



In-company opleidingen

Onze in-company trainingen zijn steeds gelinkt met de coachende attitude. We geloven dat een co-creatief partnership op de werkvloer, met interne en externe klanten duurzamere resultaten oplevert.

Via een gevarieerde weg die we samen met u uitstippelen, werken we zeer resultaatgericht en bouwen we actieplannen uit die gefundeerd en tegelijkertijd zeer concreet zijn. Het is onze wens om in het bedrijfsleven mensen te inspireren via een gepersonaliseerde aanpak die zowel voldoet aan de vraag van het bedrijf als van de medewerkers.

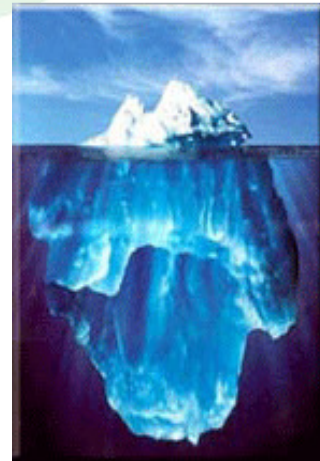
Aanpak

Door de unieke verwachtingen van elke organisatie is een gemengd programma bestaande uit workshops, groeps-coaching en individuele coaching veel effectiever dan enkel training. We werken steeds op maat vertrekkende vanuit de bestaande situatie en ontwikkelen samen een duidelijk beeld van de gewenste nieuwe situatie.

- Onze trainingsprogramma's zijn praktisch, interactief en ervaringsgericht opgebouwd.
- We werken met **casussen uit uw eigen praktijk** en linken de besproken items zo nauw mogelijk aan uw praktijk
- We stimuleren u om zelf keuzes te maken in de bijsturing van uw huidige manier van werken
- Uw keuzes vertaalt u naar **concrete acties** voor de toekomst

Diepgang van in-company trajecten

Competenties aanleren begint steeds bij het 'weten wat er exact moet gebeuren en hoe je iets best doet'. We delen **kennis en know how** op vlak van vaardigheden. Dit noemen we **single loop** begeleiding. Deze workshops kunnen makkelijk in groep gebeuren. Het werken aan motivatie en aan het overwinnen van drempels om iets uit te voeren, verloopt via het onderzoeken van **waarden en overtuigingen**. Op basis hiervan wordt onze attitude bepaald. Dit noemen we **double loop** begeleiding. Deze vorm van begeleiding gebeurt best via kleine groepjes, dus in de vorm van team coaching of individuele coaching. Daar waar ook het zelfvertrouwen en het zelfbeeld een steun in de rug nodig hebben spreken we van **transformational** of **triple loop** begeleiding. Hierbij is de individuele aanpak het meest effectief.





Voorbeelden van thema's van in-company trajecten

Coachend leidinggeven

Jonge medewerkers balen van autoriteit en macht. Ze willen inspraak, beluisterd en gewaardeerd worden. De leidinggevende heeft hiervoor een coachende attitude nodig.

Zowel kennis, vaardigheden en attitude van de manager worden in beeld gebracht en de stappen naar coachend leidinggeven worden in kaart gebracht. De leidinggevende wordt begeleid om meer een inspirerende, motiverende en een minder op machtsbasis sturende leider te worden. De leidinggevende boort het beste aan in zijn medewerkers zodat zij concreet weten hoe ze hun talenten kunnen toepassen in de dagelijkse werking.

Coachen bij functionerings- of feedbackgesprekken

Traditioneel zijn functioneringsgesprekken een moment waar de leidinggevende waardeert, bijstuurt en tegelijkertijd de bedoeling heeft om elke medewerker te laten evolueren. Wat is er nodig om dit proces een beleving te maken waar zowel leidinggevende als medewerker plezier aan beleven en waar beiden door groeien? Hoe worden feedbackgesprekken werkelijk een instrument om het groeiproces van de medewerkers te begeleiden? Tijdens de workshops, groepscoaching en individuele coaching rond feedbackgesprekken wordt veel aandacht gegeven aan de begeleiding van het proces van de medewerker en de inzichten die hier meespelen alswel aan concrete vaardigheden.

Coachen naar klantgerichtheid

De klant wordt steeds assertiever, weet wat de markt biedt en weet steeds beter dat hij wil gerespecteerd worden. De klant wil begeleid worden bij zijn aankoop, niet gepushed maar wel vriendelijk en oprecht behandeld worden. Echt luisteren en oprecht vragen stellen, alsook een basis aan mensenkennis wordt hier meegegeven via levensechte simulaties maar ook via individuele attitude-coaching van de verkoper. Dezelfde basisregels gelden immers voor de verkoper van grote machines als voor de dienstverlener in een technisch controlecentrum. Hoeveel aandacht geeft men aan de klant, hoe doet men dat en wat doet men in zijn sector om zo precies mogelijk te beantwoorden aan de noden van de klant.

Coachende attitude in training

Medewerkers die een opleiding volgen, verwachten naast kennisoverdracht ook een aangename interactie met de andere deelnemers en de opleider / trainer. Naast het brengen van diverse werkvormen is het vooral de coachende attitude van de trainer die bepalend is of mensen het beste uit zichzelf halen tijdens en na de training. Tijdens deze workshop bieden we u uitgebreid de kans om je eigen stijl te verfijnen op basis van de veelvuldige feedback en zelf-observaties naar aanleiding van oefeningen. De basis van teamcoaching wordt uitgewerkt, alsook het belang van het begeleid uitwerken van een actieplan. Het benaderen van 'weerstand' tegen verandering als een kans om gericht te groeien staat centraal.

Meer info? Contacteer ons via info@coachingsquare.be

En maak een vrijblijvende afspraak met een van onze partners om uw behoeften te verkennen en hiervoor een voorstel te maken. (rechtstreekse telefoonnummers: zie website)