

INTRODUCTIE

Next Generation Training

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!

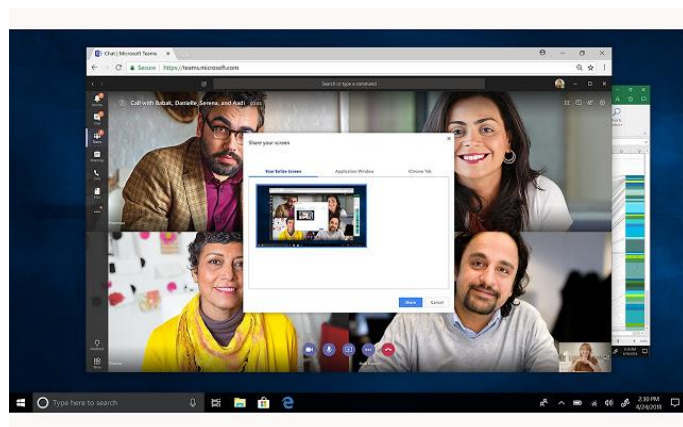




TRAINING IN **COMMUNICATIE** & **GEDRAG**

WIE ZIJN WIJ?

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



WAT DOEN WIJ EN WAT ZIJN DE VOORDELEN?



TRAINING IN **COMMUNICATIE** & **GEDRAG**

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**.

TRAINING EN COACHING ON THE JOB, IMPLEMENTATIEOPDRACHTEN EN **TOOLS VOOR LEIDINGGEVENDEN** MAKEN DEEL UIT VAN DIT PROCES. **HET GELEERDE WORDT DUS GEBORGD**.

NGT MAAKT HET MOGELIJK OM ZOWEL GEDRAG ALS VAARDIGHEDEN TE **METEN** EN VAST TE LEGGEN **PROGRESSIE EN ROI WORDEN TASTBAAR**.

DAARNAAST IS NGT STERK IN HET ONTWERPEN, OPZETTEN UITVOEREN VAN EEN **ACADEMY** EN/OF OPLEIDINGSPLAN VOOR UW ORGANISATIE. **U WORDT TOTAAL ONTZORGT OP GEBIED VAN OPLEIDING, COACHING EN TRAINING**.

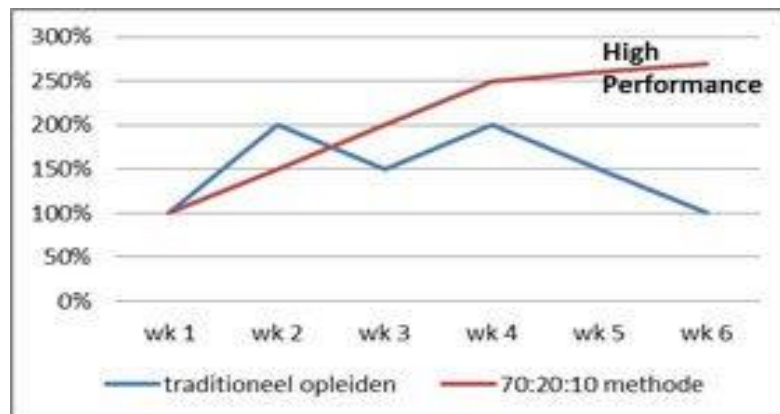
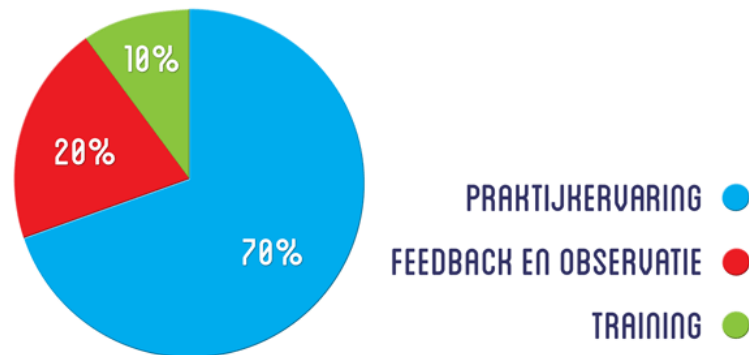


TRAINING IN **COMMUNICATIE** & **GEDRAG**

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

<https://www.ngt.nu/dienstverlening/>



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

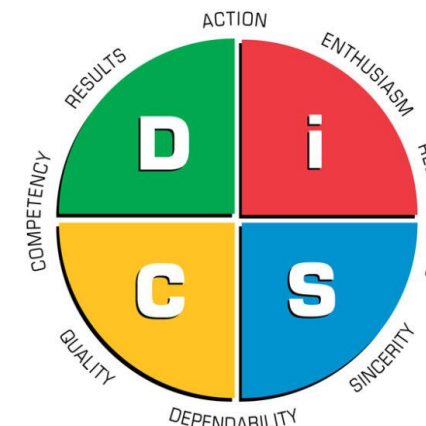
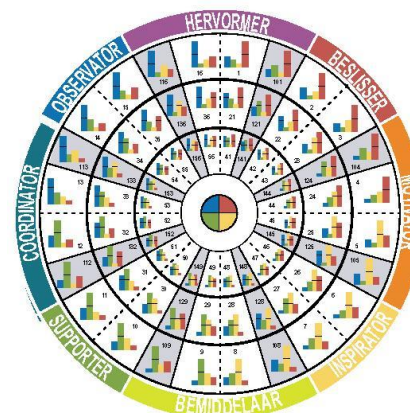
- * NAAST DE EFFECTIEVE 70:20:10 METHODIEK IS HET MEETBAAR MAKEN VAN PROGRESSIE EEN SUCCESFACTOR IN DE AANPAK VAN NEXT GENERATION TRAINING. INVESTEREN IN TRAINING EN COACHING WORDT ERKEND ALS WAARDEVOL, ECHTER DE WENS OM CONCREET ROI AAN TE TONEN WORDT OOK STEEDS GROTER.
- * WIJ MAKEN VAARDIGHEDEN EN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

Naam coach: _____
Datum: _____

NGT NEXT GENERATION TRAINING

Beoordeling voor score:
1 = niet goed 5 = ok, maar kan beter
2 = slecht 6 = prima
3 = veel verbeterpunten 7 = voorbeeld
4 = gemiddeld

	DN 01	Gem. Team
Kent de inhoud van de verschillende concepten/producten en de klantvoordelen	5	5,7
Kent de eigen merkwaarden	6	4,8
Kent de merkwaarden van de concurrent	5	5,8
Kent de voor het kanaal relevante marktontwikkelingen	7	5,0
Gemiddelde	6	5,3
Voorbereiding	7	5,0
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 verzorgingsgebied		
Gemiddelde	7	5,0
Doening	5	5,8
Opent het gesprek met een positieve insteek	6	4,8
Opent het gesprek met de essentie/doel van het bezoek	5	5,0
Benoemt gespreksagenda	7	5,0
Vraagt of de klant nog zaken te bespreken heeft	6	4,8
Haalt commitment op gespreksagenda	5	4,9
Gemiddelde		





TRAINING IN COMMUNICATIE & GEDRAG



ENKELE REFERENTIES



TRAINING IN COMMUNICATIE & GEDRAG

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*

TRAINING IN COMMUNICATIE & GEDRAG