je flexibiliteit			11 & 12 NL	11 & 12 FR	06 & 07 NL	20 & 21 FR	€ 950,00
Zelfvertrouwen <i>Best</i>	04 & 05 FR	30 & 31 NL	19 & 20 FR	02 & 03 NL	23 & 24 FR	19 & 20 NL	€ 950,00
Goed voorbereiden en slagen in je evaluatiegesprek			18 FR	18 NL	14 FR	06 NL	€ 550,00
Lach je stress en angst uit			19 & 20 NL	16 & 17 FR	22 & 23 NL	07 & 08 FR	€ 950,00
Welzijn vinden op het werk			13 & 14 FR	19 & 20 NL	09 & 10 FR	14 & 15 NL	€ 950,00
Je hersenen optimaliseren <i>New</i>			26 FR	06 NL	17 FR	22 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 trends.
- 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

Volledig 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 ifv 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 uw creativiteitspotentieel verhogen om het verschil te maken?



Doelstellingen

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

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Succesvolle prospectie

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

Volledig 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 uw 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

Volledig 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

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Hoe 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 uitmuntende inzet vooropstellen.

Doelstellingen

- Waarom verkopen.
- 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

Volledig cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Juli	Augustus	Sept.	Oktober	Nov.	December	Prijzen excl. BTW
Efficiënt communiceren voor commerciële bedienden <i>Best</i>		07 & 08 FR	09 & 10 NL	06 & 07 FR	18 & 19 NL		€ 950,00
Marketing in het digitale tijdperk		25 & 26 FR	19 & 20 NL	23 & 24 FR	04 & 05 NL		€ 950,00
Marketing voor non-marketeers		25 & 26 NL	05 & 06 FR	13 & 14 NL	11 & 12 FR		€ 950,00
Afspraken maken via de telefoon		14 FR	02 NL	10 FR	01 NL		€ 550,00
Professionaliseer uw netwerk		04 NL	16 FR	15 NL	20 FR		€ 550,00
Successvolle prospectie		07 & 08 NL	12 & 13 FR	16 & 17 NL	18 & 19 FR		€ 950,00
De overtuigingsleutels		27 FR	02 NL	10 FR	20 NL		€ 550,00
Profileer uw prospects via BANK		04 FR	11 NL	15 FR	01 NL		€ 550,00

KALENDER

Opleidingen	Juli	Augustus	Sept.	Oktober	Nov.	December	Prijs excl. BTW
Beter luisteren om beter te verkopen			14 NL	03 FR	08 NL	01 FR	€ 550,00
Verkoop op beurzen (stand) <i>Best</i>			19 & 20 FR	05 & 06 NL	20 & 21 FR	11 & 12 NL	€ 950,00
Commerciële doeltreffendheid: <i>Best</i> verkoopstechnieken			28 & 29 NL	12 & 13 FR	09 & 10 NL	06 & 07 FR	€ 950,00
Social Selling			27 NL	11 FR	22 NL	21 FR	€ 550,00
Verkoop in de winkel			18 NL	17 FR	06 NL	08 FR	€ 550,00
Ontwikkel uw verkooppriimte			01 FR	16 NL	08 FR	21 NL	€ 550,00
Hoe medewerkers op verkooppunten te ondersteunen			18 FR	03 NL	22 FR	08 NL	€ 550,00
Uw verkoopteams motiveren	07 NL	28 FR	11 NL	18 FR	24 NL	22 FR	€ 550,00
Hoe uw communicatieplan opstellen			11 FR	09 NL	06 FR	04 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.

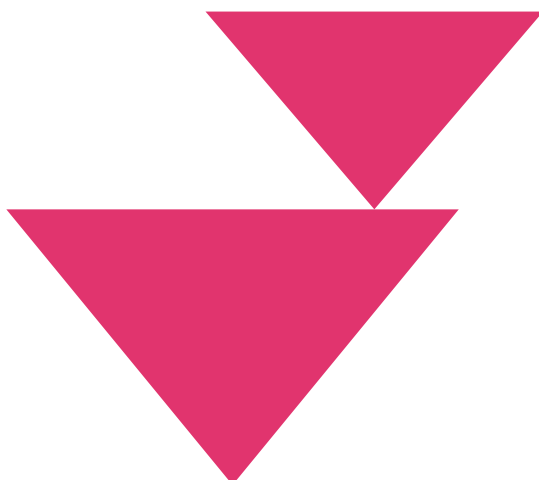
Aangezien in de procedure van de QFOR auditmethode voorzien is dat het auditrapport slechts in één taal aangeboden wordt, kunt u het auditverslag alleen in het Frans raadplegen.

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 open opleidingen die personen van verschillende bedrijven samenbrengen en de in-companyopleiding die georganiseerd wordt om te beantwoorden aan de specifieke behoefte van uw bedrijf. Aanpassingsvermogen is immers onze toegevoegde waarde.

Welke voordelen bieden 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 op 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, Avenue Fraiteurlaan 1523-1050 Brussel, België
- Stuur een e-mail naar info@teampower.be
- Registreer online op www.teampower.be

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

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

ROOSTER

Ons centrum opent om 09 u.

De cursussen beginnen om 09u30 en eindigen om ± 17u00.

INSCHRIJVINGSKOSTEN

Het inschrijfgeld van een open opleiding is betaalbaar vóór de aanvang van de training. Kortingen worden toegekend, alnaargelang het aantal deelnemers dat u voor éénzelfde sessie 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 via e-mail info@teampower.be, wij bieden oplossingen.

ANNULATIES & TRANSFERS

U kunt schriftelijk annuleren tot 15 dagen vóór de aanvang van de cursus. Daarna is het volledige cursusgeld verschuldigd.

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

Wij laten transferts naar een volgende cursusdatum toe tot 15 dagen 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 worden vanaf 2 deelnemers bevestigd.



TRAINING EN COACHING ZALEN

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

5 ruimten voor 4 a 70 personen staan nu 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.
In onze lunchruimte kunt u van koffie en thee genieten.



Quality
**COVID
PROOF**





Arnaud Fraiteurlaan 15-23, 1050 Brussel
Tel. : **+32 (0)2 771 76 23**
E-mail : **info@teampower.be**
Website : **www.teampower.be**
BTW BE0435.348.272

