

TRAINING &
MKCOMPACT
PERSONAL
DEVELOPMENT

**BROCHURE OPEN TRAININGEN
2024**

ONLINE EN OFFLINE



BUILDING YOUR AMBITION

INHOUDSOPGAVE

Inhoudsopgave	1
Wat doen we?	2
<i>Werkwijze</i>	2
<i>Wat klanten ons vragen</i>	2
<i>Prijzen</i>	2
Trainingen 2023	3
Persoonlijke ontwikkeling	4
<i>Spreken met Impact</i>	5
<i>Intakegesprekken en Interviewtechnieken</i>	6
<i>Coachend Adviseren</i>	7
Leiderschapsontwikkelingen en Coachvaardigheden	8
<i>Servant Leiderschap</i>	9
<i>Situationeel Leiderschap</i>	10
<i>Coachend Leiderschap</i>	11
<i>Leiderschapsreis “binnen beginnen is buiten winnen”</i>	12
<i>Coachend Faciliteren</i>	13
<i>Facilitation Skills</i>	14
<i>Correctie- en Slechtsnieuwgesprekken</i>	15
<i>Eindejaars gesprekken</i>	16
<i>Managing Change</i>	17
<i>Mid Year Review</i>	18
<i>Ontwikkelgesprekken door het jaar heen</i>	19
Teamontwikkeling	20
<i>Effectief Samenwerken en Communiceren</i>	21
<i>Effectief Vergaderen</i>	22
<i>Feedback geven en ontvangen</i>	23
<i>Omgaan met Cultuur verschillen</i>	24
Commerciële Vaardigheden	25
<i>Commerciële Vaardigheden</i>	26
<i>Succesvol Onderhandelen</i>	27
<i>Duurzaamheid</i>	28
<i>Relatie management</i>	29
<i>Hanteren lastige Klantreacties</i>	30
Insights Discovery ®	31
<i>Insights DISCOVERY® PERSOONLIJK</i>	32
<i>Insights DISCOVERY® TEAMS</i>	33

WAT DOEN WE?

MK Compact staat voor het open trainingsaanbod van MK Leads. Ons aanbod stemmen we zoveel mogelijk af op de vraag uit de markt, ontwikkelingen in de markt en nieuwe inzichten en theorieën. MK Compact open trainingen zijn kort, interactief en worden gegeven in groepen van maximaal 6 deelnemers. De trainingen wij aanbieden worden zowel **online** als **classroom** aangeboden.

De kracht van de programma's is dat deelnemers op een effectieve en efficiënte manier vaardigheden en competenties kunnen ontwikkelen en/ of aanscherpen. Om die reden worden onze classroom trainingen aangeboden in 1 dag en wanneer je de training online volgt zal het uit 2 dagdelen bestaan. Doordat we werken met kleine groepen is er veel aandacht voor de individuele leerwensen en daarmee het verhogen van de persoonlijke effectiviteit. Kortom, de trainingen zijn kort en krachtig waarbij leren in een veilige omgeving het uitgangspunt is.

De deelnemers komen van verschillende organisaties en sectoren. Deze verscheidenheid wordt ingezet om van elkaar te leren en met elkaar te netwerken.

WERKWIJZE

De MK Compact trainingen staan voor een persoonlijke benadering. Zodra je je inschrijft voor één van onze trainingen, neemt één van onze Learning Consultants contact met je op. Door een intakeformulier in te vullen kunnen we samen met jou, jouw leerwensen helder maken om het optimale uit je training te halen. Daarnaast zijn wij altijd beschikbaar om je leerwensen te bespreken en een passend advies te geven. Ook staan we je graag bij met advies over wat je kan doen om het geleerde in de praktijk toe te gaan passen.

WAT KLANTEN ONS VRAGEN

Wij denken graag met klanten mee. Dat betekent dat we in ieder geval vragen in kunnen vullen zoals:

- Engelstalig; alle trainingen kunnen (vanaf 4 deelnemers) ook in het Engels aangeboden worden.
- De trainingen kunnen ook In-Company gegeven worden.
- Een aanvullend coach traject, deze vraag krijgen we vooral van deelnemers met een nieuwe functie of op een "kruispunt" staan.

PRIJZEN

Alle trainingen hebben een standaardtarief per trainingsdag. Dit kan overigens variëren, indien er een teamtraining wordt gegeven. Met een deel van onze klanten hebben we andere prijsafspraken in verband met een "*preferred supplier*" overeenkomst. Graag informeren we je over de afspraken die we met jouw organisatie hebben.

Heb je vragen of interesse in onze trainingen? Neem dan contact met ons op (info@mkleads.nl) of bel ons: 020 305 2626. We helpen graag!

TRAININGEN 2023

1. Persoonlijke ontwikkeling

- Spreken met Impact
- Intakegesprekken en interviewtechnieken
- Coachend Adviseren

2. Leiderschapsontwikkeling en Coachvaardigheden

- Servant Leader – 2-daags
- Situationeel Leiderschap – 3-daags
- Coachend Leiderschap
- Leiderschapsreis “Binnen beginnen is buiten winnen”
- Coachend faciliteren
- Facilitation skills
- Correctie- en slechtnieuwsgesprekken
- Effective People Management
- End of the Year review
- Managing Change
- Mid-Year review
- Ontwikkelgesprekken door het jaar heen

3. Teamontwikkeling

- Effectief samenwerken en communiceren
- Effectief vergaderen
- Feedback geven en ontvangen
- Omgaan met cultuurverschillen

4. Commerciële vaardigheden

- Commerciële vaardigheden
- Succesvol onderhandelen
- Duurzaamheid
- Relatiemanagement
- Hanteren lastige Klantreacties

5. Insights Discovery®

- Insights Discovery Persoonlijk
- Insights Discovery Teams



PERSOONLIJKE ONTWIKKELING

De onderstaande trainingen hebben betrekking op het ontwikkelen van persoonlijke kwaliteiten en de persoonlijke effectiviteit in je huidige en toekomstige rol. De trainingen gaan een bijdrage leveren aan de type gesprekken en situaties die je als persoon in de dagelijkse praktijk tegenkomt. Tijdens de trainingen krijg je persoonlijke feedback m.b.t. vaardigheden, structuur, valkuilen en competentieontwikkeling.

TRAININGEN

1. Spreken met Impact
2. Intakegesprekken en interviewtechnieken
3. Coachend Adviseren



SPREKEN MET IMPACT

PERSOONLIJKE ONTWIKKELING

Deze training is voor iedereen die met meer vertrouwen een presentatie wil (gaan) geven of krachtiger wil overkomen tijdens een overlegsituatie.

Wil je met meer zelfvertrouwen en overtuigingskracht een presentatie kunnen geven of tijdens een overleg anderen overtuigen, inspireren en/ of motiveren om je standpunt over te nemen? Ben je benieuwd hoe je effectief met vragen en reacties om kunt gaan of hoe je de aandacht vast kunt vasthouden? Tijdens deze training geven we je tips en tricks zodat je beter in staat bent om persoonlijk meer impact te hebben. Je verhaal of presentatie zal het gewenste effect eerder bereiken door het inzetten van de juiste vaardigheden.

Tijdens de training *Spreken met Impact* oefen je met hoe je effectief kunt voorbereiden, enthousiast informatie kunt overdragen en hoe je handig om kunt gaan met vragen en reacties van groepen en gesprekspartners. We analyseren jouw persoonlijke stijl en geven praktische tips zodat je meer impact zult hebben. In het eerste deel gaan we naast vaardigheden, structuur en valkuilen in op competentie ontwikkeling. In het tweede deel leer je deze toe te passen in verschillende situaties zoals overleg, advies en andere type gesprekken. In dit deel is het mogelijk om je eigen praktijksituatie in te brengen en te oefenen.

PROGRAMMA

De training bestaat uit 3 onderdelen:

- Hoe maak ik gebruik van mijn eigen authentieke stijl?
- Wat is het belang van een goede voorbereiding?
- Hoe ga je om met reacties van het publiek?

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



INTAKEGESPREKKEN EN INTERVIEWTECHNIEKEN

PERSOONLIJKE ONTWIKKELING

Deze training is uitermate geschikt voor alle professionals die met regelmaat (lastige) gesprekken voeren met interne en/ of externe relaties zowel Online als Classroom erg effectief!

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Wil je gesprekken kunnen sturen en daarmee meer en relevante informatie ophalen zodat je op maat kunt adviseren? Tijdens deze training zijn het opbouwen van een goede relatie en een scherp beeld krijgen van de vraag belangrijke speerpunten. Ook besteden we aandacht aan hoe je (lastige) reacties herkent en hoe je omgaat met 'moeilijke' vragen.

Het met overwicht aan tafel zitten, overtuigingskracht en ontwikkelen van empathie zijn belangrijke leerdoelen. Kortom, aanscherpen van vaardigheden, competentieontwikkeling en handelen vanuit persoonlijke kracht zijn van belang voor een goed (intake) gesprek en het systematisch ophalen van relevante informatie.

PROGRAMMA

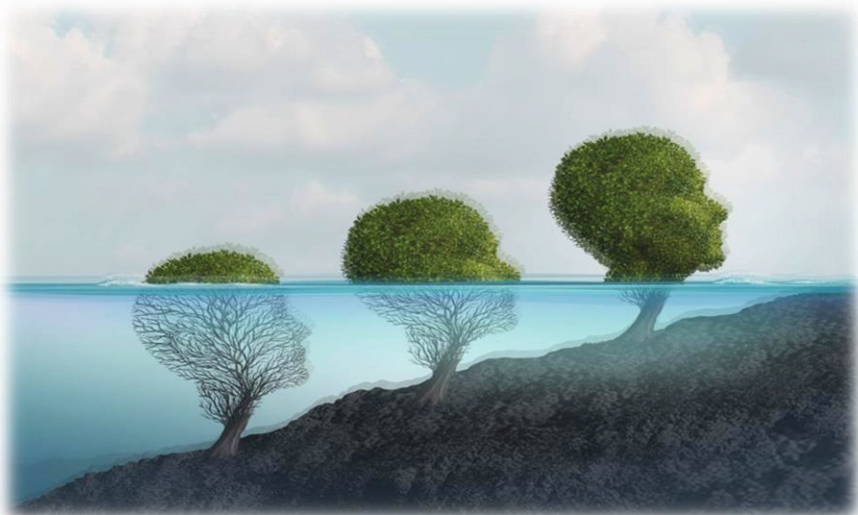
De training bestaat uit 3 onderdelen:

- Hoe effectief ben ik in het stellen van de juiste vragen
- Hoe haal je meer uit een gesprek
- Wat zijn de meest voorkomende valkuilen en hoe ga je ermee om

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



COACHEND ADVISEREN

PERSOONLIJKE ONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Deze training is bestemd voor mensen die regelmatig intern of extern advies geven.

Hoe vaak is je advies meteen geaccepteerd? Heb je te maken met weerstand op je advies? Is adviseren hetzelfde als beïnvloeden? Adviseren + Coachen = Beïnvloeden! Iedereen die anderen helpt en adviseert, op professioneel en persoonlijk vlak, weet dat de ander nooit zomaar een advies opvolgt. Vaak ligt dit niet aan de inhoud van het advies, maar aan de vorm waarin het gepresenteerd wordt. Hoe zorg je ervoor dat je draagvlak krijgt voor je advies? En dat je advies daadwerkelijk wordt opgevolgd. Hoe je de meerwaarde van jouw advies duidelijk maakt en hoe je omgaat met weerstand, zodat het advies vol tot zijn recht komt, zijn uitgangspunten voor deze training.

Tijdens deze training leer je technieken uit de coaching praktijk slim toepassen om met invloed te adviseren. Tijdens de training coachend adviseren gaat het om overtuigen naar aanleiding van het advies, en het letterlijk 'coachen' van je gesprekspartners om je advies op te volgen en goede afspraken te maken voor het vervolg.

PROGRAMMA

De training bestaat uit 3 onderdelen:

- Hoe krijg je draagvlak als adviseur
- Hoe kom je aan informatie voor een maatwerk advies
- Wat is coachend adviseren en hoe ga je om met de valkuilen



LEIDERSCHAPSONTWIKKELINGEN EN COACHVAARDIGHEDEN

Bij veel professionele organisaties wordt er gezocht naar het optimaliseren van “ownership”, verhoogde betrokkenheid en persoonlijke groei van medewerkers. Daarnaast verandert de wereld snel en worden er steeds meer en nieuwe eisen gesteld aan het functioneren van organisaties. Met deze veranderingen, verandert ook de rol van de leidinggevende. In ons aanbod hebben we dan ook een keuze gemaakt waarbij de coachende rol en stijflexibiliteit uitgangspunt zijn. Tijdens de trainingen gaat het om ontwikkelen van persoonlijke bewuste en onbewuste kwaliteiten, vaardigheden, structuur, valkuilen en competenties.

TRAININGEN

1. Servant Leider (2-daags)
2. Situationeel Leiderschap (3-daags)
3. Coachend Leiderschap
4. Leiderschapsreis “Binnen beginnen is buiten winnen”
5. Coachend faciliteren
6. Facilitation Skills
7. Correctie- en slechtnieuwsgesprekken
8. Effective People Management
9. End of the Year review
10. Managing Change
11. Mid-Year review
12. Ontwikkelgesprekken door het jaar heen



SERVANT LEIDERSCHAP

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Deze training is voor iedereen die teams en teamleden wil inspireren en begeleiden vanuit een leidinggevende of teamlead rol, maar ook om je impact in groepen te vergroten.

Hoe moet ik mij opstellen om mijn medewerkers te enthousiasmeren? Welk gedrag laat ik zien in verschillende situaties en sta ik daarbij in mijn kracht? Hoe ga ik om met groepsdynamiek? Herken je deze vragen, verbeter dan je effectiviteit door het volgen van de modules die specifiek gemaakt zijn om je te ondersteunen in je rol als *Servant Leider*.

Tijdens deze 2- daagse training ga je door middel van interactieve oefeningen beleven en ervaren wat het verschil is tussen sturen en faciliteren, hoe je kunt inspireren en welk effect jouw stijl heeft op jouw team of een groep.

Voorafgaand aan module 1 krijg je een Insights Discovery ® Profiel en tussen de twee modules ontvang je een coachgesprek van 1,5 uur.

PROGRAMMA

- *Module 1: (ik) inspireren en enthousiasmeren vanuit eigen kracht*
Wat is het effect van mijn gedrag op groepen? Hoe kan ik mijn kwaliteiten effectief inzetten om mijn team te enthousiasmeren? Je krijgt inzicht in je voorkeursstijlen als coach/facilitator en leert deze op een effectieve wijze in te zetten en/of aan te passen.
- *Module 2: (hoe) coachen en beïnvloeden van groepen*
Hoe begeleid ik een groep op een faciliterende manier? Hoe maak je gebruik van de groepsdynamiek tijdens bijeenkomsten/vergaderingen en interactieve sessies? We geven je handvatten hoe je verschillende methodes in kunt zetten om je doelgroep in beweging te krijgen.

Kosten

€ 1825,- (excl. BTW).
Daarnaast is een Insights Discovery® Profiel verplicht (€200, -)

Let op! Deze training bestaat uit 2 hele dagen.

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



SITUATIONEEL LEIDERSCHAP

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 2505,- (excl. BTW).
Daarnaast is een Insights
Discovery® Profiel
verplicht (€200, -)

Let op! Deze training
bestaat uit 3 hele dagen.

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Hoe zorg ik ervoor dat mijn team gemotiveerd is en blijft? Welk gedrag moet ik laten zien om personen in beweging te zetten? Haal ik het beste uit mijzelf als leidinggevende? Deze driedaagse training Situationeel Leiderschap begint met het kijken naar jouw voorkeuren in gedrag en communicatiestijl en verschaft je inzichten om deze voorkeuren aan te passen naar de situatie waar je voor staat. Je kunt hetgeen je leert direct inzetten waardoor je effectiever zult zijn in je rol als leidinggevende. Door bewustere keuzes te maken in je stijl als leidinggevende/ coach, zal je invloed en impact op jouw team verbeteren. Je teamleden kun je daardoor doelgerichter motiveren en inspireren een bijdrage te leveren aan de gewenste (organisatie) doelstellingen.

PROGRAMMA

- *Module 1: Wie ben ik en wat is mijn (voorkeurs)stijl:*
Waar ligt mijn voorkeur waar het gaat om gedrag en communicatie? Welke leiderschapstijlen kun je toepassen? Deze eerste dag leer je de kwaliteit en motivatie van je team in te schatten en te bekijken vanuit verschillende perspectieven en daar je gedrag op aan te passen. Je gaat door middel van interactieve oefeningen met je mededeelnemers aan de slag met beïnvloedingstechnieken & gesprekstechnieken. Bovendien krijg je inzicht in het toepassen van methodes om faciliterend leiding te nemen en om te gaan met groepsdynamiek.
- *Module 2: (Ik en mijn team) Stijlflexibiliteit als manager*
Hoe zorg ik ervoor dat mijn team eigenaarschap neemt? Hoe zorg ik ervoor dat ik in gesprekken gehoord wordt, op welk niveau dan ook? Wat moet ik doen om mensen effectief in beweging te krijgen? Deze tweede dag leer je je leiderschapstijl te herkennen en aan te passen wanneer de situatie daarom vraagt. Je leert te delegeren afgestemd op de (ontwikkel)behoeften van het team en de teamleden en gaat oefenen met het flexibel aanpassen van je leiderschapstijl afhankelijk van de behoefte/motivatie van je gesprekspartner en/of teamleden.
- *Module 3: Ik en het beïnvloeden van anderen*
Hoe ga ik om met veranderingen in de organisatie en/of het team? Hoe zet ik weerstand om in constructief samenwerken? Deze derde dag leer je te anticiperen op belemmerende omstandigheden en ga je oefenen met het voeren van moeilijke gesprekken. Je leert om te gaan met lastige reacties en krijgt handvatten om beter af te stemmen en te verbinden met verschillende type teamleden en gesprekspartners.



COACHEND LEIDERSCHAP

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Deze module is geschikt voor teamcoaches, teamleads, agile coaches, scrum masters, projectmanagers ed. die op basis van “beïnvloeden” teams stimuleren naar een betere performance te groeien. Ook voor leidinggevendenden die de eigen stijflexibiliteit willen verhogen kan deze module bijdragen aan betere effectiviteit.

Hoe kun je teams en teamleden coachen? Hoe haal je het beste uit je teamleden en hoe ga je om met een lagere motivatie. Leiderschap en coachende vaardigheden begint met het herkennen van ontwikkel-mogelijkheden en motivatie van teamleden om vervolgens je coachstijl aan te passen op een teamlid en aan een situatie.

Na het programma ben je in staat om op een flexibele manier je coachstijl aan te passen. We beginnen met een zelfanalyse en coachen van en met elkaar. Je leert hoe je ontwikkelcapaciteit en motivatie bij teamleden kunt herkennen en stimuleren. Je werkt aan je stijflexibiliteit en kunt afhankelijk van het teamlid of de situaties een keuze maken in de meest effectieve coachstijl.

Hoe kun je teams en teamleden coachen? Hoe haal je het beste uit je teamleden en hoe ga je om met een lagere motivatie. Leiderschap en coachende vaardigheden begint met het herkennen van ontwikkel-mogelijkheden en motivatie van teamleden om vervolgens je coachstijl aan te passen op een teamlid en aan een situatie.

Na het programma ben je in staat om op een flexibele manier je coachstijl aan te passen. We beginnen met een zelfanalyse en coachen van en met elkaar. Je leert hoe je ontwikkelcapaciteit en motivatie bij teamleden kunt herkennen en stimuleren. Je werkt aan je stijflexibiliteit en kunt afhankelijk van het teamlid of de situaties een keuze maken in de meest effectieve coachstijl.

PROGRAMMA

De training bestaat uit 3 onderdelen:

- Hoe kun je met verschillende coachstijlen teamdynamiek en resultaat beïnvloeden
- Welke ontwikkelstijlen zijn er in je rol als coach om mensen en teams te begeleiden
- Hoe coach je een team naar een hoger prestatieniveau



LEIDERSCHAPSREIS “BINNEN BEGINNEN IS BUITEN WINNEN”

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

De kosten zijn op aanvraag.

Dit is een 3-daagse training op een buitenlocatie.

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Hoe zorg ik ervoor dat mijn team gemotiveerd is en blijft? Welk gedrag moet ik laten zien om personen in beweging te zetten? Haal ik het beste uit mijzelf als leidinggevende? De 3-daagse leiderschapsreis begint met het kijken naar jouw voorkeuren in gedrag en communicatiestijl en verschaft je inzichten om deze voorkeuren aan te passen naar de situatie waar je voor staat. Het spreekt voor zich dat we ook ingaan op de huidige (veranderende) wereld en de impact hiervan op mens en organisatie.

Het programma van drie dagen geven je naast inzichten in de belangrijkste managementmodellen, handvatten hoe je meer uit jezelf kunt halen. Je gaat op reis met mede cursisten met als bestemming een beter zelfinzicht in je rol als leidinggevende; waar zit je kracht en wat zijn energie gevers en energie *burners*. Door verbeteren van persoonlijk leiderschap leer je meer regie te nemen in wat je doet en wat je wilt en ben je beter in staat te handelen vanuit je persoonlijke kracht.

Het programma is modulair opgebouwd en bestaat uit:

- 2 modules - workshops die meer inzicht geven en je in staat stellen om als leidinggevende snel analyses te maken en eventueel beslissingen te nemen.
- 2 modules training gericht op gedrag en competentieontwikkeling gericht op het vergroten van je stijlflexibiliteit en het omgaan met lastige reacties.
- 3 blokken coachen van en met elkaar en 1 persoonlijke coaching sessie met de trainer(s)
- 1 module/workshop gericht op creatief probleem oplossen in relatie tot het managen van verandering

PROGRAMMA

- Dag 1: (ik en mijn voorkeursstijl) – de coachend leider
- Dag 2: (ik en mijn team) – stijlflexibiliteit als manager
- Dag 3: (ik en het beïnvloeden van andere) – persoonlijke effectiviteit als manager en communiceren onder druk



COACHEND FACILITEREN

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Hoe zorg ik ervoor dat mijn team gemotiveerd is en blijft? Het op een inspirerende en motiverende manier kunnen faciliteren of kennis overdragen is leuk als je enthousiaste teamleden/ deelnemers in de groep hebt. Welke invloed kun je als facilitator uitoefenen en hoe krijg je teamleden/ deelnemers in een 'leer- actiemodus'? Oefeningen bedenken en uitvoeren is leuk. Achter een bureau bedenken en visualiseren lukt prima, maar het echt doen van oefeningen met je team kan spannend zijn of als je het toch doet..., gaat het niet zoals je het bedacht had. De verleiding is dan groot toch weer voor een "klassieke" vergaderopzet te kiezen...

Coachend faciliteren betekent dat je de teamleden/ deelnemers in de "actiestand" zet. Teamleden/ deelnemers worden met andere woorden medeverantwoordelijk voor het proces en daarmee het (leer)resultaat. Deze interactieve manier gaat niet alleen om het bedenken van andere en leuke werkvormen. Het gaat met name ook om groepsdynamiek en motiveren van teamleden/ deelnemers om letterlijk "deel te nemen". Tijdens de 2 dagen leer je hoe je effectief en op een coachend manier teams/ groepen kunt begeleiden en faciliteren.

PROGRAMMA

Het programma bestaat uit 2 onderdelen:

- Je rol als "facilitator"
- Je rol als "influencer & challenger"



FACILITATION SKILLS

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Vind je trainen en begeleiden van groepen leuk? Wil je groepen in beweging zetten en enthousiasmeren? Weet je dat een goede sfeer inspirerend kan werken maar dat dit niet altijd een gegeven is? Tijdens deze training *Facilitation skills* leer je met impact groepen te begeleiden, coachen, motiveren en enthousiasmeren. Wil je trainingen geven, workshops begeleiden of creatieve sessies gebruiken om doelen en plannen met een team op te stellen? Tijdens deze training leer je groepen te enthousiasmeren en deelnemers verantwoordelijk te maken voor hun eigen proces. Dit zal het resultaat van een bijeenkomst ten goede komen.

Tijdens deze training leer je om enthousiast en professioneel (zelfsturende) teams te begeleiden en faciliteren.

Deze training is bestemd voor mensen die willen trainen, regelmatig te maken hebben met kennisoverdracht, een leidinggevende functie hebben of een faciliterende rol/ rol als teamcoach vervullen van bijvoorbeeld een zelfsturend team.

PROGRAMMA

Het programma bestaat uit 3 onderdelen:

- Wat is faciliteren en wat is dan jouw rol?
- Wat kun je doen om groepen in beweging te zetten zodat ze verantwoordelijk worden voor hun eigen (leer)proces?
- Hoe begeleid je interactieve sessies en welke valkuilen kun je tegenkomen?



CORRECTIE- EN SLECHTSNIEUWGESPREKKEN

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Deze training is waardevol voor zowel beginnende als ervaren leidinggevende.

Gedurende het jaar kan het zijn dat een medewerker niet optimaal functioneert. In dat geval moet er worden bijgestuurd door middel van een correctiegesprek. Indien het probleem structureel wordt of als er een reorganisatie plaatsvindt, zijn er andere maatregelen nodig en volgt wellicht een slechtnieuwsgesprek. Deze vaardigheden worden uitgebreid behandeld en geoefend tijdens deze training.

In deze training komt onder andere aan bod: het initiëren en voorbereiden van een correctiegesprek, stimuleren om eigen gedrag en performance van de medewerker te analyseren, feedback regels toe te passen op afwijkend gedrag en niet-onderhandelbare beslissingen mede te delen.

Deze training is gericht op (beginnend) leidinggevend. Als leidinggevende ben je verantwoordelijk voor het sturen van een groep op het behalen van resultaten. De uitdagingen die je hierbij tegenkomt zijn divers en vragen van je om effectief om te gaan met jezelf, uw medewerkers en de omgeving.



EINDEJAARS GESPREKKEN

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

De training is bedoeld voor (beginnende) leidinggevenden.

Bij de eindejaarsgesprekken/ het beoordelingsgesprek gaat het om het oordeel van de leidinggevende over het functioneren van de medewerker. Tijdens de training gaan we dieper in op effectief beoordelingsgesprekken voeren met als doel de medewerker te motiveren voor de toekomst. Ook wordt in deze training veel aandacht gegeven aan vaardigheden als feedback geven, vragen en ontvangen tijdens beoordelingsgesprekken en deze in te zetten als coach.

Na de training ben je in staat om informatie met betrekking tot het functioneren van de medewerker om te zetten in heldere gespreksonderwerpen, het toepassen van interviewtechnieken, het functioneren van de medewerker helder te presenteren en advies te geven voor ontwikkelmogelijkheden.



MANAGING CHANGE

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

De training *Managing Change* staat in het teken van positieve confrontatie en bewustwording, dus *hoe sta ik in de change?* Daarnaast is het belangrijk om openheid en vertrouwen te creëren en de dialoog over de verandering op gang te brengen. Daarnaast gaat het over de ontwikkeling van inzicht en vaardigheden om de dialoog over de verandering aan te gaan. Zowel onder de managers onderling als de medewerkers, ten behoeve van de opkomende veranderingen.

Het doel van deze training is om een *change* te faciliteren door uit te leggen wat het proces precies inhoudt en zowel inhoudelijke verandering te kunnen faciliteren als de emoties rondom te verandering te hanteren en hier empathisch op te reageren.

Deze training is dus speciaal ontwikkeld voor leidinggevende die door een veranderingstraject gaan.

PROGRAMMA

Deze training bestaat uit 3 onderdelen:

- **Vaardigheden:** De leidinggevende is in staat het gesprek over de change te voeren met collega's, medewerkers en zijn leidinggevend. De leidinggevende kan zijn team(leden) steunen in de fases van de change. Hij heeft de durf het gesprek aan te gaan en weet hoe om te gaan met mogelijke moeilijke gesprekken, emoties/ lastige reacties;
- **Kennis:** De leidinggevende heeft inzicht in (organisatie)verandering gekregen; de impact en consequenties van keuzes hierin, de emoties die bij change horen (en hoe hierop te reageren). De leidinggevende weet wat er verwacht wordt in de rol van een faciliterende coach tijdens veranderingen en weet ook welke situationele leiderschapsstijl er verwacht wordt en dat dit voor een aantal betekent dat een andere stijl toegepast moet worden om effectief het team en de teamleden door de change te kunnen coachen;
- **Houding:** De leidinggevende is zich bewust van de impact en consequenties van de change, heeft dit ervaren en zijn eigen gevoel hierover opgehaald (en zoveel mogelijk gedeeld). De leidinggevende is zich bewust dat een actieve en transparante houding nodig zijn in deze change.



MID YEAR REVIEW

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Deze training is gericht op (beginnend) leidinggevende.

Het *mid year review*, oftewel het functioneringsgesprek, is bij uitstek het moment om je medewerker te stimuleren en samen in gesprek te gaan over het carrièreverloop en doelen van de medewerker. Tijdens deze gesprekken/ dialogen blikken managers en medewerkers vaak terug en kijken zij vooruit, waarbij de leidinggevende meer de rol van een coach aanneemt.

RESULTAAT

Na het volgen van de training ben je in staat om:

- Het MYR voor te bereiden met betrekking tot de inhoud en structuur
- Vooraf te bepalen wat wel/niet onderhandelbaar is
- Kunnen analyseren van visie en mening van de medewerker door toepassing van uitstekende luistervaardigheden
- Hanteren van valkuilen (van vaag naar kritisch)
- Presenteren van het eigen standpunt, visie of mening op een duidelijke en goed gestructureerde manier
- Stimuleren van de medewerker om zelf met ideeën en oplossingen voor de toekomst te komen
- Het creëren van een veilige sfeer zodat de medewerker (meer) open over zijn carrière en ontwikkelbehoefte durft te spreken
- Het maken van duidelijke afspraken en vaststellen van 'SMART' doelen

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



ONTWIKKELGESPREKKEN DOOR HET JAAR HEEN

LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

De training is bedoeld voor (beginnende) leidinggevende.

De laatste jaren zien we dat de klassieke functionerings- en beoordelingsgesprekken steeds meer 'continue dialogen' worden. Wij hebben de training 'Ontwikkelgesprekken door het jaar heen' ontwikkeld om handvatten te geven bij het aangaan van bila's, 360 graden feedback, correctie, voortgang- en evaluatie en beoordelingsgesprekken. In deze training leer je om aan de hand van heldere doelen een gesprek met medewerkers/ teamgenoten aan te gaan over hun inhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling met als doel de ander in beweging te krijgen.

De vragen die centraal staan tijdens deze interactieve dag zijn: hoe vertaal ik de organisatiestrategie naar heldere doelen voor mijn medewerkers? Hoe houd ik een correctiegesprek met behoud van de relatie? Hoe motiveer ik een medewerker om het beste uit zichzelf te halen?

RESULTAAT

Na afloop van de training ben je in staat om:

- De organisatiestrategie om te zetten in heldere doelen per functie/rol.
- Duidelijke afspraken te maken en 'SMART' doelen vast te stellen
- Ontwikkelgesprekken te initiëren en voor te bereiden
- Eigen gedrag en performance (medewerker) te analyseren
- Bij te sturen waar en wanneer nodig
- Lastige reacties te hanteren zoals: emoties, emotionele manipulaties
- De medewerker te stimuleren om zelf met ideeën en oplossingen voor de toekomst te komen
- Een veilige sfeer te creëren zodat de medewerker (meer) open over zijn carrière en ontwikkelbehoefte durft te spreken
- Je eigen standpunt, visie of mening op een duidelijke en goed gestructureerde manier te presenteren



TEAMONTWIKKELING

De onderstaande trainingen hebben betrekking op het effectiever samenwerken in een team. Dat kan zijn dat je zelf effectiever wordt, weet wat je wel en niet kunt doen als je in een team werkt en/ of hoe een team effectiever en efficiënter kan samenwerken. In deze trainingen gaan we in op de rol van een optimale communicatie, structureren van meetings, afspraken maken en groepsdynamische processen. Een belangrijk onderdeel is feedback geven in termen van gedrag en effectief en efficiënt samenwerken. Hoe je geven van constructieve feedback het beste kunt doen en hoe je omgaat met het krijgen van feedback zijn een belangrijk onderdeel van de onderstaande trainingen.

TRAININGEN

1. Effectief samenwerken en communiceren
2. Effectief vergaderen
3. Feedback geven en ontvangen
4. Omgaan met cultuurverschillen



EFFECTIEF SAMENWERKEN EN COMMUNICEREN

TEAMONTWIKKELING

Deze training is voor iedereen die in een team of afdeling werkt en daarin soms vastloopt in de communicatie, waardoor je minder effectief samenwerkt. Bij overleg kun je denken aan een vergadering, sprints, dag- en weekstart en dergelijke.

Wat is mijn rol in mijn team? Hoe zorg ik ervoor dat ik gehoord/gezien wordt en dat de boodschap aankomt? Je krijgt in deze module inzicht in je eigen stijl, waardoor je meer bewust wordt van je rol binnen het team. Je kunt de rollen, gedrag en belangen van andere teamleden analyseren. De communicatie gaat soepeler verlopen doordat je kunt anticiperen. De samenwerking wordt leuker en de communicatie effectiever.

In deze training leer je de communicatiestijl en -strategie af te stemmen op je gesprekspartner en het gewenste resultaat. Je krijgt handige tips om gedrag van anderen te herkennen en daar effectief op in te spelen, zonder dat daarmee het resultaat en de relatie uit het oog verloren wordt. Door het toepassen van excellente luistervaardigheden weet je de vraag achter de vraag te achterhalen en kun je door een betere samenwerking komen tot een voor beide partijen geaccepteerde oplossing.

PROGRAMMA

Dit programma bestaat uit 3 onderdelen:

- Hoe effectief kan ik communiceren?
- Hoe verbeter vanuit je eigen kracht de samenwerking van je team
- Hoe zorg je impact, vanuit je eigen rol en de belangen in een groep

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



EFFECTIEF VERGADEREN

TEAMONTWIKKELING

Deze training is geschikt voor een brede doelgroep die behoefte heeft om efficiënter en effectiever te vergaderen of te winnen aan persoonlijke kracht tijdens vergaderingen.

Hoe bruisend is je overleg? Hoe concreet zijn de afspraken? Heeft iedereen een gelijke inbreng? Dit zijn een paar vragen die regelmatig naar boven komen in overlegsituaties. Met wat handige en concrete tips kan iedere vergadering leuker en effectiever worden.

In deze training laten we je ervaren dat een goede motivatie en sfeer tijdens een vergadering een positieve uitwerking heeft op het resultaat. We gaan in op hoe je focus en structuur aanbrengt met als doel het resultaat te verhogen. Je leert om te gaan met valkuilen en lastige situaties. Je weet lange discussies elegant af te kappen en hoe je de groepsdynamiek positief kunt beïnvloeden.

PROGRAMMA

Dit programma bestaat uit 3 onderdelen:

- Wat kan ik bijdragen tijdens een overleg/ vergadering?
- Hoe kun je een overleg beter en efficiënter laten verlopen?
- Hoe ga je om met lastige individuele- en groepsvalkuilen?

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



FEEDBACK GEVEN EN ONTVANGEN

TEAMONTWIKKELING

Deze training is zeer geschikt voor teams en eenieder die wil leren omgaan met feedback en/ of teams die de feedback cultuur wil verbeteren.

Wil je effectiever worden in het kunnen geven van feedback? Heb je soms moeite om feedback te ontvangen. Wil je in je kracht blijven staan en communicatief vaardiger worden als het om feedback gaat? Het verhogen van de feedbackcultuur binnen teams en organisaties heeft een positief effect op de individuele en teamprestaties. In deze training ligt de focus op het technisch leren kijken naar gedrag, het geven en ontvangen van feedback en de rol van motivatie als het gaat om gedragsverandering.

In deze training leer je effectief feedback te geven en hoe je het beste kunt reageren als je feedback krijgt. Je leert hoe je gedrag concreet kunt maken zodat de ander begrijpt wat de gewenste gedragsverandering is. Je kunt je boodschap helder en gestructureerd brengen en weet welke vragen je kunt stellen om de feedback concreet te maken. Je kunt lastige reacties pareren en je komt tot heldere vervolgspraken.

PROGRAMMA

Dit programma bestaat uit 3 onderdelen:

- Wat is effectieve feedback en hoe je feedback op een constructieve manier?
- Hoe ga je om met ontvangen en vragen van feedback?
- Wat kan jouw bijdrage zijn in het verhogen van een feedback cultuur?

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



OMGAAN MET CULTUUR VERSCHILLEN

TEAMONTWIKKELING

Deze training is bestemd voor iedereen die samenwerkt en/of zaken doet in een multiculturele omgeving.

Zaken doen en samenwerken in een internationale omgeving is niet altijd eenvoudig. Ook al denken we ervaring te hebben met cultuurverschillen door de globalisering of omdat we veel met andere nationaliteiten te maken hebben; het is niet vanzelfsprekend dat het samenwerken goed gaat. Leer gedrag herkennen, bij jezelf en een ander, en pas deze aan en toe in de juiste context.

Het doel van deze training is om soepeler om te gaan met cultuurverschillen door meer begrip en kennis van je eigen en andere culturen.

RESULTAAT

Na afloop van de training ben je in staat om:

- De Hofstede dimensies te begrijpen en toe te passen
- De verschillen tussen de landen, met name de landen waar u regelmatig zaken mee doet
- Op basis van de Hofstede dimensies beter gedrag te beoordelen
- Uw gedrag beter af te stemmen op uw gesprekspartners

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



COMMERCIEËLE VAARDIGHEDEN

Bij commerciële trainingen gaat het uiteindelijk om de effectiviteit van gesprekken met klanten met als doel “deals” te sluiten. Echter, het meest effectief ben je als je vanuit relatieoogpunt contacten opbouwt, waardoor er een basis van vertrouwen ontstaat tussen jou en je (potentiële) klant. In onze trainingen ligt de nadruk op professioneel verkopen waarbij het opbouwen van een relatie en het systematisch toesturen naar een commercieel resultaat voorop staan. In onze commerciële trainingen krijg je handvatten en leer je meer over effectief structureren, commerciële strategieën en commerciële vaardigheden die je persoonlijk effectiever maken in verschillende commerciële gesprekken.

TRAININGEN

1. Commerciële vaardigheden
2. Succesvol onderhandelen
3. Duurzaamheid
4. Relatiemanagement
5. Hanteren lastige klantreacties



COMMERCIEËLE VAARDIGHEDEN

COMMERCIEËLE VAARDIGHEDEN

Heb je een commerciële functie, veel contact met klanten en wil je effectiever worden, dan is deze training zeer geschikt om in alle commerciële fases je kwaliteiten aan te scherpen.

Wil je een optimaal resultaat halen uit je gesprekken met (potentiële) klanten? Vraag je je af hoe je een relatie op- en uitbouwt en hoe je ervoor zorgt dat je de gunfactor krijgt? In deze training leer je gesprekken te structureren vanaf het eerste contact tot het sluiten van een contract. Met name commerciële vaardigheden, afstemmen op je gesprekspartner en het voeren van een goed intakegesprek staan centraal. Je wordt je meer bewust van je persoonlijke commerciële voorkeursstijl en kunt lastige reacties zoals kritiek en weerstand effectief te pareren. Kortom je gaat een stevige basis leggen voor effectievere commerciële gespreksvoering.

PROGRAMMA

Dit programma bestaat uit 3 onderdelen:

- Wat is jouw persoonlijke commerciële slagkracht en waar ligt je voorkeur?
- Hoe verhoog je je persoonlijke commerciële impact?
- Sluiten van een deal

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



SUCCESVOL ONDERHANDELEN

COMMERCIELE
VAARDIGHEDEN

Deze training is bestemd voor iedereen die regelmatig onderhandelingen voert met interne en/of externe partijen.

Wil je als onderhandelaar een optimaal resultaat behalen en ook de relatie goed houden? Wil je meer weten over hoe je een onderhandeling strategisch kunt voorbereiden, hoe je een onderhandelresultaat bepaald of welke concessiestrategie het beste is in welke situatie?

Met deze training leer je om onderhandelingen grondig voor te bereiden, in te spelen op verschillende wendingen en succesvol de onderhandeling af te sluiten. We besteden aandacht aan je persoonlijke onderhandelingsstijl en in welke situaties het beter is om de stijl (tijdelijk) aan te passen. Je leert succesvol onderhandelen en stevig jouw standpunt neer te zetten zonder in te boeten aan flexibiliteit.

PROGRAMMA

Dit programma bestaat uit 3 onderdelen:

- Wat is jouw persoonlijke onderhandelstijl en hoe schat je de stijl van de ander in?
- Welke onderhandelfases zijn er en wat is er van belang per fase?
- Hoe ga je om met lastige, wellicht uitzichtloze situaties; hoe krijg je weer een opening?

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



DUURZAAMHEID

COMMERCIEËLE VAARDIGHEDEN

Een gesprek over duurzaamheid is durven, doen en ervaren dat het leuk en inspirerend kan zijn.

Tegenwoordig is een gesprek over duurzaamheid niet meer weg te denken in onze huidige samenleving. Of je nu (interne/externe) klanten hebt die hier mee bezig zijn of aan jou advies vragen hoe hier mee om te gaan, duurzaamheid staat steeds vaker op de agenda.

Het gesprek over duurzaamheid kan lastig zijn. Je hebt daar zelf wel of wat minder mee, kennis over en/of een gesprekspartner die er zelf een mening heeft. Daarnaast wordt er wellicht van je verwacht je in staat bent om met mensen te die er veel van af weten of juist weinig. Kortom, het gesprek over duurzaamheid kan een uitdaging zijn.

Kan je normaal gesproken overtuigend en resoluut gesprekken voeren met (interne/externe) klanten en word je onzeker als het onderwerp over duurzaamheid gaat? Deze training is bedoeld om je te helpen met gesprekken over duurzaamheid. Na de training kun je comfortabel en afgestemd op de klant een gesprek over duurzaamheid voeren.

PROGRAMMA

Dit programma bestaat uit 3 onderdelen:

- Gesprekken over duurzaamheid structureren
- Commerciële/ communicatieve vaardigheden toepassen om meningen en feiten m.b.t. duurzaamheid te achterhalen.
- Op een inspirerende wijze over duurzaamheid praten en lastige reacties hanteren.

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



RELATIE MANAGEMENT

COMMERCIEËLE
VAARDIGHEDEN

Deze training is bestemd voor mensen die commerciële gesprekken voeren met klanten en prospects.

Wat doe je als een lastige of kritische klant hebt? Hoe ga je daar mee om zonder dat je de klant kwijtraakt? Tijdens deze training ga je oefenen met situaties uit de praktijk en leer je hoe je hiermee om kunt gaan en hoe je de klant echt centraal kan stellen door het toepassen van de juiste vaardigheden.

Het doel van deze training is om gestructureerd van contact naar contract te realiseren. Met deze training leg je een stevige basis onder jouw commerciële gespreksvoering.

RESULTAAT

- Commerciële gesprekken (face to face en telefonisch) goed voor te bereiden
- Commerciële gesprekken te structureren en de leiding te houden.
- Op basis van een goede behoefteanalyse een advies- / offertetraject vorm te geven
- (Koop) signalen te herkennen en deze om te zetten in commerciële winners
- Vanaf het eerste contact systematisch door te sturen naar een contract
- Om te gaan met lastige reacties van klanten/prospects

Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



HANTEREN LASTIGE KLANTREACTIES

COMMERCIËLE
VAARDIGHEDEN

Heb jij veel met klanten te maken, maar vind het uitdagend om te gaan met lastige reacties van klanten? Deze training is voor jou!

Iemand die veel met klanten te maken heeft, heeft altijd te maken met lastige reacties van klanten. Het kan erg lastig zijn om hiermee om te gaan, zowel face-to-face als via de telefoon. Het effect van een boze of 'lastige' klant is dat je als verkoper of adviseur bewust of onbewust toch aan overtuigingskracht inboet. Resultaat hiervan kan zijn dat er een rem komt op het commerciële proces of je je gedwongen voelt tot concessies.

Hoe kan je dit nu voorkomen? Het doel van de training is om de persoonlijke effectiviteit te behouden

Hoe ga je om met rationele of irrationele weerstand en kritiek of een persoonlijke aanval? Hoe kan je het beste emoties van klanten hanteren en waar liggen je commerciële kansen tijdens zo een lastig gesprek? Daarnaast leer je ook hoe je een gesprek het beste kan afsluiten en toch de relatie goed behouden.

PROGRAMMA

Deze trainingen bestaat uit 3 onderdelen:

- Hoe ziet een succesvol commercieel proces eruit
- Luistervaardigheden en valkuilen
- Lange termijn relatie met klanten

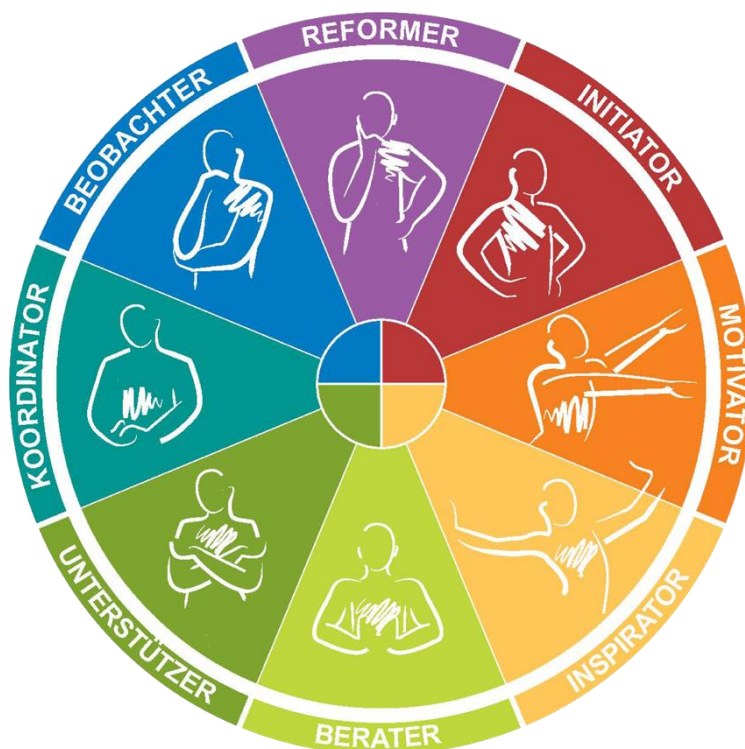
Kosten

€ 835,- (excl. BTW, inclusief materialen en lunch, indien classroom training wordt geboekt).

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626



INSIGHTS DISCOVERY®

De onderstaande trainingen hebben betrekking op het ontwikkelen van persoonlijke kwaliteiten en de persoonlijke effectiviteit in je huidige en toekomstige rol. De trainingen gaan een bijdrage leveren aan de type gesprekken en situaties die je als persoon in de dagelijkse praktijk tegenkomt. Tijdens de trainingen krijg je persoonlijke feedback m.b.t. vaardigheden, structuur, valkuilen en competentieontwikkeling.

WAT IS HET?

Een psychometrisch instrument gebaseerd op de psychologie van Carl Jung. Insights Discovery is ontwikkeld om mensen te helpen zichzelf te begrijpen, anderen te begrijpen en het beste te maken van de relaties die hen aangaan op de werkplek.

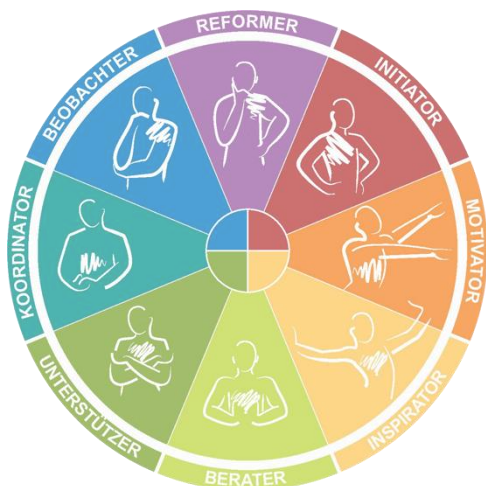
De Insights Discovery-methodologie gebruikt een eenvoudig en gedenkwaardig model met vier kleuren om mensen te helpen hun stijl, hun sterke punten en de waarde die zij voor het team hebben te begrijpen.

Dit worden de kleurenergieën genoemd, en het is de unieke mix van vurig rood, zonnig geel, aardgroen en koel blauw die bepaalt hoe en waarom mensen zich gedragen zoals ze doen.

De kleurvoorkeuren worden gemeten door een eenvoudig in te vullen online evaluator. Dit wordt omgezet in een persoonlijk profiel dat helemaal over u gaat en dat uw sterke punten en mogelijke ontwikkelingsgebieden in kaart brengt.

TRAININGEN

1. Insights Discovery Persoonlijk
2. Insights Discovery Teams



INSIGHTS DISCOVERY® PERSOONLIJK

INSIGHTS DISCOVERY

Deze training is voor iedereen die de impact van zijn persoonlijke stijl wil begrijpen, effectieve relaties met collega's wil onderhouden en streeft naar betere communicatie en minder conflicten.

Kosten

€835,- (excl. BTW). Een persoonlijk Insights Discovery® profiel t.w.v. € 200,- zit bij de prijs inbegrepen.

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Je ontvangt een uniek en diepgaand Persoonlijk Profiel, dat de kern vormt van een groot aantal verschillende leerervaringen. Met de profielen als springplank werken we samen met mensen, teams en leiders om de uitdagingen aan te pakken die tussen hen en topprestaties staan, zoals effectieve communicatie, managementstijlen, teamontwikkeling, verkoopprestaties en het vinden van een omgeving die hen inspireert om hun beste werk te doen.

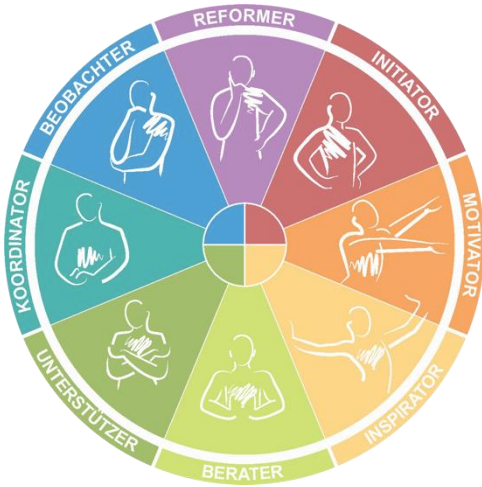
WAT LEVERT HET OP?

Zelfbewustzijn is de sleutel tot het succes van elk individu. Een beter begrip van zichzelf en anderen betekent dat relaties op het werk voertuigen kunnen worden voor, en geen belemmeringen voor, zakelijk succes.

Ontdek uw eigen, unieke potentieel. Herken het potentieel van anderen. En ontsluit uiteindelijk het potentieel van uzelf, uw team en uw organisatie.

PROGRAMMA

Dit is een individuele workshop van 2,5 uur, waarin je persoonlijke profiel wordt besproken en je tips en tricks krijgt om een beter inzicht van je eigen capaciteiten te krijgen.



INSIGHTS DISCOVERY® TEAMS

INSIGHTS DISCOVERY

Ontdek uw eigen, unieke potentieel. Herken het potentieel van anderen. En ontsluit uiteindelijk het potentieel van uzelf, uw team en uw organisatie.

Iedereen ontvangt een uniek en diepgaand Persoonlijk Profiel, dat de kern vormt van een groot aantal verschillende leerervaringen. Met de profielen als springplank werken we samen met mensen, teams en leiders om de uitdagingen aan te pakken die tussen hen en topprestaties staan, zoals effectieve communicatie, managementstijlen, teamontwikkeling, verkoopprestaties en het vinden van een omgeving die hen inspireert om hun beste werk te doen.

WAT LEVERT HET OP?

Als je met je team aan de slag gaat met Insights dan leert het team problemen aan te pakken op een positieve, praktische en inspirerende manier die de sfeer en het moreel binnen het team ten goede komt. Met behulp van heldere, praktische actieplannen kan je/ kan het team continu de voortgang monitoren die het team maakt in de richting van individuele en collectieve doelstellingen.

Tijdens deze training worden de kwaliteiten en uitdagingen van je team in kaart gebracht en wordt er ruimte gecreëerd voor een open en eerlijke dialoog. Doordat eenieder zijn persoonlijke stijl beter begrijpt, en die van hen collega, resulteert dit in betere communicatie binnen het team en minder conflicten.

PROGRAMMA

Dit is een klassikale workshop van één dagdeel, waarin op een zeer interactieve en creatieve manier de persoonlijke profielen binnen het team uiteen worden gezet om beter inzicht te krijgen in je eigen capaciteiten en die van de collega's.

Kosten

€1250, - (excl. BTW).
Een persoonlijk Insights Discovery® profiel t.w.v.
€ 200, - is verplicht per persoon.

Let op! Deze training is slechts op locatie beschikbaar.

Contact

MK Leads
Stadionkade 43
1077 VR Amsterdam

w: www.mkleads.nl
m: info@mkleads.nl
t: 020 – 305 2626

Voor meer informatie ga naar onze website www.mkleads.nl, stuur ons een mail info@mkleads.nl of bel ons 020-3052626

MK Leads
Stadionkade 43-h
1077 VR Amsterdam

More information:

-  www.mkleads.nl
-  info@mkleads.nl
-  020 3052626
-  MK Leads