



mijn-training.nl

Voordelige trainingen voor iedereen die werkt



mijncommunicatietraining.nl



mijnverkooptraining.nl



mijneffectiviteitstraining.nl

Najaar 2011

mijn-training.nl

Training/duur	Doel	Inhoud	Locatie / Data 2011	Prijs
Klantgericht telefoneren (1 dag) 09.15-16.00	vriendelijk, doelmatig en correct telefoongesprekken voeren	telefoonmanieren, klantgerichtheid, gesprekstechniek en luistervaardigheid, notities maken, toezeggingen nakomen, omgaan met lastige situaties	Am ma 19 september Ut do 27 oktober Ei di 15 november Dh wo 14 december	€ 525,-
Help een klant!? Klantgerichte dienstverlening (2 dagen) 09.15-16.00	effectieve benadering van interne en externe klanten	goed contact met klanten, klanttypes en klantverwachtingen, communiceren met klanten, klachten behandelen, omgaan met lastige situaties	Ut ma 3 en 10 oktober Am do 24 november en 1 december	€ 890,-
Overtuigen! (2 dagen) 09.15-16.00	overtuigend argumenteren en beïnvloeden om je standpunt te motiveren	steekhoudende argumenten, strategisch formuleren, contact leggen en houden, interpersoonlijke sensitiviteit, houding en uitstraling	Am ma 12 en 19 september Ut di 4 en 11 oktober Ei wo 2 en 9 november Dh do 8 en 15 december	€ 945,-
Assertiviteit (2 dagen) 09.15-16.00	vergroten van zelfvertrouwen om effectiever te communiceren	persoonlijke uitstraling vergroten, grenzen stellen en 'nee' leren zeggen, twijfels omzetten in innerlijke overtuiging	Ut 15 en 16 september Ar 11 en 12 oktober Am 3 en 4 november Ut 22 en 23 november Dh 19 en 20 december	€ 945,-
Interpersoonlijke communicatie (3 dagen) 09.15-16.00	aanscherpen van en inzichten in de persoonlijke communicatieve vaardigheden	signaalgevoeligheid en waarnemen, gesprekstechnieken, beïnvloedingsstrategieën, houding en lichaamstaal, omgaan met lastige situaties en conflictsituaties	Dh di 13, 20 en 27 september Ei do 6, 13 en 20 oktober Ut ma 24, 31 oktober en 7 november Ar vr 11, 18 en 25 november Am wo 9, 16 en 23 december	€ 1.345,-
Omgaan met emoties en conflicten (2 dagen) 09.15-16.00	goed leren omgaan met emotionele- en/of conflictsituaties	verbale en non-verbale communicatie gericht op de-escalatie, interactie tussen mensen, feedback geven, conflicthantering	Ut wo 21 en 28 september Am di 1 en 8 november Dh vr 2 en 9 december	€ 995,-
Internationale communicatie (2 dagen) 09.15-16.00	succesvol werken in een internationale context	crossculturele analyses, business etiquette, succesfactoren bij internationaal presenteren en vergaderen, beïnvloeding en onderhandeling	Dh wo 14 en 21 september Ut do 27 oktober en 3 november Am di 6 en 13 december	€ 1.095,-
Coachingsvaardigheden (2 dagen) 09.15-16.00	iemand stimuleren en ondersteunen in de ontwikkeling en groei	één op één communicatie, menselijk gedrag, doelgerichtheid, zelfstandigheid, bewustzijn, inzicht en begrip, versterken eigenheid, probleemoplossend werken	Am ma 3 en 10 oktober Ut di 8 en 15 november Dh do 8 en 15 december	€ 1.095,-
Helder cijfers communiceren (2 dagen) 09.15-16.00	rapportages toegankelijk en kernachtig opstellen en presenteren	boodschap overtuigend overbrengen, doelgroepgericht schrijven, enthousiast en levendig cijfers presenteren, piramide schrijven	Ut di 20 en 27 september Dh vr 14 en 21 oktober Am ma 5 en 12 december	€ 1.095,-

Training/duur	Doel	Inhoud	Locatie / Data 2011	Prijs
Workshop Elevator pitch (1 ochtend) 09.15-12.15	kort en krachtig interesse bij je gesprekspartner opwekken voor jezelf of jouw organisatie	wat is het, verschillende manieren van de elevator pitch, verbale en non-verbale communicatie	Ut wo 7 september Dh vr 7 oktober Am do 3 november Ei di 6 december	€ 425,-
Workshop Zakelijk netwerken (1 dag) 09.15-16.00	opbouwen, onderhouden en optimaal resultaat halen uit jouw netwerk	netwerk in kaart brengen, contact leggen, omgaan met verschillende situaties, netwerken via LinkedIn	Dh wo 14 september Ut di 11 oktober Am ma 7 november Ar vr 16 december	€ 595,-
Beurstraining (1 ochtend) 09.15-12.15	professioneel, efficiënt en op een natuurlijke manier op een (vak)beurs staan	voorbereiding, klanttypen, klanten aanspreken, inspelen op behoeften, beursgedrag, opvolging, afspraken maken	Am wo 21 september Ei di 18 oktober Ut ma 14 november	€ 425,-
Commerciële klantgerichtheid (2 dagen) 09.15-16.00	bewust maken dat iedereen die klantencontact heeft mee helpt in de verkoop van product/dienst	klantgerichtheid vs. klantvriendelijkheid, rol in het verkoopproces, vraagtechnieken, klanttypen, klantbehoeften peilen, gesprekstechnieken	Ut di 6 en 13 september Dh ma 3 en 10 oktober Am vr 4 en 11 november Ut do 8 en 15 december	€ 995,-

Locaties: Am=Amsterdam | Ar=Arnhem | Dh=Den Haag | Ei=Eindhoven | Ut=Utrecht

Op onze website www.mijn-training.nl vind je een uitgebreide omschrijving van deze trainingen, inclusief data en inschrijfmogelijkheid.

Alle programma's zijn ook beschikbaar als maatwerk- of als incompanytraject.

Alle prijzen zijn all-in; exclusief btw.

Training/duur	Doel	Inhoud	Locatie / Data 2011	Prijs
Commerciële binnendienst (2 dagen) 09.15-16.00	klantgerichte houding, orders vergroten, klachten tactvol opvangen, slagvaardiger worden en blijven	gesprekstechnieken, samenwerken met de klant, vergroten van orders, omgaan met klachten, contacten leggen met potentiële klanten	Ut di 27 september en 4 oktober Dh ma 21 en 28 november	€ 1.095,-
Onderhandelingsvaardigheden (2 dagen) 09.15-16.00	resultaat bereiken tijdens onderhandelingen door rekening te houden met eigen en andermans belangen	voorbereiding, methoden, onderhandelingsstrategieën en -technieken, prijsonderhandelingen	Dh do 8 en 15 september Ut wo 5 en 12 oktober Am di 1 en 8 november Ar vr 2 en 9 december	€ 1.095,-
Commerciële gesprekstechnieken (2 dagen) 09.15-16.00	succesvoller en effectiever maken van bezoeken die medewerkers aan relaties brengen	communicatie, klanttypen, vraagtechnieken, structuur van gesprekken, achterhalen van behoeften, omgaan met weerstand en bezwaren, koopsignalen, afsluiten	Ut do 22 en 29 september dh wo 26 oktober en 2 november Am di 15 en 22 november	€ 1.095,-
Adviserend verkopen (2 dagen) 09.15-16.00	onderscheidend zijn en waarde creëren voor de klant	gesprekstechnieken, relatie met de klant, behoeften peilen, waarde creëren, klant helpen bij een beslissing nemen	Ut vr 16 en 23 september Am do 6 en 13 oktober Dh wo 16 en 23 november	€ 1.195,-



Training/duur	Doel	Inhoud	Locatie / Data 2011	Prijs
Mindmapping en snellezen (1 dag) 09.15-16.00	met mindmaps makkelijker overzicht creëren en sneller lezen met behoud van begrip	informatie structureren, mindmaptechnieken, werking van het brein, kernwoorden, teruglezen voorkomen, interne stem uitschakelen, geheugentraining	Ut do 8 september Am wo 12 oktober Ut di 29 november Dh ma 12 december	€ 595,-
Persoonlijke effectiviteit (2 dagen) 09.15-16.00	zicht krijgen op eigen gedrag en de effectiviteit daarvan verhogen	effectieve eigenschappen, interactiepatronen, persoonlijke uitstraling, kernkwaliteiten, communicatiestijlen, optimaal en effectief reageren vanuit persoonlijke kracht	Dh 20 en 21 september Ar 6 en 7 oktober Ei 31 oktober en 1 november Ut 21 en 22 november Am 8 en 9 december	€ 995,-
Train de trainer (3 dagen) 09.15-16.00	leren effectief kennis over te dragen of te instrueren, verhogen van het inzicht in groepsprocessen	gebruik van leermiddelen, effectief instrueren, didactische vaardigheden, feedback geven, weerstand overwinnen, presentatietechnieken, evaluatietechnieken	Dh di 13, 20 en 27 september Ut do 13, 20 en 27 oktober Am ma 7, 14 en 21 november	€ 1.345,-
Timemanagement (2 dagen) 09.15-16.00	je tijd optimaal leren benutten en effectief inzetten	tijdverspillers herkennen, grip krijgen op tijdrovende gedragspatronen, maar vooral ook inzicht krijgen in je eigen vermogens	Am ma 12 en 19 september Dh vr 4 en 11 november Ut wo 14 en 21 december	€ 945,-
Efficiënt vergaderen en discussiëren (2 dagen) 09.15-16.00	effectiever vergaderen, invloed op de inhoud vergroten	steekhoudende argumenten, opstellen agenda, vergaderstijlen, strategisch formuleren, beïnvloeden, houding en uitstraling, non-verbaal waarnemen	Ar wo 7 en 14 september Ei ma 10 en 17 oktober Ut di 1 en 8 november Am do 8 en 15 december	€ 945,-
Effectief invloed uitoefenen (2 dagen) 09.15-16.00	invloed uitoefenen op een manier die effectief en respectvol is voor de persoon en situatie	gedrag en effect, energiegebruik, de juiste vraag, voorkeursstijl, omgaan met weerstand, gezamenlijk doel, wie betrekken, hoe honoreren	Dh vr 23 en 30 september Ut ma 24 en 31 oktober Am do 8 en 15 december	€ 945,-
Overtuigend presenteren (2 dagen) 09.15-16.00	verbeteren van de techniek om helder, deskundig en overtuigend te presenteren	voorbereiding en opbouw presentatie, overtuigend formuleren, lichaamstaal en stemgebruik, (audio-) visuele middelen, improviseren, omgaan met (lastige) vragen	Ut di 6 en 13 september Dh vr 14 en 28 oktober Am do 1 en 8 december	€ 945,-
Adviesvaardigheden (2 dagen) 09.15-16.00	ontwikkelen van een proactieve overtuigende houding en bijpassende vaardigheden	opbouw adviesgesprek, omgaan met weerstand, probleem achter probleem, cultuurpatroon, krachtvelden, enthousiasmeren, overtuigen	Ut do 22 en 29 september Am wo 26 oktober en 2 november Ar di 13 en 20 december	€ 1.095,-

Locaties: Am=Amsterdam | Ar=Arnhem | Dh=Den Haag | Ei=Eindhoven | Ut=Utrecht

Op onze website www.mijn-training.nl vind je een uitgebreide omschrijving van deze trainingen, inclusief data en inschrijfmogelijkheid. Alle programma's zijn ook beschikbaar als maatwerk- of als incompany-traject.

Alle prijzen zijn all-in; exclusief btw.

mijn-training.nl ondersteunt jou in je persoonlijke ontwikkeling door middel van trainingen. We werken aan het ontdekken en ontwikkelen van jouw talenten. Ons trainingsaanbod is gericht op communicatie, verkoop en effectiviteit. Alle trainingen van mijn-training.nl kunnen ook als maatwerktraject worden ingezet.

Voordelen mijn-training.nl

- Persoonlijke leervraag
- Voordelige trainingen
- Praktijkgericht: H3 methode
- Kleine groepen
- Ervaren trainers
- Kwaliteit en ervaring

Persoonlijke leervraag

Door onze flexibele en efficiënte werkwijze spelen wij in op persoonlijke leervragen. Je vult voorafgaand aan de training een vragenlijst in. Door de vragenlijsten krijgt de trainer een beeld van jouw leerwensen en -behoeften.

Voordelige trainingen

Onze trainingen bieden je een goede prijs-kwaliteitverhouding. Al onze prijzen zijn all-in prijzen, er komen geen onverwachte kosten meer bij voor accommodatie, materiaal en catering. Er wordt wel btw in rekening gebracht.

Praktijkgericht: H3 methode

mijn-training.nl werkt en traint vanuit het concept: Hoofd, Hart en Handen (H3).

HOOFD staat voor kennis, inzicht, begrip, betekenis, bewustwording, snappen, reflecteren.

HART staat voor betrokkenheid, passie, motivatie, beleving, enthousiasme, kiezen, vertrouwen, humor, volharden.

HANDEN staat voor toepassen, uitvoeren, concreet maken, aan de slag gaan, in de praktijk brengen, oefenen, doen.

De verbinding tussen leren en doen is zo gewaarborgd.

Kleine groepen

Met maximaal 8 deelnemers zijn de groepen klein, zodat iedereen voldoende mogelijkheid heeft om persoonlijke leerdoelstellingen te realiseren. Er is tijd voor individuele aandacht, begeleiding en persoonlijk advies.

Ervaren trainers

Al onze trainers hebben meer dan 5 jaar ervaring in hun vakgebied. Dit komt tot uiting in hun heldere, mondelinge presentatie en de snelheid waarmee zij kunnen inspelen op jouw wensen en behoeften. Zij houden de aandacht vast door afwisselende, interactieve werkvormen, levendige discussies en boeiende voorbeelden.

Kwaliteit en ervaring

Kies je voor een training van mijn-training.nl, dan kies je voor 40 jaar ervaring. Wij zijn door Cedeo erkend en ISO gecertificeerd. mijn-training.nl is onderdeel van de NIOW groep, meer informatie hierover vind je op www.niow.nl.

mijnmaatwerktraining.nl

mijnmaatwerktraining.nl ontwikkelt leertrajecten op maat voor teams, afdelingen en organisaties. De ontwikkeling van individuele medewerkers is immers onlosmakelijk verbonden met organisatieontwikkeling. De instrumenten die wij inzetten zijn o.a. training, leerprojecten, coaching, begeleiding, advies en onderzoek.

Adresgegevens

mijn-training.nl
Postbus 78
3700 AB Zeist
088 - 20 40 500
info@mijn-training.nl
www.mijn-training.nl

Onderdeel van de:

NIOW
GROEP