



# MINDSTAGE

— P E R S O O N L I J K E   G R O E I —

**“THE SECRET OF CHANGE IS  
TO FOCUS ALL OF YOUR ENERGY,  
NOT ON FIGHTING THE OLD,  
BUT ON BUILDING  
THE NEW”**

## TRAININGSFILOSOFIE MINDSTAGE:

Het doel van de trainingen van Mindstage is om het nieuwe effectieve gedrag daadwerkelijk te borgen in zowel de mens als de organisatie. Doelstellingen worden gerealiseerd door de volgende benadering.

### **PERSOONLIJKE INTAKE:**

Bij een open training wordt elke deelnemer uitgenodigd voor een individueel intakegesprek op de eigen locatie. Het doel van dit intakegesprek is om inzicht te krijgen in:

- De actuele situatie van de deelnemer.
- De ontwikkelingsdoelen van de deelnemer.
- De wederzijdse verwachting van deelnemer en trainer.
- Afspraken ter ondersteuning van borging van het nieuwe effectieve gedrag.

Bij een interne training wordt gekozen voor een kick-off met alle deelnemers op de eigen locatie.

### **MINDSTAGE 360° FEEDBACK METING:**

Elke deelnemer start de training met een Mindstage 360° feedback meting. Hiermee wordt de actuele situatie bepaald binnen de competenties die gemeten worden voor de verschillende trainingen. Deze online meting wordt ingevuld door zowel de deelnemer als maximaal 10 mensen die door de deelnemer online zijn uitgenodigd.

### **PRAKTIJKGERICHT:**

Er wordt pas waarde toegevoegd aan de organisatie als het geleerde succesvol is in de eigen praktijk. De vele oefeningen zijn daarbij gericht op de (eigen) praktijk, waarbij interactie tussen de deelnemers en trainer centraal staat. Vanaf dag 2 tot de laatste trainingdag worden de individuele successen van alle deelnemers gedeeld in de vorm van een kort praktijkverslag. De deelnemers inspireren elkaar met hun successen waardoor borging van het geleerde wordt gerealiseerd.

### **VERANKERINGS DAG:**

Aan het einde van de laatste trainingdag presenteert iedere deelnemer het actieplan voor de komende 6 maanden. Na 6 maanden staat de verankeringsdag op de agenda. Tijdens deze dag brengen alle deelnemers een casus in die betrekking heeft op een praktijksituatie in het afgelopen half jaar.



## EXECUTIVE COACHING:

“Je weet precies wat je wilt bereiken, alleen de weg ernaartoe dient nog gevonden te worden.” Dit traject gaat ervoor zorgen dat je de uitdagingen richting jouw doel vol positieve energie gaat trotseren. Tijdens het coachtraject zal je geïnspireerd worden om steeds nieuwe doelen te stellen waarbij de oorspronkelijke coachvraag wordt overtroffen.

Elk gesprek vereist een goede voorbereiding en start met het vaststellen van de actuele situatie. Jouw volledige toewijding van het toetsen van de inzichten in je praktijk, bepaalt uiteindelijk jouw persoonlijke groeicurve. Elk coachtraject start met een vrijblijvend en kosteloos intakegesprek.



## TEAM COACHING:

Een team bestaat uit unieke persoonlijkheden die allen een unieke voorkeur hebben hoe samen te werken. Vaak wordt deze voorkeur geprojecteerd op hoe de onderlinge samenwerking dient te verlopen. Miscommunicatie, frustratie en voornamelijk kwaliteitsverlies zijn het gevolg. Door middel van een 360° feedback onderzoek wordt in kaart gebracht

hoe de teamleden de samenwerking met elkaar ervaren. Vervolgens wordt tijdens de teamsessies de onderliggende dynamiek zichtbaar gemaakt door met elkaar in dialoog te gaan. Het doel is om een optimale manier van samenwerken te benoemen welke volledig gedragen wordt door ieder teamlid. Dit zal direct een effectieve bijdrage leveren aan de kwaliteit van de organisatie.

## **ONDERSCHEIDEND KLANTGERICHT HANDELEN**



“Een 8 is wat een klant verwacht.” Klanttevredenheid is dé tool om te meten hoe de kwaliteit van jouw dienst, product en zeker ook het contact met je medewerker wordt ervaren. Is je klantgerichtheid van onderscheidend niveau of ligt hier een mogelijkheid tot groei? Welk cijfer geef je de klantgerichtheid van jouw organisatie op dit moment? De cultuur van een organisatie wordt grotendeels bepaald door de medewerkers.

Met deze training faciliteer je jouw medewerkers om de verwachting van de klant continue te overtreffen.

### **NA DEZE TRAINING BEN JE IN STAAT:**

- Onderscheidend te communiceren met de interne en externe klant
- Om effectief samen te werken met collega's en leidinggevenden
- Op een professionele manier feedback te geven en te ontvangen
- Een actieve bijdrage te leveren aan een professionele bedrijfscultuur
- Weerstand om te buigen naar gezamenlijke overeenstemming
- De wetten van positieve beïnvloeding effectief toe te passen
- Je eigen stemming op een positieve manier te beïnvloeden

## **COMMERCIEEL SUCCESVOL**



“Verkopen begint met een ‘Nee’ van de klant.” Herken je dat commerciële talent dat ogenschijnlijk eenvoudig deal na deal sluit? Wat doet hij/ zij anders dan anderen? Commercieel succesvol zijn is het gevolg van een klantgerichte benadering en daarmee een bewuste keuze. In deze training leer je de finesses van het verkoopvak en tevens hoe je een netwerk bouwt van langdurige klantrelaties.

Zoek je een training die direct effect heeft en zodoende bijdraagt aan de continuïteit van de organisatie?

### **NA DEZE TRAINING BEN JE IN STAAT:**

- Het product of dienst op een professionele manier te presenteren
- Je netwerk in te zetten om nieuwe leads te genereren
- Leads om te zetten in commercieel succes
- Resultaatgericht te onderhandelen en een overeenkomst te sluiten
- Autonome en additionele omzetgroei te realiseren
- Weerstand om te buigen naar gezamenlijke overeenstemming
- De wetten van positieve beïnvloeding op effectieve wijze toe te passen

#### **DOELGROEP:**

Gemotiveerde medewerkers die in hun dagelijks functioneren willen uitblinken in klantgerichtheid. Hierbij streven zij naar een optimale samenwerking met zowel de externe klant als de collega's in de eigen onderneming.

**DUUR:** 4 dagen, één dag per maand

#### **DOELGROEP:**

Ambitieuze salesmensen die zich door willen ontwikkelen om hun commerciële successen te vergroten. Ze zijn overtuigd van de toegevoegde waarde van een klantgerichte benadering en willen zich hiermee onderscheiden in de markt.

**DUUR:** 5 dagen, één dag per maand

## DOELTREFFEND MANAGEN



In deze training leer je hoe je jouw team stimuleert om actief mee te werken in de richting van zowel jouw doelstellingen als die van de organisatie. Deze tijd vraagt om een mensgerichte stijl van leidinggeven. Alle medewerkers zijn uniek en hebben allen een verschillende voorkeur voor een stijl van leidinggeven. Daarnaast wordt van jou als manager verwacht om veranderingen in de organisatie te begeleiden en te faciliteren.

Wil jij de manager worden die resultaten boekt met een cultuur waarin iedereen met en voor elkaar wil werken?

### NA DEZE TRAINING BEN JE IN STAAT:

- Jezelf en anderen te blijven inspireren om continue te ontwikkelen
- Om veranderingen in de organisatie uit te zetten en te faciliteren
- Anderen te motiveren in de richting van de ondernemingsdoelstellingen
- Samenwerking binnen de organisatie te optimaliseren
- Teamleden te coachen in het realiseren van hun eigen doelen
- Weerstand om te buigen naar gezamenlijke overeenstemming
- De wetten van positieve beïnvloeding op effectieve wijze toe te passen

## INSPIREREND LEIDERSCHAP



Je bent continue bezig met de professionele ontwikkeling van je organisatie. Een duidelijke missie en visie zijn noodzakelijk om succesvol te zijn en te blijven in de toekomst. Deze missie en visie dient gedragen te worden door alle medewerkers. De training is mede gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek naar succesvolle organisaties. De factoren die hierbij van doorslaggevend belang zijn vormen de rode draad in deze training.

Wil je jezelf, met een groep directeuren als klankbord, voorbereiden op een succesvolle toekomst?

### NA DEZE TRAINING BEN JE IN STAAT:

- Een duidelijke (nieuwe) missie, visie en strategie te creëren
- Een open en actiegerichte cultuur te creëren
- De succesfactoren te bepalen voor de organisatie
- Duidelijkheid te verschaffen in de korte- en lange termijn doelstellingen
- Medewerkers te inspireren door correct voorbeeldgedrag
- Flexibel gedrag te vertonen tijdens tegenslagen of onvoorziene situaties
- De wetten van positieve beïnvloeding op effectieve wijze toe te passen

#### DOELGROEP:

Energieke managers die dagelijks leiding geven aan een team van professionals. Ze streven naar een team die gemotiveerd is om zowel de eigen doelstellingen als de ondernemingsdoelstellingen samen te realiseren.

**DUUR:** 6 dagen, één dag per maand

#### DOELGROEP:

Deze training is voor ondernemers, eigenaren en directeuren die in hun dagelijkse praktijk leiding geven aan de management laag in hun onderneming. Ze zijn verantwoordelijk voor de continuïteit van de organisatie en nemen het voortouw.

**DUUR:** 6 dagen, één dag per maand

[WWW.MINDSTAGE.NL](http://WWW.MINDSTAGE.NL)

  
**MINDSTAGE**  
— PERSOONLIJKE GROEI —