

BESTE LEZER,

BINNEN 1 MINUUT HEEFT U DE VOLGENDE SHEETS GEZIEN EN DAARMEE EEN DUIDELIJKE INDruk VAN WIE WIJ ZIJN, WAT WIJ DOEN EN **HOE DIT OOK VOOR U OF UW ORGANISATIE EN MEDEWERKERS INTERESSANT KAN ZIJN**. EEN KLEINE INVESTERING DIE VEEL BEKENDE ORGANISATIES INMIDDELS GROTE VOORDELEN HEEFT OPGELEVERD.

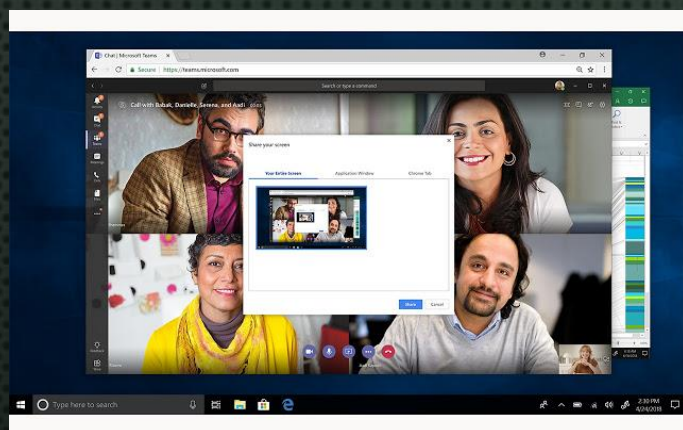


INTRODUCTIE



WIE ZIJN WIJ?

- SINDS 2011 EEN EIGENTIJD'S TRAININGSBUREAU GESPECIALISEERD IN HET TRAINEN VAN COMMERCIËLE EN COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN & HET ONTWIKKELEN EN TOEPASSEN VAN EFFECTIEF GEDRAG.



Online training



Classroom training



E- learning

WAT DOEN WIJ EN WAT ZIJN DE VOORDELEN?



1. NGT WERKT OP BASIS VAN DE **70:20:10** METHODIEK. DIT BETEKENT DAT MEN MINDER LANG KLASSIKAAL OF ONLINE TRAJNT, EN MEER ACTIEF IN DE PRAKTIJK BEZIG IS MET DE AANGEREIKTE STOF EN ONDERWERPEN. MEDEWERKERS ZIJN DUS **MINDER VAN HUN WERKPLEK**.
2. TRAINING EN COACHING ON THE JOB, IMPLEMENTATIEOPDRACHTEN EN **TOOLS VOOR LEIDINGGEVENDEN** MAKEN DEEL UIT VAN DIT PROCES. **HET GELEERDE WORDT DUS GEBORGD**.
3. NGT MAAKT HET MOGELIJK OM ZOWEL GEDRAG ALS VAARDIGHEDEN TE **METEN** EN VAST TE LEGGEN. **PROGRESSIE EN ROI WORDEN TASTBAAR**.
4. DAARNAAST IS NGT STERK IN HET ONTWERPEN, OPZETTEN EN UITVOEREN VAN EEN **ACADEMY** EN/OF OPLEIDINGSPLAN VOOR UW ORGANISATIE. **U WORDT TOTAAL ONTZORGT OP GEBIED VAN OPLEIDING, COACHING EN TRAINING**.

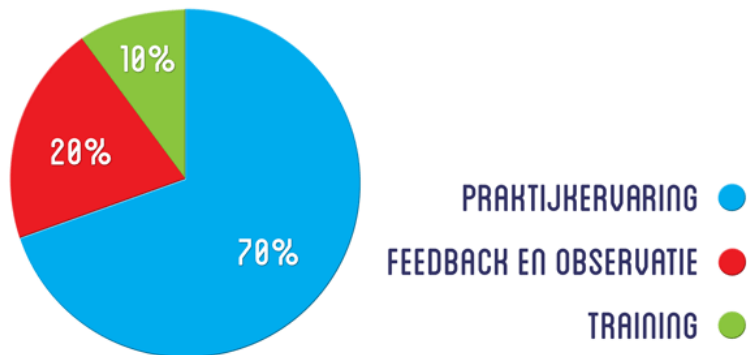
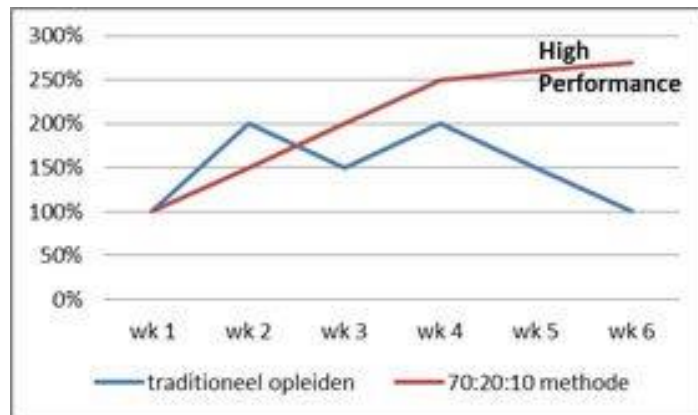


NGT HEEFT VEEL EXPERTISE IN DE VOLGENDE ONDERWERPEN:

- SALES, SALESSUPPORT
- ACCOUNTMANAGEMENT, ACCOUNTSUPPORT
- SALES- EN FIELD SALES MANAGEMENT
- ONDERHANDELEN
- TIME MANAGEMENT
- INTERNE COMMUNICATIE, TEAMSAMENWERKING
- PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT
- INSIGHTS DISCOVERY

Kijk voor alle trainingsonderwerpen op: <https://www.ngt.nu/dienstverlening/>

70:20:10 NEXT GENERATION TRAINING



70:20:10 METHODIEK

ONDERZOEKEN TONEN AAN DAT MENSEN HET MEESTE (70%) LEREN DOOR HET OPDOEN VAN ERVARING IN DE PRAKTIJK: UITDAGINGEN OP DE WERKVLOER, JOB ROTATIE EN BV. LEERPROJECTEN. 20% LEREN ZE VAN “ANDEREN”; MENSEN UIT HUN DIRECTE OMGEVING DIE ZE OBSERVEREN, WAARVAN ZE FEEDBACK KRIJGEN EN/OF WAARMEE ZE KUNNEN SPARREN. SLECHTS 10% WORDT GELEERD DOOR FORMELE LEERVORMEN ZOALS TRAINING EN HET LEZEN VAN EEN BOEK. DIT WORDT DE 70:20:10 LEERMETHODE GENOEMD.

TRAINING VOLGENS DEZE LEERMETHODE IS BEWEZEN DE MEEST EFFECTIEVE VORM VAN LEREN TE ZIJN EN IS KOSTEN EN TIJD BESPAREND . KORTOM: LEREN MET EEN HOOG RENDEMENT.

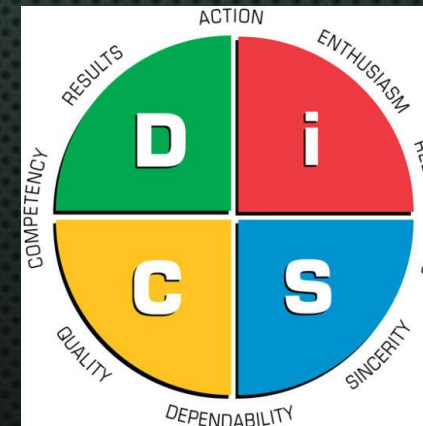
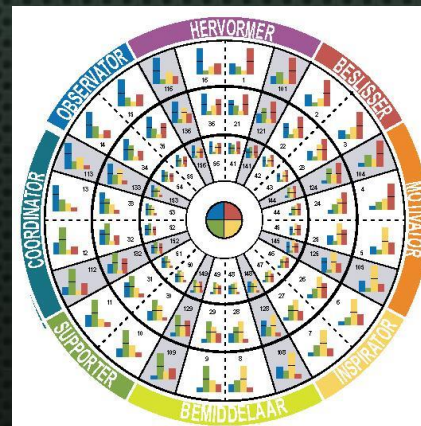
MICHAEL M. LOMBARDO EN ROBERT W. EICHINGER (THE LEADERSHIP ARCHITECT, 1996)

MEETBAAR MAKEN



- NAAST DE EFFECTIEVE 70:20:10 METHODIEK IS HET MEETBAAR MAKEN VAN PROGRESSIE EEN SUCCESFACTOR IN DE AANPAK VAN NEXT GENERATION TRAINING. INVESTEREN IN TRAINING EN COACHING WORDT ERKEND ALS WAARDEVOL, ECHTER DE WENS OM CONCREET ROI AAN TE TONEN WORDT OOK STEEDS GROTER.
- WIJ MAKEN VAARDIGHEDEN EN GEDRAG INZICHTELIJK EN MEETBAAR.
- NGT BESCHIKT OVER 3 KRACHTIGE TOOLS: VOOR VAARDIGHEDEN IS DIT DE PERFORMANCE SCAN®, VOOR GEDRAG DISC®, EN INSIGHTS DISCOVERY®

NGT NEXT GENERATION TRAINING		Naam coach:	Datum:
Neuscriften voor score: 1 = diep diep trist 2 = angst 3 = veel verbeterpunten 4 = gemiddeld 5 = ok, maar kan beter 6 = prima 7 = voorbeeld			
		DN 01	Gem. Team
Kennis Kent de inhoud van de verschillende concepten/producten en de klantvoordeel kent de eigen merkwaarden kent de merkwaarden van de concurrent kent de voor het kanaal relevante marktontwikkelingen		5 6 5 7	5,7 4,8 5,8 5,0
Gemiddelde		6	5,3
Voorbereiding Is er een doelstelling Zijn er relevante vragen voorbereid Is er informatie met activiteiten voorhanden Gebruikt relevante informatie uit de bezekrapporten Heeft zich voorbereid op de situatie vóór klant/prospect Kent het verslagingsgebied		7 7	5,0 5,0
Gemiddelde		7	5,0
Opening opent het gesprek met een positieve insteek open het gesprek met de essentie/doel van het bezoek benoemt gespreksagenda vraagt of de klant nog zaken te bespreken heeft haalt commitment op gespreksagenda		5 6 5 7 6 5	5,8 4,8 5,0 5,0 4,8 4,9
Gemiddelde		5	4,9





ENKELE
REFERENTIES

MEER INFORMATIE



- WWW.NGT.NU

Next Generation Training
0645463751
info@ngt.nu

Intake en voorstel altijd kosteloos;
Maak eens kennis !



Rob van Vroenhoven
Managing Partner