



## MANAGEMENT

### Trainingen en Workshops

**De duur van de training, of combinatie van trainingen, is afhankelijk van de samenstelling en van uw wensen. Een training bestaat uit minimaal 1 dag en een workshop bestaat uit minimaal 1 dagdeel.**

**Voor:** De managementtrainingen Teamontwikkeling zijn voor iedereen die leiding geeft aan teams of als leidinggevende functioneert in een team in een modebedrijf, zoals managementteamleden, regiomanagers, vestigingsmanagers en assistent-managers.

**Doel:** Verbeteren van de prestaties van uw team.

## TEAMONTWIKKELING

### Topteam!

Hoe maakt u van uw team een zelfstandig en resultaatgericht Topteam? In deze training leren de teamleden en de leidinggevende wat de kenmerken zijn van een Topteam. Zij worden zich bewust van hun rol in het team en welke factoren de teamontwikkeling kunnen verbeteren. Na afloop van deze training kunnen en durven de teamleden elkaar aan te spreken op verantwoordelijkheden en weten zij met welk gedrag zij een maximale bijdrage leveren aan de teamprestaties.

### Effectief samenwerken

Hoe kan uw team onderlinge problemen zelf leren oplossen? Hoe kunt u voorkomen dat er meer energie zit in de onderlinge relaties dan in het bereiken van doelstellingen? In deze training leert u met uw team

hoe u de onderlinge samenwerking en communicatie naar een hoger niveau brengt. De kracht van elk team zit in de effectiviteit van samenwerken. Na deze training kunnen uw teamleden op een open en constructieve wijze samenwerken.

### Managementteam ontwikkeling

In elk managementteam zitten collega's met verschillende verantwoordelijkheden en belangen. Hoe zorgt u ervoor dat uw MT doelgericht blijft? Hoe vertaalt u uw missie en visie in resultaat? Na afloop van deze teamtraining heeft uw MT een heldere visie en een concreet plan.

## Regioteam ontwikkeling

Hoe worden door de regiomanagers tijdens hun winkelbezoeken de commerciële doelstellingen verstaald en ondersteund? Hoe komt er een eenduidige aanpak zonder dat dit de situationele behoefte en flexibiliteit in de weg zit? Hoe zorgt u er met uw team voor dat er goed gebruik wordt gemaakt van de verschillende ervaringen van de regiomanagers? In deze training leren de teamleden 'uit de waan van de dag' te blijven en een gezamenlijke aanpak te creëren die de commerciële slagkracht vergroot.

## Verkoopteam ontwikkeling

Hoe ziet uw ideale verkoopteam er uit? Elk verkoopteam zal op de thema's 'zelfstandig', 'open communicatie', 'resultaatgericht' en 'commercieel' hoog moeten scoren om succesvol te zijn. In deze training leert het team effectief samen te werken, elkaar aan te spreken op de gewenste houding en de focus op verkoopresultaten te houden.

## Doelgericht werkoverleg

Heeft u ook wel eens na afloop van een overleg een onbevredigd gevoel? Deelnemers zijn afwachtend of willen juist overal over mee discussiëren. Er is veel besproken maar het ontbreekt aan een concreet vervolg. Na afloop gaat iedereen weer over tot de orde van de dag, de bijeenkomst was onnodig. In deze training leren u en uw team op effectieve wijze een werkoverleg te voeren waarin iedereen zich bewust is van zijn bijdrage, rol en verantwoordelijkheden.

## Werken met teams

Hoe krijgt u een team dat bij de pakken is gaan neerzitten weer aan de slag? Op basis van Belbin en Tuckman wordt uiteengezet hoe teams werken en welke invloeden er in de fases van teamvorming een rol spelen. Hoe kun je daar als leidinggevende een rol in spelen? In deze training leert u uw team begeleiden naar een succesvolle samenwerking.

