

1-daagse training Variatiemanagement

In vier stappen naar variatie, inzicht en resultaat!



Anticiperen op een variërende markt

Uw bedrijf opereert in een steeds variërende omgeving. Dit wordt onder andere veroorzaakt door variaties bij uw afnemers en hun specifieke wensen. Voor een onderneming is het van belang om hierop te anticiperen en in te spelen.

De ervaring leert ons dat Management- en Verkoopteams te laat, of zelfs helemaal niet, reageren op variaties in de markt. Deze 'blinde hoek' kan inzichtelijk gemaakt worden, zodat u op het juiste moment anticipeert en inspeelt op de variërende behoefte in de markt. Dit vergroot de kans op succes van uw bedrijf.

Een variatie in uw omgeving kan u overkomen, maar u kunt ook zelf variaties aanbrengen. Op dit moment is de economische crisis actueel, het kunnen echter ook variaties in grondstofprijzen of wet- en regelgeving zijn, waarop u inspeelt.

Belangrijke vragen in een variatieproces zijn

- Herkent u een variatie?
- Hoe gaat u binnen uw organisatie om met variaties?
- Hoe gaan uw management- en verkoopteam om met variaties?
- Neemt u de tijd om stil te staan bij variaties in uw omgeving?
- Bent u flexibel genoeg en in staat om op gezette tijden in de spiegel te kijken?
- Is het beeld dat u in de spiegel ziet confronterend en stopt u het weg, of inspireert het u om zelf te variëren?

Training van één dag

U en uw collega's doorlopen gedurende één werkdag een programma dat speciaal is opgezet voor uw organisatie. Het resultaat van de training is, dat u aan het eind van de dag binnen uw bedrijf direct toepasbare variaties heeft gedefinieerd, die aansluiten bij uw variërende markt. Deze variaties worden aan de hand van een vast format ook daadwerkelijk binnen uw organisatie geïmplementeerd. U krijgt daardoor meer regie over uw bedrijf en haar medewerkers. Als het ware worden de poriën van u en uw bedrijf open gezet. Traditionele gedachten kunnen zo ontsnappen, om plaats te bieden aan nieuwe inzichten.

“ Variatie in uw denken leidt tot meer aandacht voor zaken die een directe bijdrage leveren aan uw succesfactoren. ”

Handvat voor Directie-, Management-, en Verkoopteams waarvoor:

- Innovatie belangrijk/gewenst is
- Resultaat op korte termijn gewenst is
- Meer inzicht, zekerheid en onderbouwing van toekomstplanning belangrijk is
- Ontwikkeling van nieuwe ideeën en teamgeest belangrijk is

Het stappenplan

Stap 1

Een intake gesprek, waarin de volgende punten aan bod komen:

- De specifieke kenmerken van uw bedrijf en haar afzetmarkt
- Samenstelling team voor deelname (maximaal 8 personen om interactie te bewaken)
- De organisatiestructuur (verantwoordelijkheden/bevoegdheden)
- Welke doelstelling verbindt uw bedrijf aan deelname aan de training?
- Zijn er door uzelf misschien valkuilen ontdekt, waarvoor u op zoek bent naar de juiste aanpak?

Stap 2

Op basis van stap 1 wordt een trainingsprogramma samengesteld, dat ertoe leidt dat deelnemers aan het einde van de dag beschikken over:

'Concrete variaties die op korte termijn zonder noemenswaardige investeringen binnen uw bedrijf toepasbaar zijn'

De deelnemers aan de training zullen allen de dag eindigen met een taak, die binnen drie maanden na de training moet worden uitgevoerd. Het resultaat wordt besproken tijdens zijn of haar periodieke evaluatie. Vanzelfsprekend moet deze taak aansluiten bij de dagelijkse werkzaamheden van de deelnemer.

Stap 3

De dag zelf van 09.00-17.30 uur, waarbij de volgende onderdelen worden behandeld:

- Herkennen van variaties in een markt
- Herkenning uniformiteit/gelijkgezindheid in de groep
- Organisatie doelen en persoonlijke bijdrage
- Focus analyse
- Benoemen van persoonlijke variaties die toegevoegde waarde kunnen verbeteren
- Valideren persoonlijke variaties
- Doelen vaststellen en naleven

De kernpunten:

- De toegevoegde waarde voor de klantomgeving van het bedrijf staat centraal
- De training heeft een interactief karakter
- Het succes van de deelnemer bepaalt mede het succes voor ontwikkelingen in het bedrijf
- Focus op zaken die bijdragen aan resultaat

Stap 4

Binnen twee weken na de training, wordt met de opdrachtgever een evaluatiegesprek gehouden. Tijdens dit gesprek worden de doelstellingen en bijzonderheden, die tijdens de training naar boven kwamen, besproken.

Investering

De belangrijkste investering van u, naast tijd is, om variatie toe te laten binnen uw organisatie. Daarnaast bedraagt de financiële investering voor het bovenstaande programma € 2.395,- exclusief BTW* en kosten voor de locatie en eten en drinken van de deelnemers.

* Totaal bedrag voor maximaal 8 deelnemers



Informatie

Voor meer informatie neemt u contact op met Willem-Jan Candel
Telefoon: 06 23 210 949 E-mail: info@wjcandel.nl