caprice Resultaat door inzicht

De Bedrijfspoli B.V.
t.a.v. de heer B. Schöttelndreier
Kerkenbos 10-75B
6546 BB NIJMEGEN

Kampen, 6 december 2018

Kenmerk : OFF-2018-474A
Betreft : Voorstel

Geachte heer Schöttelndreier, mevrouw Kolkman,

Hartelijk dank voor ons open en prettige gesprek van vandaag. Tijdens dit gesprek hebben wij gesproken over de actuele situatie binnen uw organisatie en de ontwikkelingen binnen uw organisatie. In dit kader spraken wij over training van uw medewerkers.

Naar aanleiding van dit gesprek heb ik een voorstel uitgewerkt.

Ik vertrouw er op u met dit voorstel van dienst te zijn. Mocht u naar aanleiding van dit voorstel vragen hebben dan sta ik u graag te woord.

Met vriendelijke groet,
Caprice

Leony Bos – de Kaste
06-16364107

Visie

Na 4 jaar binnen de hulpverlening, jaren binnen de commercie en leidinggevende te zijn geweest, kwam ik tot één conclusie. Er is een methodiek om mensen in beweging te zetten en die verschilt niet veel per situatie. Indien je goede vragen stelt aan een persoon, vindt hij zelf de waarheid en komt hij in beweging.

Ga maar na; laat jij jezelf iets opleggen? Niet als iemand je vertelt hoe het moet, wel als iemand je vragend zover probeert te krijgen.

Daarom mijn visie:

Door mensen goede vragen te stellen, vinden zij zelf de waarheid.

Dit leer ik medewerkers aan en zo train ik zelf. Door vragen te stellen, krijg ik medewerkers in beweging en leer ik uw medewerkers om klanten in beweging te zetten.

Daarnaast geloof ik dat een goede professional een aantal levels heeft te bereiken om een goede professional te zijn. Binnen deze levels geef ik mijn trainingen.
De levels:

1) Zelfreflectie. Het begint allemaal bij zelfreflectie. De eerste fase die we gaan bereiken is; wat doe ik goed en wat kan beter. Leren kijken naar jezelf, omdat je als professional verder wilt groeien. Dit doen we door te spiegelen, doelen op te stellen en door mede collega's. Resultaat door inzicht!

2) Communicatieve/Beïnvloedingsvaardigheden. Hoe krijg ik klanten en medewerkers daadwerkelijk in beweging. Welke vragen kan ik stellen en wat gebeurd er dan. Dit aan de hand van de HUGO methodiek.

3) Etiketten. Wat zijn de regels voor telefoongesprekken, face to face gesprekken, leidinggevende gesprekken. Waarin verschillen deze. Wat zijn do's en dont's.

4) Presentatievaardigheden. Hier gaat het om hoe presenteer ik mezelf. Hoe kom ik over. De laatste fase is voor senior professionals die hun zelfvertrouwen willen vergroten en net een stapje dieper durven gaan.

Advies Professionals

We hebben gesproken over het trainen van de professionals binnen de Bedrijfspoli.
U heeft aangegeven dat u uw klanten wilt adviseren vanuit een multidisciplinaire werkwijze. Om er zorg voor te dragen dat de klant 'beter wordt gemaakt'. Niet vanuit verzuim, maar vanuit preventie.

Om dit te bereiken train ik de HUGO methodiek. De methodiek is zo opgesteld, dat door de juiste vragen te stellen, medewerkers/klanten zelf het verhaal vertellen, waardoor je geen (tot weinig) bezwaren krijgt. Iemand gaat zijn eigen verhaal namelijk niet tegenspreken. Tevens zoem je extra in op de pijn/urgentie, waardoor meer medewerkers/klanten in beweging komen.

De HUGO methodiek is gebaseerd op het feit dat mensen in beweging komen indien zij voldoende pijn/urgentie ervaren passend bij de investering. Tevens laat je de ander zelf nadenken om zo de ander in beweging te zetten.

Professionals vinden het prettig om een vraagmethodiek aangereikt te krijgen, zodat zij zelf niet te veel hoeven te vertellen. Door een vaste methodiek waar vragen 'aan opgehangen' kunnen worden, wordt zelfvertrouwen gecreëerd.
Door op dag 1 met praktijk voorbeelden van 'verzuimende medewerkers' te starten, maken de professionals zich de methodiek op een laagdrempelige manier eigen. Hierdoor zullen zij meer open staan om de methodiek toe te passen in adviesgesprekken.

HUGO staat voor: Huidige Situatie / Uitdagingen (en de gevolgen daarvan) / Gewenste Situatie / Opbrengst.

Het mooie van deze methodiek is dat hij in verschillende situaties te gebruiken is, zowel in sales gesprekken, in adviesgesprekken, in gesprekken met de zieke medewerker etc. Je zult gaan zien dat de HUGO de nieuwe 'taal' binnen de Bedrijfspoli gaat worden en dat men elkaar hier op aan gaat spreken.

Onderwerpen die onder andere in deze training aan de orde komen zijn:
Voorbereiding
Meerwaarde Bedrijfspoli en van jou zelf als medewerker
Persoonlijkheid medewerker en klant aan de hand van de DiSC
Vragen aan de hand van de HUGO
Commitment verkrijgen (contracteren)
Afsluiten
Non verbale communicatie
Luisteren
Aannames
Bezwaren
Luisteren, samenvatten, doorvragen

Uiteindelijk moet de medewerker inzicht krijgen in zijn eigen functioneren. Resultaat door inzicht!
De trainingscyclus duurt 3 dagen.
De groepsgrootte is 6-9 personen.

Investering

De training dagen duren van 9.00-16.00u inclusief pauzes.

Alle deelnemers vullen als voorbereiding op dag 3 de disc test in via www.123test.nl/disc-test. Tussentijds krijgen zij opdrachten om zo het geleerde te laten beklijven.

Alle materialen, reiskosten, reistijd zijn inclusief.

Tevens volgt een gratis organisatie adviesgesprek waarin ik mijn bevindingen deel. Ook tussentijds is het mogelijk om mee te denken.

De investering per dag bedraagt € 1.949,- excl. BTW.

De investering voor de HUGO Training bedraagt:

3 x 1.949,- = € 5.847,-

Indien jullie na deze pilot groep, de andere twee groepen ook inplannen, oftewel nog 6 dagen, dan betalen jullie € 16.500,- min € 5.847,-.

Opdrachtbevestiging

Hierbij geef ik opdracht voor:

0 Het gehele traject

Voorwaarden
Door middel van het ondertekenen van de opdrachtbevestiging bent u verplicht tot het afnemen van de gewenste diensten.
Alle tarieven zijn exclusief BTW.
Facturatie vindt plaats voor de 3 training dagen. De factuur dient betaald te zijn voor trainingdag 1
Indien de training dag 6 weken van tevoren wordt afgezegd/verzet, wordt 50% in rekening gebracht. Indien de training dag 1 maand van tevoren wordt afgezegd/verzet wordt 100% in rekening gebracht.

Bedrijfsgegevens[1]

Bedrijfsnaam	: De Bedrijfspoli B.V.
Vestigingsplaats	: Nijmegen
Naam contactpersoon	: De heer B. Schöttelndreier
Functie	:

U kunt deze pagina ondertekend mailen naar leony@caprice.training

Opgemaakt en ondertekend op 6 december 2018,

Voor akkoord,	Voor akkoord,
Caprice	De Bedrijfspoli B.V.
Leony Bos	De heer B. Schöttelndreier