



CATALOGUS 2025

Opleiding januari-juni

Opleiding - Coaching - Consulting

op het vlak van Communicatie, People Management, Persoonlijke Ontwikkeling,
Marketing & Verkoop.

Inhoudstabel

03	Over teampower
04	Onze Practice Leaders
05	Coaching & Taalondersteuning
07	Teambuilding & Intervisie
08	People Management
20	Communicatie
33	Persoonlijke Ontwikkeling
43	Verkoop & Marketing
51	QFor Certificaat
52	Financiële steun
54	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 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.
- Pragmatistische 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



Moira Wrathall



Jan Melsen



Louis Rector



Erik Van Wiele



Thierry Verhoeven



Laure Wauters



Ulrike Hanig



Teresa Salamone



Catherine Debatty



Aurélie Cardon



Stéphanie Herbots



Audrey Carrafa



Rosa Rochman



Isabelle Close

Maak kennis met ons team www.teampower.be

Coaching

Als methode voor persoonlijke en professionele ontwikkeling overstijgt individuele business coaching eenvoudige prestatieverbetering.

Het initieert een diepe introspectieve reis en nodigt elk individu uit tot een betekenisvolle ontmoeting met zichzelf.

Deze reis van persoonlijke ontdekking wordt onderbroken door belangrijke stappen die bijdragen aan de constructie van een meer authentieke en op elkaar afgestemde professionele identiteit. Het moedigt de coachee aan om zijn plaats en rol binnen het bedrijf in vraag te stellen, zijn carrièredoelstellingen opnieuw te beoordelen in het licht van zijn persoonlijke waarden en zijn levensprioriteiten opnieuw te definiëren.

Deze aanpak bevordert een diepe afstemming tussen persoonlijke ambities en professionele vereisten, waardoor een vruchtbare voedingsbodem ontstaat voor zelfontplooiing en zelfrealisatie.

Eén-op-één coaching biedt ook handvatten om met veerkracht te navigeren in een steeds veranderende professionele omgeving. Het bereidt het individu voor om uitdagingen met vertrouwen aan te gaan, obstakels om te zetten in groeikansen en een breder perspectief op hun carrière en leven te krijgen.

Door een groter zelfbewustzijn te cultiveren en het gevoel van eigenwaarde te versterken, maakt coaching de weg vrij voor blijvende en zinvolle gedragsveranderingen die tot ver buiten de professionele context resoneren.

Uiteindelijk gaat individuele business coaching niet alleen over het oppoetsen van vaardigheden of het verbeteren van prestaties. Het is een evolutieproces dat elke persoon de sleutels biedt om zijn volledige potentieel te ontsluiten.

Door deze reis van ontmoeting met zichzelf, verlicht individuele coaching de weg naar een verrijkend en afgestemd professioneel leven, waar elk individu zich ten volle kan ontplooiën.



> 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/uur

>> 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

Taalondersteuning NEW

Ontdek onze taalondersteuning « Frans – Nederlands – Engels – Duits »

Groepstraining - Individuele training - Conversatietafel - Schrijfworkshop



Methode:

Na een individueel gesprek om uw taalniveau te testen, uw professionele project en uw doelstellingen te identificeren, wordt u een formule aangeboden om blijvende resultaten te behalen.

Onderwerp:

- Professioneel onthaal
- Met impact presenteren
- Vergaderingstechnieken
- ...

> Individuele ondersteuning

Voorafgaande inschatting van het niveau van de deelnemer.

Definitie van individuele doelstellingen, behoeften en verwachtingen.

Prijs: € 120,00 excl. BTW/uur

! Niveautest en verplaatsing inbegrepen in BXL.

>> Groep ondersteuning

Voorafgaande inschatting van het niveau van de deelnemers om homogene groepen te vormen. Duidelijke en realistische doelstellingen stellen.

Aanpassing aan de verwachtingen van de groep en aan de taal oefening in functie van de context.

Prijs: € 150,00 excl. BTW/uur

! Niveautest en verplaatsing inbegrepen in BXL.

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.

Verschat opleiding aan uw teams:

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

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.

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





People Management

BEST

Absenteïsme beheren, Change management, Medewerkers motiveren, Feedback, een management tool, Project management, De nieuwe manager, Leidinggeven op afstand, Team management, Situationeel Leiderschap.

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 BEST

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

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 BEST

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



Digitale detox voor managers

NIEUWE OPLEIDING

«Herontdek uw relatie met technologie»

Verminder de afhankelijkheid van technologie, zowel voor u als voor uw teams, door gezonde digitale gewoonten te creëren om de schermtijd te verminderen en de focus en de balans tussen werk en privéleven te verbeteren.

Doelstellingen:

- Bewustwording en persoonlijke beoordeling
- Zelfevaluatie van digitale gewoonten
- De impact van technologie op productiviteit en welzijn begrijpen

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.



Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Doelstellingen:

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

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.



Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

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.

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.



Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Doelstellingen:

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

Feedback, een management tool BEST

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

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 **BEST**

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?"



Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Doelstellingen:

- Kennismaking met de verschillende generaties en hun levensfasen.
- De achtergronden van de verschillende generaties identificeren.

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.



Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Doelstellingen:

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

Leidinggeven op afstand **BEST**

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



Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

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).



Situationeel Leiderschap

NIEUWE OPLEIDING

BEST

Om een vector van efficiëntie en succes te zijn, moet het management zich voortdurend aanpassen. Dit heet situationeel leiderschap. Er is geen goede of slechte stijl. Het draait allemaal om de omstandigheden, situaties en persoonlijkheden die erbij betrokken zijn.

Doelstellingen:

- Situationeel leiderschap, een definitie.
- De verschillende leiderschapsstijlen.
- Je leiderschapsstijl aanpassen aan je medewerkers.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

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

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.



Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Doelstellingen:

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

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



Voorkom intimidatie en vergroot het bewustzijn onder medewerkers

NIEUWE OPLEIDING

Sinds enkele jaren staat het onderwerp intimidatie centraal in het juridische nieuws. Deze training stelt u in staat om de concepten van morele en seksuele intimidatie te verduidelijken om risicovolle situaties in uw bedrijf te identificeren en een passend preventieproces te implementeren.

Doelstellingen:

- Begrijpen wat wordt bedoeld met morele en seksuele intimidatie en de wetten die dit bestraffen
- Identificeer de risicofactoren die intimidatie bevorderen
- Reageer op een pestsituatie door de verschillende beschikbare opties te selecteren
- Anticipeer op de risico's van morele en seksuele intimidatie via een aangepast preventieplan

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 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

Wist je dat!

Na een ClientScan audit uitgevoerd door Kim Borremans behaalde **teampower** voor de **8e opeenvolgende keer het QFor kwaliteitslabel**, versie 4.

De beoordeling van de diensten van **teampower** en de competentie van onze trainers is vleiend en we zijn er des te trotser op omdat het een objectief standpunt is dat wordt ingenomen door erkende auditorganisaties die gespecialiseerd zijn in dit gebied.



Kalender

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Absenteïsme beheren Best	28 NL	18 FR	28 NL	01 FR	19 NL	30 FR	€ 550,00
Ondersteun uw medewerkers na een lange afwezigheid	09-10 NL	03-04 FR	17-18 NL	17-18 FR	07-08 NL	19-20 FR	€ 950,00
Change management Best	16 FR	14 NL	20 FR	25 NL	12 FR	11 NL	€ 550,00
Generatiemanagement	22 FR	03 NL	10 FR	01 NL	21 FR	18 NL	€ 550,00
Charisma en leadership	27 NL	17 FR	20 NL	22 FR	13 NL	18 FR	€ 550,00
Uw creatieve leiderschap ontwikkelen	20-21 FR	24-25 NL	17-18 FR	03-04 NL	19-20 FR	16-17 NL	€ 950,00
Medewerkers motiveren Best	10 FR	07 NL	31 FR	22 NL	14 FR	30 NL	€ 550,00
Succesvolle onboarding van uw medewerkers	22 NL	25 FR	24 NL	09 FR	09 NL	25 FR	€ 550,00
Outboarding - behoud de kennis binnen uw bedrijf	13 FR	12 NL	11 FR	02 NL	20 FR	02 NL	€ 550,00
Digitale detox voor managers New	24 FR	06 NL	21 FR	23 NL	28 FR	16 NL	€ 550,00
De kooponderhandeling	14-15 NL	03-04 FR	06-07 NL	14-15 FR	15-16 NL	26-27 FR	€ 950,00
Feedback, een management tool Best	16 NL	21 FR	24 NL	03 FR	21 NL	30 FR	€ 550,00
Hybride management	13-14 FR	10-11 NL	13-14 FR	10-11 NL	15-16 FR	12-13 NL	€ 950,00
Voorselecties maken	27-28 FR	20-21 NL	24-25 FR	08-09 NL	27-28 FR	19-20 NL	€ 950,00
Project management Best	06-07 NL	13-14 FR	13-14 NL	24-25 FR	19-20 NL	23-24 FR	€ 950,00
Budgetbeheer voor manager	16-17 FR	13-14 NL	20-21 FR	17-18 NL	14-15 FR	05-06 NL	€ 950,00
Voorkom intimidatie en vergroot het bewustzijn onder medewerkers New	20-21 NL	06-07 FR	26-27 NL	07-08 FR	20-21 NL	03-04 FR	€ 950,00
De nieuwe manager Best	30-31 FR	17-18 NL	10-11 FR	29-30 NL	22-23 FR	12-13 NL	€ 950,00
Leidinggeven op afstand Best	27 FR	05 NL	17 FR	24 NL	16 FR	03 NL	€ 550,00
Team management Best	30-31 FR	03-04 NL	27-28 FR	03-04 NL	13-14 FR	23-24 NL	€ 950,00
Situationeel Leiderschap Best	17 FR	13 NL	26 FR	28 NL	21 FR	04 NL	€ 550,00
Planning management	06 FR	19 NL	31 FR	02 NL	23 FR	10 NL	€ 550,00



Communicatie

BEST

Professioneel telefonisch onthaal, Assertiviteit: hoe voor uzelf opkomen, Empathie en actief luisteren, Omgaan met agressief gedrag, Beïnvloeden en overtuigen, Teamcohesie, Conflictbeheer en hoe het op tijd stoppen, Klantgerichtheid, Spreken in het openbaar en presentatietechnieken, Kunnen loslaten en afstand nemen, Respect op het werk.

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 instemming 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 **BEST**

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

Begeleiding: "Peter – Meter" **NIEUWE OPLEIDING**

Het concept van begeleiding is een vormende relatie tussen de docent en een leerling, een persoon die in opleiding is vanaf het moment dat hij of zij binnen het bedrijf aankomt.

Doelstellingen:

- De basisprincipes van begeleiding.
- Begrijp en vestig de fundamenten van vertrouwensrelaties.
- De overdracht van kennis in het bedrijfsleven.
- De begeleidingsrelatie.



Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

Omgaan met agressief gedrag **BEST**

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



Respect op het werk

NIEUWE OPLEIDING

BEST

Meer dan 50% van de mensen schatten dat respect een probleem is op het werk!

Het is belangrijk om een open en constructieve dialoog binnen het bedrijf te bevorderen, waarbij iedereen zich vrij voelt om zich uit te spreken zonder angst voor oordeel of represailles. Training over geweldloze communicatie en conflictoplossing kan zeer nuttig zijn om op een constructieve manier te leren omgaan met spanningen en misverstanden.

Doelstellingen:

- Begrijpen dat het respect notie voor iedereen anders is
- Bevorder open en constructieve communicatie
- Creëer een inclusieve werkomgeving waarin iedereen zich gehoord en betrokken voelt
- Teamleden bewust maken op kwesties van respect en diversiteit
- Implementeer instrumenten om effectief te reageren op situaties van niet-naleving
- Stimuleer individuele en collectieve verantwoordelijkheid bij het handhaven van een respectvol klimaat
- Evalueer regelmatig de uitvoering van de Gedragscode en stuur bij indien nodig.

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

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

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 teamleden om gemakkelijker gemeenschappelijke doelen te bereiken.



Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Beïnvloeden en overtuigen BEST

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

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

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?



Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Doelstellingen:

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

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

Spreken in het openbaar en presentatietechnieken

BEST

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

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



Intergenerationele communicatie

NIEUWE OPLEIDING

Omdat elke generatie haar eigen taal spreekt, is het noodzakelijk dat alle mensen de beste gemeenschappelijke taal begrijpen en leren om met elkaar te kunnen communiceren en met elkaar om te kunnen gaan.

Doelstellingen:

- Inzicht in de verschillende generaties en hun levensfasen.
- Collegialiteit en samenwerking tussen verschillende generaties.
- Het belang van verschillende generaties.

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

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



Ontwikkel uw relationele intelligentie

NIEUWE OPLEIDING

"In plaats van relaties te consumeren, moeten we ze cultiveren" Weten hoe je goede relaties met anderen kunt onderhouden, is niet iedereen gegeven. En om een goede reden zijn we ongelijk begiftigd met relationele intelligentie. Hoe ontwikkel je het?

Doelstellingen:

- Relationele intelligentie: definitie.
- Wat zijn de voordelen ervan?
- Het belang van het opbouwen van een gelijkwaardige relatie.
- De 5 sleutelvaardigheden.

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

Wist je dat!

Bij **teampower** is het belangrijk om in een stimulerende, comfortabele en functionele omgeving te werken.

Als lid van het Silversquare coworking netwerk **kunnen wij u ook zalen aanbieden in:**

Antwerpen, Louvain-la-Neuve, Luik, Zaventem, Brussel (Noord, Bailli, Louisalaan, Stephaniaplein, Centraalstation en Shuman), evenals in Luxemburg.





Innoveren met Design Thinking

NIEUWE OPLEIDING

Om zijn projecten te beheren, om producten en diensten te creëren, is het noodzakelijk zich op een reëel probleem te concentreren, in constante verbondenheid te blijven met de beoogde markt, te luisteren naar de gebruikers, uitgaan van hun ervaring, met hen projecten uitbouwen ...

Design Thinking verschaft u de oplossing om uw projecten te beheren op een structurele en creatieve manier, rekening houdend met het menselijk aspect.

Doelstellingen:

- De methode en haar technieken kennen en begrijpen.
- In staat zijn de initiële vraag te verduidelijken.
- De verschillen met de traditionele marketing-technieken herkennen.
- De handelswijze van Design Thinking toepassen in functie van zijn objectieven.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Kalender

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Professioneel telefonisch onthaal Best	23 FR	03 NL	05 FR	03 NL	12 FR	11 NL	€ 550,00
Assertiviteit: hoe voor uzelf opkomen Best	16 FR	17 NL	19 FR	18 NL	22 FR	25 NL	€ 550,00
Faciliteer hybride vergaderingen	13-14 FR	20-21 NL	13-14 FR	24-25 NL	08-09 FR	26-27 NL	€ 950,00
Respect op het werk Best	13 NL	06 FR	25 NL	10 FR	22 NL	25 FR	€ 550,00
Interdepartementale communicatie	17 FR	04 NL	17 FR	04 NL	16 FR	18 NL	€ 550,00
Empathie en actief luisteren Best	22 FR	18 NL	21 FR	01 NL	27 FR	04 NL	€ 550,00
Non-verbale communicatie	29 FR	11 NL	25 FR	22 NL	20 FR	25 NL	€ 550,00
Omgaan met agressief gedrag Best	13 FR	05 NL	18 FR	28 NL	26 FR	16 NL	€ 550,00
Klachtenbehandeling	24 NL	20 FR	25 NL	16 FR	26 NL	16 FR	€ 550,00
Beïnvloeden en overtuigen Best	20-21 FR	06-07 NL	19-20 FR	22-23 NL	19-20 FR	17-18 NL	€ 950,00
Teamcohesie	28 FR	19 NL	10 FR	10 NL	08 FR	17 NL	€ 550,00
Doeltreffende e-mails opstellen	09 FR	26 NL	31 FR	23 NL	21 FR	03 NL	€ 550,00
Intergenerationele communicatie New	17 NL	28 FR	11 NL	04 FR	12 NL	17 FR	€ 550,00
Conflictbeheer en hoe het op tijd stoppen Best	23 & 30 NL	10 & 17 FR	14 & 21 NL	11 & 18 FR	16 & 23 NL	13 & 20 FR	€ 950,00
Basics van communicatie	20 NL	05 FR	12 NL	14 FR	09 NL	02 FR	€ 550,00
Innoveren met Design Thinking New	14 FR	10 NL	12 FR	11 NL	09 FR	27 NL	€ 550,00
Ontwikkel uw relationele intelligentie New	15 NL	18 FR	17 NL	09 FR	15 NL	03 FR	€ 550,00
Klantgerichtheid Best	20 FR	19 NL	28 FR	24 NL	28 FR	13 NL	€ 550,00
Efficiënte vergaderingstechnieken	27-28 FR	27-28 NL	13-14 FR	28-29 NL	12-13 FR	19-20 NL	€ 950,00
Spreken in het openbaar en presentatietechnieken Best	08-09 NL	11-12 FR	18-19 NL	16-17 FR	06-07 NL	05-06 FR	€ 950,00
Kunnen loslaten en afstand nemen Best	21-22 NL	26-27 FR	27-28 NL	02-03 FR	12-13 NL	26-27 FR	€ 950,00
Begeleiding: Peter – Meter New	09-10 FR	10-11 NL	26-27 FR	14-15 NL	06-07 FR	23-24 NL	€ 950,00
Efficiënt corresponderen	08 FR	14 NL	24 FR	30 NL	19 FR	02 NL	€ 550,00



Persoonlijke ontwikkeling

BEST

Stressbeheer en zelfbeheersing, Time & Priority management, Emotionele intelligentie, Zelfvertrouwen.

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

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

Stressbeheer en zelfbeheersing BEST

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



Geef of herstel betekenis aan je werk

NIEUWE OPLEIDING

Deze training kan onderdeel zijn van de preventie van psychosociale risico's. De zingevingsvraag staat centraal voor alle werknemers, ongeacht hun hiërarchisch niveau. Betekenis draagt bij aan het versterken van de betrokkenheid, de persoonlijke voldoening en daarmee de prestaties. Motivatie en voldoening op het werk zijn de sleutel tot een betere bijdrage aan het bedrijf en het welzijn van werknemers.

Doelstellingen:

- Deelnemers helpen bij het identificeren van bronnen van zingeving in hun werk.
- Het verband tussen betekenis, motivatie en professionele ontwikkeling begrijpen.
- Concrete handvatten aanreiken om betekenis te (her)vinden in het dagelijks werk.
- Bevorder persoonlijke en collectieve reflectie over professionele prestaties.
- Draag actief bij aan een werkomgeving die zingeving en betrokkenheid bevordert.
- Professionele missies heroverwegen, zodat ze beter aansluiten bij de waarden.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

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

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.



Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Doelstellingen:

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

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



Vorbereiden op het einde van je carrière

NIEUWE OPLEIDING

Door de tijd te nemen om zich voor te bereiden, hebben toekomstige gepensioneerden alle kans om deze belangrijke periode van hun leven volledig en sereen te beleven.

Onze ervaren facilitators begeleiden de deelnemers in deze reflectie en helpen hen om zichzelf te projecteren in hun toekomstige pensioen.

Doelstellingen:

- Identificeer en verwoord uw persoonlijke verwachtingen en angsten met betrekking tot pensioen
- Maak de balans op van uw professionele en privéleven
- Ontwikkel je didactische vaardigheden tijdens de overdracht van vakkennis
- Ontwikkel nieuwe perspectieven op het gebied van relaties (sociaal, familie, vrienden, koppellevens), gezondheid en levensstijl, tijdmanagement en vrije tijd
- Stel een persoonlijk project en een individueel actieplan op voor uw eindloopbaan en pensioen

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 aanpassingsvermogenquotient (AQ/Adaptability Quotient).
- De gevolgen van AQ-tekort in beeld brengen.



Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

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:

- L'impact du stress physique, émotionnel et mental au travail.
- La médecine la moins couteuse : le rire et ses bienfaits.

Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon



Omgaan met weerstand

NIEUWE OPLEIDING

Weerstand en kritiek zijn belangrijke signalen die, mits de juiste kadering, kunnen bijdragen tot het slagen van een gesprek.

Soms is een gesprek 'lastig' omdat de ander weerstand heeft. Hij wil niet luisteren. Hij laat duidelijk merken dat hij geen zin heeft in het gesprek of het niet eens is met je voorstel, wens of argument.

Doelstellingen:

- Inzicht krijgen in eigen en andermans gevoelens, behoeften en motivatie met betrekking tot weerstand.
- Een methode aanreiken om een participatieve dynamiek op gang te brengen.
- Leren luisteren naar kritiek/weerstand op een onbevooroordeelde manier.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / perso

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

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



Ontwikkel uw professionele aanpassingsvermogen

NIEUWE OPLEIDING

Doelgroep:

Professionals van alle niveaus die hun vermogen willen verbeteren om zich aan te passen aan veranderingen in hun werkomgeving.

Doelstellingen:

Deelnemers in staat stellen het belang van aanpassingsvermogen in de professionele wereld te begrijpen en vaardigheden te ontwikkelen om zich aan te passen aan veranderingen en uitdagingen.

Duur: 1 dag

Prijs: € 550,00 excl. BTW / persoon

Kalender

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Geef of herstel betekenis aan je werk New	23-24 FR	17-18 NL	24-25 FR	01-02 NL	26-27 FR	19-20 NL	€ 950,00
Omgaan met weerstand New	15 FR	05 NL	07 FR	25 NL	22 FR	30 NL	€ 550,00
Stressbeheer en zelfbeheersing Best	06 NL	19 FR	20 NL	15 FR	05 NL	04 FR	€ 550,00
Time & Priority management Best	22 FR	21 NL	27 FR	30 NL	15 FR	10 NL	€ 550,00
Beheer je angst	29 NL	21 FR	26 NL	23 FR	14 NL	23 FR	€ 550,00
Emotionele intelligentie Best	07 NL	07 FR	10 NL	11 FR	28 NL	06 FR	€ 550,00
Voorbereiden op het einde van je carrière New	08 NL	24 FR	17 NL	29 FR	23 NL	24 FR	€ 550,00
Hartcoherentie: een hulpmiddel voor stressmanagement	08 FR	06 NL	31 FR	15 NL	23 FR	12 NL	€ 550,00
Zelfhypnose ten dienste van de medewerkers	27 FR	24 NL	13 FR	16 NL	14 FR	26 NL	€ 550,00
Ontwikkel je flexibiliteit	13-14 NL	17-18 FR	10-11 NL	07-08 FR	26-27 NL	10-11 FR	€ 950,00
Zelfvertrouwen Best	06-07 FR	13-14 NL	27-28 FR	16-17 NL	15-16 FR	05-06 NL	€ 950,00
Goed voorbereiden en slagen in je evaluatiegesprek	15 FR	07 NL	17 FR	25 NL	12 FR	11 NL	€ 550,00
Lach je stress en angst uit	30-31 NL	27-28 FR	24-25 NL	28-29 FR	08-09 NL	18-19 FR	€ 950,00
Ontwikkel uw professionele aanpassingsvermogen New	10 FR	12 NL	26 FR	30 NL	23 FR	17 NL	€ 550,00
Je hersenen optimaliseren	29 FR	20 NL	27 FR	01 NL	26 FR	06 NL	€ 550,00



Verkoop & marketing

BEST

Efficiënt communiceren voor commerciële bedienden, Verkoop op beurzen (stand), Commerciële doeltreffendheid: verkoopstechnieken (de basics).

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:



Duur: 2 dagen

Prijs: € 950,00 excl. BTW / persoon

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?
Met succes via de telefoon prospecteren en met natuurlijk gemak afspraken bekomen, om veelbelovende afspraken te boeken.

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 faceto-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

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) BEST

Wend uw verkoopskracht 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

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

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

Kalender

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Efficiënt communiceren voor commerciële bedienden Best	06-07 FR	20-21 NL	06-07 FR	01-02 NL	26-27 FR	02-03 NL	€ 950,00
Marketing in het digitale tijdperk	30-31 FR	04-05 NL	24-25 FR	24-25 NL	12-13 FR	26-27 NL	€ 950,00
Marketing voor non-marketeers	28-29 NL	10-11 FR	10-11 NL	01-02 FR	05-06 NL	23-24 FR	€ 950,00
Afspraken maken via de telefoon	17 FR	10 NL	26 FR	22 NL	09 FR	23 NL	€ 550,00
Professionaliseer uw netwerk	27 NL	05 FR	05 NL	23 FR	12 NL	06 FR	€ 550,00
Successvolle prospectie	30-31 NL	20-21 FR	06-07 NL	24-25 FR	22-23 NL	12-13 FR	€ 950,00
De overtuigingsleutels	08 FR	19 NL	27 FR	03 NL	28 FR	24 NL	€ 550,00
Profiel uw prospects via BANK	15 FR	06 NL	05 FR	23 NL	21 FR	04 NL	€ 550,00
Beter luisteren om beter te verkopen	10 NL	24 FR	12 NL	30 FR	05 NL	10 FR	€ 550,00
Verkoop op beurzen (stand) Best	09-10 FR	11-12 NL	13-14 FR	29-30 NL	22-23 FR	05-06 NL	€ 950,00
Commerciële doeltreffendheid: verkoopstechnieken Best	16-17 NL	13-14 FR	13-14 NL	10-11 FR	27-28 NL	16-17 FR	€ 950,00
Social Selling	31 NL	19 FR	31 NL	28 FR	16 NL	11 FR	€ 550,00
Verkoop in de winkel	14 NL	12 FR	21 NL	29 FR	14 NL	05 FR	€ 550,00
Ontwikkel uw verkoopruimte	29 FR	25 NL	19 FR	04 NL	05 FR	10 NL	€ 550,00
Hoe medewerkers op verkooppunten te ondersteunen	24 FR	17 NL	28 FR	28 NL	08 FR	25 NL	€ 550,00
Uw verkoopteams motiveren	23 NL	07 FR	19 NL	04 FR	22 NL	02 FR	€ 550,00
Hoe uw communicatieplan opstellen	23 FR	13 NL	12 FR	07 NL	06 FR	30 NL	€ 550,00



Qfor certificaat

teampower heeft een sterke betrokkenheid bij kwaliteit aangetoond door middel van verschillende audits, wat heeft geleid tot het behalen van het kwaliteitslabel QFor. Hier is een samenvatting van deze audits en certificeringen:

2002: Eerste audit uitgevoerd door AIB Vinçotte, gericht op de praktische organisatie van de activiteiten van **teampower**.

2005: Tweede fase van de audit met een tevredenheidsonderzoek uitgevoerd door Management Information, welke ook in 2008 werd gevolgd.

2011: **teampower** slaagde voor de QFor-audit voor de vierde keer, uitgevoerd door Mevrouw Monique Van Dycke van Management Information.

2014: Vijfde QFor-certificering behaald na een andere audit door Management Information.

2017: 6de QFor-certificering, dit keer onder versie 4, behaald dankzij een ClientScan-audit uitgevoerd door Sophie De Vylder.

2021: 7de QFor-certificering, na een ClientScan-audit uitgevoerd door Kim Borremans.

2024: 8ste QFor-certificering, na een ClientScan-audit uitgevoerd door Anne Delvigne.

Al deze audits hebben de competentie en de kwaliteit van de diensten van **teampower** onderstreept, waardoor de reputatie in de sector is versterkt. De auditrapporten zijn beschikbaar via hun website of op aanvraag.

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.

Financiële steun



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>



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>



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>



Betaald educatief verlof

Voor informatie over het betaald educatief verlof kunt u terecht bij de bevoegde gewesten. Zij kunnen u informeren over onder meer de erkende opleidingen en de terugbetaling van de loonkost in geval van betaald educatief verlof. U vindt meer informatie op de volgende websites:

[Vlaanderen:](#)

<https://www.vlaanderen.be/vlaams-opleidingsverlof-vov>

[Brussel:](#)

[frans / nederlands](#)

[Wallonië:](#)

<http://emploi.wallonie.be/home/formation/conge-education-payee.html>

Hoe zich inschrijven?

- Stuur uw inschrijfformulier naar **teampower**,
Avenue Fraiteurlaan 15-23
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 transfers 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.

Als lid van het Silversquare coworking netwerk kunnen wij u ook zalen aanbieden in:

Antwerpen, Luik, Zaventem, Brussel (Noord, Bailli, Louisalaan, Stephaniaplein, Centraalstation en Shuman), evenals in Luxemburg.



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