

# Meesters van Schier

Gespreksvoering op maat

## Trainingsmatrix

	Natuurlijk veranderen (in) ondernemingen <i>Organisch veranderen</i>	Effectieve klantgesprekken <i>Een onuitwisbare positieve indruk achterlaten</i>	Het goede gesprek <i>Hoe krijg je ze zover</i>	Commerciële klantgesprekken <i>Verkopen met behoud van de relatie</i>	Het beursgesprek <i>Ver groot het boursrendement</i>	Singulier leiden <i>Stuur met structuur</i>	Train de Trainer <i>Inspirerend presenteren</i>
Ambassadeurschap		●		●	●		●
Historisch besef, het waarom	●						
De natuur van geleidelijkheid	●						
Principes, inzichten, regels	●					●	
Het doel helder voor ogen	●					●	
Eigenaarschap, vitaliteit en inzetbaarheid	●		●			●	
Machtsverhoudingen	●					●	
Veranderstrategieën	●					●	
Ontwerp en roll-out	●						
Zaaien en oogsten	●						
Veranderkwaliteiten en criteria	●						
Valkuilen en allergieën	●	●	●				
Leiden van verandering	●					●	
Helder communiceren	●					●	
Spreeken vanuit het hart	●	●	●			●	
Bewust van eigen gedrag		●					
Interpersoonlijke vaardigheden	●	●	●	●	●	●	●
Persoonlijkheidstypologieën		●		●			●
Principes in communicatie		●	●	●			
Goed contact maken en houden		●	●	●	●		
Gedrag positief beïnvloeden		●	●			●	
De kracht van taal		●					
Vragen, luisteren, samenvatten		●		●	●		
Aanvoelen en invoelen		●	●	●	●		
Feedback geven en ontvangen		●	●				
Kwetsbaarheid inzetten			●			●	
Meningsverschillen duiden			●				
Kijken naar wat er speelt	●	●	●	●	●	●	●
Emoties bespreekbaar maken		●	●	●			
Vluchten, vechten of ... een klimaat van veiligheid			●				
Niet alles is wat het lijkt			●				
Waarderend onderzoeken			●				
Je verhaal beheersen			●				
Routes in beeld			●				
Draagvlak creëren			●			●	
Concreet afsluiten			●				
De salesfunnel				●			
Hoe goed ben je echt				●			
Krachtig jezelf, je organisatie en je product presenteren		●		●	●		●
Sturen in het gesprek		●	●	●	●		
Overtuigend argumenteren				●	●		
De vraag achter de vraag				●	●		
Kansen herkennen, ze komen maar één keer				●			
Structuur aanbrengen		●	●	●	●		
Onderhandelen volgens Harvard				●		●	
Weerstand overwinnen				●		●	
Waarde verkopen				●			
Relatiemanagement				●		●	
Beursdoelen en -etiquette					●		
Managen van het gangpad					●		
Scannen van potentieel			●	●	●	●	
Bezoekers ontvangen					●		
Leads opvolgen				●	●		
Waarvoor kom jij zelf uit je stoel						●	
Zelfbewust-zijn en zelfreflectie	●	●	●			●	
Natuurlijk leiderschap	●					●	
De intelligentie van het hart	●	●	●	●		●	
Meesterschap, autonomie en betekenisvol werk			●			●	
De kunst van het verleiden, uitdagen en belonen			●			●	
Verhalen vertellen						●	
Professionals en teams aansturen			●			●	
Leren loslaten						●	
Waar sta je voor en ga je voor	●	●	●	●	●	●	●
Lesmethodieken toepassen							●
Inschatten deelnemer niveau							●
Positief leerklimaat scheppen							●
Afstemmen op leerstijlen							●
Socratische methode							●
Inductieve methode							●
Sociale vaardigheden		●		●	●		●
Communicatieve vaardigheden		●	●	●	●	●	●
Commerciële vaardigheden				●	●		●
Didactische vaardigheden							●
Trainingsontwerp/ vormgeving							●
Groepsdynamische processen						●	●
Inspirerende werkvormen	●	●	●	●	●	●	●
Oefenen met acteur		●	●	●		●	

