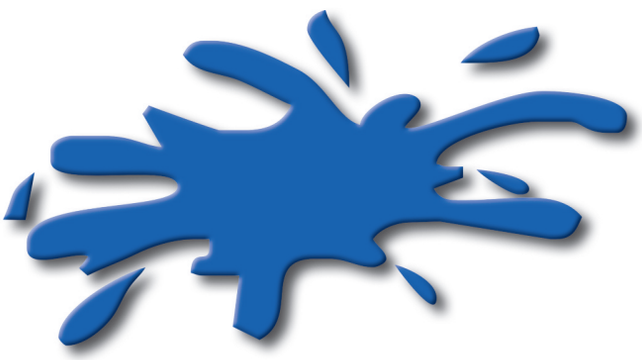
JouwGebruiksaanwijzing® trainingen

leidinggeven, verkopen, teamwork, presenteren



Wat hebben goede managers, topverkopers, effectieve teamleden en overtuigende presentatoren met elkaar gemeen? Mensenkennis! Zonder mensenkennis presteren ze allemaal middelmatig. Natuurlijk zijn verkoop, management -en presentatietechnieken belangrijk evenals een gedegen vakinhoudelijke kennis, maar……

SUCCES IS VOOR MEER DAN 70% AFHANKELIJK VAN MENSENKENNIS

Vakkennis en techniek

Als u uw medewerkers alleen traint in vakkennis en techniek mist u de grootste succesfactor! Bovendien weet u inmiddels ook wel dat de houdbaarheidsdatum van dit soort trainingen vaak bedroevend is. Vraag maar eens wat men nog weet van die kostbare meerdaagse training van 2 maanden geleden. Grote kans dat u antwoorden krijgt als: Ohh was erg leuk, ging over uhh …

Een goede training is leerzaam, inspirerend, motiverend en… moet zorgen voor blijvende verandering.

Mensenkennis

Heeft u zich ook wel eens afgevraagd hoe het komt dat het met sommige mensen direct klikt en met anderen niet? Zou het te maken kunnen hebben met hun gebruiksaanwijzing en die van u? Mensenkennis laten de meeste organisaties geheel aan het toeval over, tja het klikt niet zo tussen ons, jammer. Een gemiste kans, mensenkennis is binnen een dag te leren. Bovendien heeft een workshop mensenkennis een blijvend karakter, uw mensen zullen het na een jaar nog steeds dagelijks gebruiken en u precies kunnen vertellen hoe het werkt en wat je er mee kan.

JouwGebruiksaanwijzing

Het JouwGebruiksaanwijzing® concept is o.a. gebaseerd op het DISC systeem, een gevalideerd assessment instrument dat wereldwijd miljoenen gebruikers kent. Het is binnen enkele uren te leren en zorgt ervoor dat u in korte tijd in staat bent de gebruiksaanwijzing van uw medewerker, klant of collega te "lezen".
De meeste mensen maken de fout dat ze anderen behandelen zoals ze zelf graag behandeld willen worden.
Helaas werkt dat alleen goed als u beiden dezelfde gebruiksaanwijzing heeft. Stel u bent nogal taakgericht, bent van de grote lijnen en neemt snel beslissingen. Uw gesprekspartner is echter meer mens- en detailgericht en een twijfelaar. Gaat dat werken als u hem behandelt zoals u zelf graag behandeld wilt worden? Behandel anderen zoals past bij hun gebruiksaanwijzing. U spreekt tegen een Engelsman toch ook Engels i.p.v. steeds harder tegen hem in het Nederlands te schreeuwen…..

Dus dan maar geen management- en verkooptechnieken trainen?

Natuurlijk wel, maar eerst moeten uw medewerkers hun mensenkennis op orde hebben. JouwGebruiksaanwijzing verrijkt immers alle management- en verkooptechnieken, ze worden er allemaal veel effectiever door!

Boek

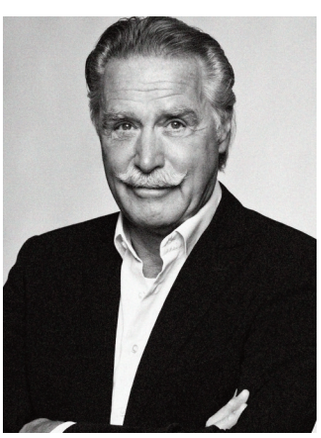
Hans Faas heeft twee boeken geschreven over mensenkennis. In 2012 verscheen "De gebruiksaanwijzing van uw medewerker" bij Sdu Academic Service.
Door Futuro uitgevers werd in 2015 "Verkopen met mensenkennis" uitgegeven.

"Een absolute aanrader voor elke ondernemer, manager en verkoper"
Aad Ouborg

"Elke manager zal persoonlijkheid en temperament van zijn medewerkers moeten begrijpen en dat is waar dit boek van Hans Faas u bij gaat helpen"
Nina Storms

Hans Faas

Hans Faas heeft een technisch-bedrijfskundige achtergrond. Al snel na zijn afstuderen rolde hij echter de commercie in. Verkoper, verkoopleider, commercieel directeur, algemeen directeur, hij heeft het allemaal meegemaakt. Toen hij 37 was, startte hij zijn eigen onderneming, die hij vijf jaar later verkocht aan Nina Brink (nu Nina Storms). Sindsdien is hij interim-manager geweest van een groot aantal organisaties, van handelsondernemingen via een fabrikant van speelautomaten tot de hoofddirectie van het Rotterdams openbaarvervoerbedrijf de RET. Sinds 2002 heeft hij een consultancy- en trainingsbureau (FaasConsult bv). Hij geeft, inmiddels samen met collega's, trainingen die verrijkt zijn met het JouwGebruiksaanwijzing gedachtegoed.



JouwGebruiksaanwijzing® trainingen

Het trainingsaanbod omvat management, verkoop, team en presentatie trainingen. Alle trainingen zijn verrijkt met het JouwGebruiksaanwijzing gedachtegoed, daardoor worden ze allemaal nog effectiever. Elke training wordt afgestemd op uw situatie en uw wensen. Onze trainingen kenmerken zich door een wat confronterende stijl, we houden uw mensen een spiegel voor. De trainingen hebben een grote dynamiek en er wordt veel gelachen. Veel tijd is gereserveerd voor het "intrainen" d.m.v. oefeningen en rollenspellen. We trainen immers niet om leuke theorietjes te leren, we trainen om gedrag blijvend te veranderen!
Onderstaand een aantal van onze modules.

SalesSim®
SalesSim is een werkvorm waarbij we een nauwkeurige simulatie van uw verkoopproces uitvoeren. Uw verkoopteam wordt verdeeld in twee of meer teams welke elkaar gaan beconcurreren. Wij schrijven een op uw bedrijf en branche gebaseerde businesscase. In drie ronden wordt er een rollenspel gespeeld, eventueel met echte klanten. Het bedrijfsmanagement is als toehoorder of als adviseur van de klant aanwezig en krijgt een uniek inzicht in de verbeterpunten van het verkoopteam. De verkopers ervaren de competitie en spanning als een inspirerende uitdaging en zullen zich maximaal inzetten. De SalesSim kan worden ingezet als nulmeting, om vast te stellen waar precies de trainingsbehoeften liggen.
Ook kan het ingezet worden om een reeds uitgevoerd trainingsprogramma te verankeren. Diverse klanten kiezen er voor om 1 a 2 keer per jaar een SalesSim uit te laten voeren om hun verkoopteam weer op scherp te zetten.

JouwGebruiksaanwijzing (basis)
Een motiverende en inspirerende training mensenkennis, in deze workshop wordt de basis van het JouwGebruiksaanwijzings concept getraind. Men krijgt inzicht in de eigen gebruiksaanwijzing en leert hoe je andere mensen snel kunt "lezen" Er wordt ingezoomd op de interactie tussen verschillende gebruiksaanwijzingen. Deze workshop dient vooraf te gaan aan elke verkoop of management training.

JouwGebruiksaanwijzing (gevorderden)
Deze workshop is een vervolg op bovenstaande training. Er wordt dieper op het fenomeen mensenkennis ingegaan, zaken als nonverbale communicatie, Leary en Johari worden behandeld.

Verkoopproces (basis)
Een intensieve training waarbij alle stappen van het verkoopproces worden ingetraind. Veel oefenen, opbouw zelfvertrouwen, sterk motiverende training. Voor beginnende en redelijk ervaren verkopers.

Masterclass verkoopproces (gevorderden)
Voor ervaren verkopers en accountmanagers, hier gaan we diep op de materie in. Wederom veel oefenen en hard werken.

Masterclass indirecte verkopers
Training voor het verkopen en managen van resellers.

Salesmanagement
Alles wat een salesmanager moet weten om zijn verkoopteam te motiveren, inspireren en coachen. Een zeer resultaat gerichte training.

Management en leiderschap
Complete training voor managers op alle niveaus. De inhoud wordt afgestemd op het opleidings- en ervaringsniveau van de deelnemers.

MT training
De Management Team training zorgt ervoor dat de MT leden elkaar beter gaan begrijpen, beter gaan samenwerken en elkaar beter zullen aanvullen.

Presenteren
Iedere manager en verkoper moet ons inziens met vertrouwen een goede presentatie of toespraak kunnen houden. Alle elementen van presenteren komen aan de orde. De grote nadruk ligt echter op het oefenen.

Lezing JouwGebruiksaanwijzing
De basiskennis van het JouwGebruiksaanwijzing concept kan ook in de vorm van een lezing worden gegeven. Afhankelijk van uw wensen duurt de lezing tussen de 45 en 75 minuten.

HighFlyer Programma
Als u het trainingsprogramma wilt uitvoeren in een zeer bijzondere setting denk dan eens aan ons HighFlyer programma. De training vindt plaats op het centraal gelegen vliegveld Lelystad. Naast het reguliere op uw organisatie afgestemde trainingsprogramma wordt er met de deelnemers gevlogen. Vlieginstructie, watervliegen, aerobatics (stuntvliegen), formatievliegen, vliegen in antieke vliegtuigen, alles is mogelijk.

JouwGebruiksaanwijzing een initiatief van:

FAASCONSULT
optimizing your business since 1988

Aantekeningen:

FaasConsult bv Jordaan 6 1251PC Laren 035-5319805 info@faasconsult.nl www.JouwGebruiksaanwijzing.nl