



MODUS OPERANDI COACHING & CONSULTING

Modus Operandi is een ervaren coachingsbureau dat managers persoonlijk en adequaat ondersteunt in hun ambities en ontwikkeling. Al meer dan 15 jaar leveren wij maatwerk aan directeuren, leidinggevenden, verkopers en key-personeel.

Onze trainers zijn ervaren, toegewijde professionals die onze cliënten helpen bij het bereiken van hun doelen. Deze doelen kunnen simpelweg het meer verdienen van geld zijn, het verminderen van stress, het creëren van een sterk hecht team, het reduceren van chaos en verwarring op kantoor of op de werkvloer, of om gewoon ontlast te worden van de druk van andere problemen.

ONZE AANPAK is simpel:

- We beginnen met een objectieve analyse van uw persoonlijke kwaliteiten en uw bedrijf.
- Hier komen we snel tot de kern van uw actuele situatie met behulp van een kundig gesprekspartner, die er echt helemaal voor u is.
- Vervolgens krijgt u een maatwerkprogramma, dat volledig aansluit bij uw situatie, en datgene aanpakt waar u voor bent gekomen.
- Door middel van persoonlijke begeleiding wordt u doelgericht gecoacht naar een concreet resultaat.

IN CONCRETO:

In de overtuiging een zinvolle bijdrage te kunnen leveren aan uw continuïteit en uw gestelde doelen, willen wij u uitdagen met ons in zee te gaan. Daarom bieden wij u een persoonlijkheids- en leiderschapsonderzoek aan. (kosteloos en geheel vrijblijvend).

Uw reactie zien wij met belangstelling tegemoet (020-471707).

Deurloostraat 124 • 1078 JK Amsterdam • Tel 020-4714707 • Fax 020-4714702
info@modusoperandi.nl • www.modusoperandi.nl

CREATING A CUSTOMER DRIVEN ORGANISATION

sales performance in a tough world

Doelstelling

- ◆ het creëren van meer klanten die graag zaken met u willen doen
- ◆ effectief aansturen van onderhandelingsgesprekken
- ◆ snel en effectief een verkoopnetwerk opbouwen
- ◆ succesvol nieuwe of onbekende gebieden openbreken
- ◆ dynamisch afsluiten
- ◆ gemotiveerd blijven onder tegenslag

Iedere ondernemer in het bedrijfsleven houdt een bepaalde statistiek gepassioneerd in het oog: die van de verkoop. Verkoop is de levenslijn van iedere organisatie. Om die reden concentreert Modus Operandi Consultants zich dan ook intensief op het onderwijzen van Commerciële Prestaties.

Het Nederlandse bedrijfsklimaat eist integriteit en een rechtstreekse benadering van de verkoper. Zodoende hebben we effectieve verkoopprocedures nodig. Technieken gebaseerd op eerlijkheid en effectiviteit, geen trucjes.

Daarom is het leerdoel dan ook om een “customer driven sales performance” te creëren in een “customer driven organization”.

Verkoopproces

In deze workshop gaan we stap voor stap door de hele verkoopcyclus heen. Van het vinden van prospects, het verkrijgen van aandacht en interesse tot het maken van de presentatie, de offerte en het op een natuurlijke manier afsluiten van de klant. Vervolgens de nazorg, het opvolgen en in contact blijven met de klant, als het laten uitgroeien van het account.

Nadruk

- ◆ het vinden van prospects en het komen tot een kwalitatieve afspraak
- ◆ succesvol presenteren en demonstreren
- ◆ het binnenbrengen van nieuwe klanten
- ◆ het zeker maken van een order en de controle hierover
- ◆ trefzeker communiceren en het verkrijgen van aandacht
- ◆ omgaan met tegenwerpingen en succesvol onderhandelen
- ◆ effectief omgaan met uw tijd en energie
- ◆ overtuigingskracht
- ◆ hoe klanten verkocht (behandeld) willen worden

ORGANISATIE STRUCTUUR

duidelijkheid

Doelstelling

Knowhow te verstrekken van het “**Fast Flow Management System**” voor een snellere doorstroming in een duidelijke organisatie structuur, en de implementatie daarvan!

Methode

Samen met u en/of het management team gaan we hier een organisatieschema vervaardigen aan de hand van de werkstroom, waarna we deze helder in kaart gaan brengen om de functies en inspanningen van de bestaande medewerkers optimaal te benutten.

Hier gaan we de “workload” eerlijk verdelen, prestaties de ruimte geven en functies, taken en verantwoordelijkheden (resultaten) zo aan elkaar koppelen, dat alle medewerkers gepositioneerd zijn in een dynamisch, overzichtelijk “speelveld”.

Organiseerbord

Een organiseerbord geeft het bedrijf – en dus ook alle medewerkers – helderheid en inzicht omtrent de verschillende activiteiten die iedere dag plaatsvinden.

Het niet voldoende invullen van dit schema (of delen ervan) leidt tot verwarringen, faalkosten, misrouting & miscommunicaties tussen het personeel, klanten, afdelingen en management!

Hierin worden ook alle eindproducten neergeschreven van iedere afdeling en de routes beschreven hoe deze tot stand komen.

Een ongelooflijk inzicht wordt hier voor iedere medewerker geschapen, die leidt tot een grotere teamgeest.

- ◆ **The best organizations in history where well-organized.**
- ◆ **They where manned with tough and dedicated team members!**

MANAGEMENT PERFORMANCE

getting things done

Doelstelling

- ◆ de zaken goed organiseren en krachtig aanpakken
- ◆ meer bereiken in minder tijd – met minder stress
- ◆ het behouden van evenwicht en controle
- ◆ groei pijnen vermijden, zoals produceren en managen tegelijkertijd
- ◆ personeel aansturen tot ongekende prestaties.

Uiteenzetting

Leidinggevend en komen geregeld in situaties terecht waarin zij hun aandacht besteden aan “brandjes blussen”, als gevolg van vertragingen en onvoorziene gebeurtenissen.

In deze workshop voor effectief leiderschap krijgt de manager effectief gereedschap om de zaken goed te organiseren en krachtig aan te pakken, waardoor alledaagse situaties hem niet op negatieve wijze de organisatie in zullen trekken. Hij zal enerzijds er boven kunnen blijven staan en anderzijds toekomstgericht bezig kunnen zijn.

Deze workshop resulteert erin dat de manager in staat is om productiebarrières sneller en beter op te sporen, dat er een verhoogde betrokkenheid en initiatief van uw medewerkers is, dat strategie en beleid bepaald worden en erop toe wordt gezien dat deze gerealiseerd worden en dat het personeel prestaties levert.

Nadruk

- ◆ delegeren
- ◆ het nemen van beslissingen
- ◆ hoe dingen te organiseren
- ◆ het schrijven en invoeren van beleid
- ◆ prestatie opvoeren
- ◆ als manager niet meer onmisbaar zijn
- ◆ sturing van communicaties
- ◆ een stabiel groeiende organisatie uitbouwen
- ◆ stabiliteit en controle van de leidinggevende
- ◆ meer bereiken in minder tijd
- ◆ het bereiken van gestelde doelen.

COMMUNICATIEVE & PERSOONLIJKEVAARDIGHEDEN

op de juiste golflengte

Doelstelling

De essentie van menselijke relaties te begrijpen en de doeltreffendheid van de communicatie op te voeren.

Omdat communicatie uw belangrijkste management gereedschap is gaan we hier samen met u en/of het team tot de bodem van communicatie, zodat u en/of het team effectief kan communiceren onder wat voor omstandigheden dan ook.

Tevens aandacht voor probleem oplossing, hoe medewerking te verkrijgen en op een natuurlijke manier met emoties om te gaan.

Deze workshop leert u de essentie van menselijke relaties. Omdat een bedrijf zo goed is als haar mensen, is het van vitaal belang dat de persoonlijke interactie zich op een hoog niveau afspeelt.

Nadruk

Deze workshop bestaat uit korte lezingen en veel praktijk oefeningen. De nadruk wordt gelegd op het aanpakken van situaties en mensen.

- ◆ hoe u escalatie voorkomt
- ◆ het herkennen van emoties
- ◆ bijzondere gesprekken voeren
- ◆ leren er te “zijn”
- ◆ intentie over brengen
- ◆ aanpakken van communicatie stoornissen
- ◆ zaken confronteren
- ◆ verantwoordelijkheid nemen voor misbegrip

The essence of communication is confront!

TEAM BUILDING

for increasing relationship and productivity

Doelstelling

- ◆ een duidelijke koers varen die door iedereen wordt gevolgd en uitgedragen
- ◆ een hecht team creëren dat in staat is om op eigen kracht voortdurend te presteren en zichzelf te verbeteren
- ◆ een hefboom methodiek onder de knie krijgen die leidt tot “top peak performance” van uw teamgenoten
- ◆ het uitbouwen van een “customer driven organization”.

Goed lopende bedrijven hebben een duidelijke koers, zijn goed georganiseerd en hebben een toegewijde bemanning die elkaar onderling volledig vertrouwt.

Teamwork is de winnende combinatie, het verhoogt productiviteit, geeft het bedrijf bruis en creëert een uitstekend werkklimaat om doelstellingen te realiseren.

People involvement

Om een winning team te creëren moet men

- ◆ inspireren tot “commitment” en de juiste groepsmentaliteit
- ◆ ieder teamlid afzonderlijk het gevoel geven dat het bedrijf van hem is
- ◆ zorgen dat er duidelijkheid bestaat over koers, spelregels en aanpak.

In zo'n werkomgeving behoort ook een sportieve “pressure” en “demand” aanwezig te zijn om de aandacht gefocust te houden op de basismissie van de onderneming.

Nadruk

- ◆ het uitwerken van een teamstrategie die de productie verhoogt (met minder stress) en de onderlinge betrokkenheid sterk verbetert
- ◆ effectieve sleutels die het team gemotiveerd houden onder druk, groei en veranderingsprocessen
- ◆ commitment bereiken als team om de koers van het bedrijf te versterken
- ◆ het verhogen van bereidheid en verantwoordelijkheid
- ◆ oud zeer verhelpen en vertrouwen herstellen
- ◆ knelpunten oplossen en inzichten van de groep invoeren
- ◆ zelfsturende afdelingen of functies creëren zodat enforcement wegvalt.

COACHING & SUPERVISIE VAARDIGHEDEN

bring out the best in your employees

Doelstelling

- ◆ uw ondergeschikten versneld tot “peak-performance” begeleiden
- ◆ performance problemen “pinpointen” en effectief corrigeren
- ◆ deadlines en prioriteiten aanhouden en bereiken
- ◆ gewaardeerd en gerespecteerd worden als coach & supervisor

In deze “A to B” workshop voor managers, afdelingshoofden en aankomende leiders, richten we ons op de vaardigheid om uw mensen zo aan te sturen dat ze door de echte barrières heen breken om gestelde deadlines en targets te bereiken.

Wanneer uw medewerkers weten dat hun carrière werkelijk belangrijk is voor u en het gehele bedrijf, groeit hun motivatie, krijgen we het werk gedaan, worden de kosten gecontroleerd en krijgen we een “winning team performance”.

Coaching

De kunst van het aansturen van mensen is een van de meest noodzakelijke bekwaamheden in deze moderne tijd.

De snelheid en effectieve afhandeling van de diversiteit van problemen welke we iedere dag op ons af zien komen, zijn bepalend voor het eindresultaat waar we op afgerekend worden.

Nadruk

- ◆ low performance “pinpointen” en effectief aansturen
- ◆ deadline en prioriteitsgericht aansturen
- ◆ prestatiedrang “opboosten”
- ◆ bullshit elimineren
- ◆ methodes leren om uw medewerkers door barrières heen te laten breken
- ◆ prestaties waarderen en wanprestaties elimineren
- ◆ focussen op team prestaties
- ◆ uw personeel helpen met het oplossen van hun problemen (zonder dat u het voor hen doet)
- ◆ uw eigen stijl ontwikkelen als coach & supervisor, d.w.z. welke het meest bij u past.

TAILER-MADE PERSONAL PROGRAM & FEEDBACK

persoonlijk effectief functioneren

Uiteenzetting

Er zijn vele zaken die een persoon in de weg kunnen staan om persoonlijk effectief te functioneren:

- ◆ mentale barrières, opspelende gevoelens, diepgaande meningsverschillen of simpelweg te weinig verandering of verbetering

Of de persoon voelt dat er veel meer in hem zit of ervaart dat hij/zij op een kruispunt staat waar nu iets besloten moet gaan worden.

In ieder geval kunnen deze dingen stuk voor stuk een vervelende ballast gaan vormen voor de persoon in kwestie en zijn/haar persoonlijke groei verhinderen.

Hoe meer deze gebeurtenissen onder ogen gezien en aangepakt worden, des te groter de kans wordt om succesvol en harmonieus te functioneren.

Feedback

In de Persoonlijke Feedback gaan we samen met de persoon over die aandachtsgebieden heen waar hij/zij tegen aanloopt, om vervolgens deze zaken te gaan confronteren en er concrete oplossingen voor uit te werken.

Methode

Deze begeleiding bestaat uit korte lezingen en veel persoonlijke begeleiding. De nadruk wordt hier gelegd op het aanpakken van situaties en mensen, maar ook het zelf onder ogen zien van deze situaties op een zodanige manier dat iedereen wint.

Een interessant aspect van deze workshop is dat iedere ongewenste situatie waar een persoon zichzelf in geplaatst ziet, bijna altijd (mede-) gecreëerd wordt door de persoon zelf. Zodoende is het dus ook weer mogelijk om deze goed op te lossen.