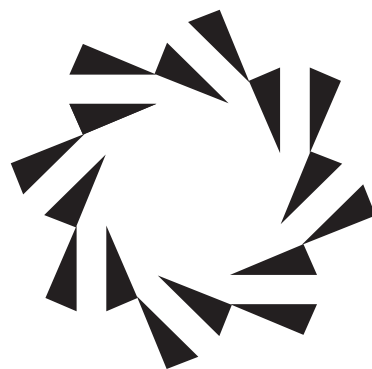


GROWTHFACTORY ACADEMY



TRAINING
BUSINESS COACHING
ESSENTIALS

GROWTHFACTORY.NL
VERSIE 2



VAN VAKBEKWAAM NAAR TRUSTED ADVISOR

Wil jij als professional:

- ⦿ Weten waar jouw échte kracht zit en hoe je doelen kunt bereiken zonder dat je energie aan de verkeerde zaken besteedt? Oftewel, dat je werkt vanuit je natuurlijke talent?
- ⦿ Weten hoe jij je het beste kunt positioneren? En in welke fase en/of rol jij de meeste toegevoegde waarde kunt leveren?
- ⦿ Gesprekstechnieken eigen maken voor het realiseren van langdurige klantrelaties, conflicthantering, solution selling, versterken van sales en probleemoplossing?
- ⦿ Gerichte interventie- en coachingstechnieken kunnen toepassen op ondernemers (jouw klanten) die vastzitten in hun groei?
- ⦿ Leren inzien aan de hand van onze analysetool op welke drie onderwerpen ondernemers zich moeten richten om de volgende fase van groei te bereiken, met als doel: waarde-opbouw van hun bedrijf?
- ⦿ Jezelf verder ontwikkelen en bekwalen in Business Coaching methodieken en technieken?
- ⦿ Kennis uitwisselen, netwerken en teambuilding met andere ondernemende professionals?

De training **GrowthFactory Business Coaching Essentials** brengt je van inhoudelijke en vakbekwame professional naar de rol van trusted advisor. Je leert adviesrelaties bouwen voor het leven. Het geheim? De manier van omgang met ondernemers: een combinatie van harde en zachte elementen in onze aanpak.

GROEIEN NAAR TRUSTED ADVISOR VOOR ONDERNEMERS

Als je dit leest dan werk je net zoals wij het liefst met ondernemers. Ondernemers hebben vaak pittige meningen en dat is ook nodig. Anders komen ze niet door de lastige fases. Bovendien is het bedrijf soms hun kind, passie of pensioen. Maar hoe het ook zij, het is altijd hun eigen geld en vermogen. Dat maakt werken met ondernemers anders, direct, spannend en uitdagend. Dat vraagt om gerichte (interventie)technieken om het gesprek aan te gaan, ze los te krijgen als ze vastzitten en zo te helpen groeien.

Adviseurs, consultants en coaches praten dagelijks met ondernemers over zakelijke onderwerpen. Als trusted advisor kijkt de adviseur verder. In deze rol weet hij wat er privé speelt, wat de drijfveren van de ondernemer zijn, kent hij de angsten en de dromen.

Als trusted advisor maak je het verschil. Doordat je je zakelijke en professionele kwaliteiten verrijkt met soft skills in combinatie met een proactieve houding, ontstaat een vertrouwensband en zorg je voor impact. Daarmee leg je een fundament voor een veelzijdige relatie.

Hoe ontwikkel jij je nu tot trusted advisor vanuit jouw expertise?

TRAINING BUSINESS COACHING ESSENTIALS

De training **Business Coaching Essentials** zorgt in de basis voor ontwikkeling van jezelf. Onze vakmensen nemen je daarnaast mee in de verandering en groei van jouw bedrijf. De training biedt tevens instrumenten om andere ondernemers te helpen groeien en waarde te vermeerderen. Je maakt gespreksmethodieken en interventietechnieken eigen waarmee je de basis legt voor een langdurige klantrelatie op basis van echt contact en vertrouwen. Je krijgt inzicht in communicatiestijlen, inclusief tools en handvatten. Hiermee zet je een eerste stap om de manier van omgang, cultuur, intensiteit en authenticiteit binnen een onderneming te veranderen. Wij leren je om uit de huidige rol te stappen en als Trusted Advisor naast de ondernemer te staan. Dat is de basis voor een onderscheidende en persoonlijke klantrelatie.

Met als uiteindelijk doel ondernemers gefocust helpen met waarde-opbouw van hun bedrijf.

ONDERNEMERS HELPEN GROEIEN

GrowthFactory werkt met de beste businesscoaches, ieder met zijn eigen expertise. Wij hebben ons de afgelopen jaren gespecialiseerd tot trusted advisor voor ondernemers. Aangezien we zelf enthousiast zijn over het effect van onze methoden, willen we deze graag aan andere professionals leren. Zodat we samen zoveel mogelijk ondernemers kunnen helpen. Wat je leert, kun je toepassen op je eigen ontwikkeling en die van je klanten.

Onze training Business Coaching Essentials vormt de basis voor een uitgebreid palet van modellen (25) om ondernemers snel inzicht en overzicht te geven in waar zij staan in hun ondernemerschap. De training behandelt vier modellen waarmee de basis voor een langdurige klantrelatie wordt gelegd. Door gebruik van de GrowthFactory 7-stappen gespreksmethodiek, gespreksvaardigheden en coachvaardigheden zet je de eerste stap om de manier van omgang, cultuur, intensiteit en authenticiteit binnen de onderneming te veranderen. Het maakt je van inhoudelijke en vakbekwame professional tot trusted advisor.

PROGRAMMA TRAINING

☼ Talententest en feedbacksessie

Wat is jouw echte talent, wat pas je toe, kun je nog verder ontwikkelen en wat zijn je blinde vlekken? Deze test maakt jouw natuurlijke kracht helder.

Duur: na het maken van de online test volgt een twee uur durend terugkoppel- en persoonlijk coachinggesprek met een van onze founders Karin Verhagen. Hierin wordt, naast je natuurlijke kracht, je persoonlijke positionering helder en kom je er tevens achter waarom bepaalde zaken lastig zijn (bijvoorbeeld sales). En welke talenten je onbenut laat en hoe je deze wel in kunt zetten om je doel of droom te bereiken.

☼ De 7-stappen om een relatie te bouwen

GrowthFactory basistechniek voor effectieve gesprekken en het bouwen van sterke persoonlijke relaties. Je leert een sterk fundament leggen voor een lange termijnrelatie. Het gespreksmodel bewijst zijn waarde bij o.a. coaching, verkoop, functionerings- en zelfreflectiegesprekken.

Duur: 2 dagdelen.

☼ Business Coaching Skills

Wat kun je doen wanneer ondernemers vastzitten in hun overtuigingen? Hoe creëer je beweging? Je maakt jouw interventietechnieken eigen. De technieken zijn speciaal toegespitst op het coachen en begeleiden van ondernemers. Deze technieken werken tevens bij begeleiden van directies en Raden van Bestuur.

Duur: 2 dagdelen.

⦿ **Reis van de ondernemer**

De methode van de Reis van de ondernemer maakt inzichtelijk waar een ondernemer staat in zijn ontwikkeling en die van zijn onderneming. Je helpt hem/haar inzien wat nodig is om verder te groeien en gefocust waarde op te bouwen.
Duur: 2 dagdelen.

⦿ **Terugkomdag met afsluitende borrel**

⦿ Mogelijkheid tot aansluiting bij **GrowthFactory Network**.

HET PROGRAMMA

IN DETAIL

ODC TALENTTEST EN FEEDBACKSESSIE

De ODC-meting is gebaseerd op de analytische psychologie van de Zwitserse psycholoog Carl Gustav Jung. Deze beproefde assessmenttool maakt jouw onbewuste talenten en drijfveren duidelijk, hiermee onderscheidt de test zich van andere talentmetingen. Dit zorgt voor een waardevolle en krachtige ontwikkeling van jouw zelfbeeld.

De ODC-meting geeft onder meer inzicht in en handvatten voor jouw:

- ☼ positionering
- ☼ wijze van delegeren en leidinggeven
- ☼ voorkeuren voor samenwerken en met wie
- ☼ salespotentieel
- ☼ ontwikkelingspotentieel
- ☼ blinde vlekken
- ☼ energieniveau

Na de test volgt een 2 uur durende, persoonlijke terugkoppeling waarin jouw ontwikkelingspotentieel duidelijk wordt, ook als business coach voor ondernemers. Hierna weet je waar je echte kracht zit en hoe je doelen kunt bereiken zonder dat je energie aan de verkeerde zaken besteedt.

Kijk voor meer informatie over de test op <http://www.odincompany.com/nl/odc>.

DAGDEEL 1 & 2 - IN 7 STAPPEN NAAR EEN GELIJKWAARDIG GESPREK

Het 7-stappenmodel stelt je in staat om sterke persoonlijke relaties te bouwen. Je leert een sterk fundament voor een lange-termijnrelatie leggen. Het model zorgt er bij iedere stap voor dat je een beter begrip ontwikkelt voor de situatie en de gevoelens van jouw gesprekspartner.

Het model bewijst zijn waarde bij:

- ☼ Coachingsgesprekken
- ☼ De transitie van vakinhoudelijk specialist naar trusted advisor
- ☼ Vergaderingen, zowel intern als extern
- ☼ Conflicthantering
- ☼ Verkoopgesprekken
- ☼ Zelfreflectiegesprekken
- ☼ Het structureren van presentaties/workshops
- ☼ Functioneringsgesprekken
- ☼ Klachten of andere moeilijke gesprekken waar je emoties verwacht

Het 7-stappenmodel helpt je een relatie opbouwen in ieder gesprek dat je voert. Het geeft je een structuur waardoor je niet steeds hoeft te zoeken naar de volgende scherpe vraag. Het geeft je juist de kans om goed te luisteren en in het hier en nu te blijven. Zo sluit je veel beter aan bij je gesprekspartner.

Wat doet het met jouw klant?

- ☉ De benadering maakt een latente behoefte zichtbaar en voelbaar
- ☉ Je zet de gesprekspartner aan tot zelfreflectie
- ☉ De klant blijft in de drivers seat en ervaart daardoor dat je een gelijkwaardige relatie weet te behouden
- ☉ Je bouwt vertrouwen op over je kennis, expertise en je rol als trusted advisor
- ☉ Je begeleidt de klant naar een dieper weten over wat bij hem past en wat hij nodig heeft

Aan het einde van de training ben je in staat om in ieder gesprek:

- ☉ Te weten waar je gesprekspartner echt mee zit
- ☉ Erachter te komen wat je gesprekspartner nodig heeft
- ☉ Te bepalen of jij kunt helpen
- ☉ Te weten wat jij van je gesprekspartner nodig hebt en of je NU kunt helpen
- ☉ En, als belangrijkste, heb je de vaardigheden om een gestructureerd gesprek te voeren waarin alle noodzakelijke onderwerpen aan de orde komen. Waarmee je jouw rol als trusted advisor bevestigt.

DAGDEEL 3 & 4 - GESPREKSTECHNIEKEN EN COACHINGSVAARDIGHEDEN

Vaak zitten klanten met een probleem maar is het lastig om tot de kern te komen. Soms moeten zij een besluit nemen en lukt ze dat niet. Als business coach wil je graag precies weten wat er aan de hand is voordat je bepaalt wat je kunt doen om de klant te helpen of adviseren. Tijdens deze dagdelen leer je de gesprekstechnieken die helpen om dit te realiseren en om klanten los te laten komen van vaste overtuigingen.

De technieken en vaardigheden die je in de training leert, stellen je in staat om de klant zo ver te krijgen dat hij op een dieper niveau naar het probleem kijkt en tot een gefundeerd besluit kan komen. Zo leer je onder andere:

- ☉ Denken in context in plaats van detail. Dit faciliteert de besluitvorming bij klanten.
- ☉ De invloed van taalgebruik en het inspelen op de informatiebehoefte van je klant.
- ☉ Het stellen van de juiste vragen.
- ☉ Het op zinvolle wijze confronteren van je gesprekspartner met zijn gedrag of denkwijze om hem mee te krijgen in een andere manier van kijken of handelen.

- ☉ De vragen die je gesprek meer inhoud en sturing geven.
- ☉ De 4-vragenmethode om tot de kern van de zaak te komen, zodat je het juiste probleem oplost en niet een symptoom.

DAGDEEL 5 & 6 - DE REIS VAN DE ONDERNEMER, OEFENEN EN SAMENBRENGEN EERDER GELEERDE

De Reis van de Ondernemer

Het model van de **Reis van de ondernemer** maakt de levenscyclus van een bedrijf in één oogopslag overzichtelijk. Als ondernemers zien waar ze staan in hun ondernemersreis, hebben ze alle tools in handen om proactief te handelen. En, belangrijker nog, om gefocust verder te groeien in omzet, klanten en persoonlijke ontwikkeling. In iedere fase hebben ze eigenlijk een ander bedrijf, waarbij andere prioriteiten gesteld dienen te worden om de volgende fase soepel en effectief te bereiken. Een ondernemer houdt wel twintig ballen hoog: van administratie tot innovatie, van sales tot probleemoplossing etc. Met deze methode geef je een ondernemer inzicht in de verschillende fases van zijn ondernemerschap, welk sentiment wanneer (negatief) van invloed is en hoe hij daar proactief op kan sturen. Inclusief welke actiepunten de komende maanden focus behoeven om zijn volgende groeistap te kunnen zetten. Zodat hij ruimte houdt om áán zijn onderneming te werken en niet ín.

Oefenen en terugkoppelen eerder geleerde

De verschillende dagdelen lijken op het eerste gezicht op zichzelf te staan. Na dagdeel 5 ervaar je de samenhang van de vijf onderdelen. Daarom vinden wij het nuttig om deze samenhang te oefenen. Zodat de materie beklijft en je het vertrouwen hebt om het geleerde vervolgens in praktijk te brengen.

DAGDEEL 7 - TERUGKOMDAG

Tijdens de eerste dagdelen leer je een aantal technieken die je direct in de praktijk kunt toepassen. We moedigen ook aan om tussen de dagdelen door goed te oefenen. Hierdoor merk je waar je tegenaan loopt en welke blokkades bij jou spelen. Of waar je je nog niet comfortabel voelt. Op deze dag breng je het geleerde ter afronding officieel in de praktijk, voor je certificaat. We bespreken daarbij vragen die zijn gerezen, wat wel en wat niet werkte en waarom niet. We delen resultaten en successen. Naast tips, best practices en do's & dont's. Een cruciaal dagdeel kortom om het geleerde volledig eigen te maken en weerstanden weg te nemen. Zo leg je de basis om je verder te ontwikkelen als Business Coach. Natuurlijk sluiten we gezellig af met een borrel.

INVESTERING

De investering in de training Business Coaching Essentials bedraagt € 2.250,-. Hierin zit de talententest t.w.v. € 750,- inbegrepen inclusief persoonlijke coachingsessie (terugkoppeling), 3,5 dag training op locatie inclusief hand-outs en een terugkommiddag. En natuurlijk koffie/thee, lunch, overige drankjes en afsluitende borrel op de laatste dag.

AANMELDEN VOOR TRAINING BUSINESS COACHING ESSENTIALS?

De training vindt een aantal keer per jaar plaats bij ons op kantoor in Diemen. Ben je geïnteresseerd? Herken je jezelf, wil je groeien naar trusted advisor voor jouw relaties en wil je je aanmelden? Of heb je nog vragen of wil je meer informatie?

Neem dan contact met ons op via 020 820 36 05 of info@growthfactory.nl. We lichten het graag toe in een persoonlijk gesprek. Kijk ook op growthfactory.nl/academy.

OVER GROWTHFACTORY

KEN JE WAARDE

GrowthFactory gelooft in ondernemers en dus ook professionals zoals jij die groeien vanuit hun passie en talent. Vanuit die unieke drijfveer en intentie bouw je aan een waardevolle onderneming die wat betekent in euro's, voor je klanten én de samenleving. Als GrowthFactory Business Coach voeg je jouw waarde toe aan ons team van professionals die hetzelfde voor ogen hebben: ondernemers helpen groeien in waarde oftewel in omzet, klanten en persoonlijke ontwikkeling. Als jij weet waar je talent ligt, kun je bewuste keuzes maken over je toekomst, persoonlijke ontwikkeling, specialisatie, rol en je bedrijf.

GROWTHFACTORY NETWORK

Wil je onder ons label werken, overweeg dan om je aan te sluiten bij ons GrowthFactory Network. Hierover meer op de volgende pagina.

GROWTHFACTORY NETWORK

Ben je expert in jouw vakgebied? Heb je veel ervaring binnen een bepaalde sector of discipline? En heb je gekozen voor de dynamiek van het ondernemerschap? Voeg dan jouw waarde toe aan ons netwerk van professionals die allemaal hetzelfde voor ogen hebben: ondernemers helpen groeien in omzet, klanten en persoonlijke ontwikkeling.

Aansluiten bij het GrowthFactory Network kan op drie manieren: binnen onze **Community**, als **Groeiprofessional** en als **Groeipartner**.

1. GrowthFactory Community

Na afronding van de training GrowthFactory Business Coaching Essentials kun je aanhaken bij onze community van gelijkgestemden. Je hebt dan toegang tot de verdiepende opleidingen tot Business Coach. Daarnaast kun je deelnemen aan onze gratis kennissessies, waarin je wordt meegenomen in onze meestgebruikte methoden. De sessies vormen tevens een mooie gelegenheid om elkaar te ontmoeten. Bovendien krijg je hier de kans om je eigen expertise over de Bühne te brengen.

2. GrowthFactory Groeiprofessional

Naast genoemde voordelen van de Community, zetten wij jouw expertise gericht in bij onze klanten. Dat kan in een sessie zijn of een project. Dit gaat niet zozeer via ons maar mét ons. Je staat er dus niet alleen voor. Je kunt vertrouwen op onze expertise en support. Dit alles tegen een vastgestelde fee. Je verwerft als Groeiprofessional dus inkomen c.q. omzet voor je eigen onderneming.

3. GrowthFactory Groeipartner

Als Groeipartner stap je in bij GrowthFactory en bouwen we samen aan een mooi bedrijf. Ons doel is om jaarlijks 1.000 ondernemers te helpen met hun groeiuitdagingen. Je hebt daarbij toegang tot ons IP, bouwt jouw eigen team en krijgt concrete leads toegespeeld. Je betaalt een schappelijke toegangsfee en draagt een deel af van jouw omzet voor IP, marketing, IT en training.

Onze samenwerkingsvorm is soft wat zoveel wil zeggen als: jij bepaalt jouw acquisitie, kiest/bouwt je eigen netwerken en selecteert indien nodig geschikte Groeiprofessionals voor jouw klanten. Al met al bouw je aan een overdraagbare klantportefeuille. Je realiseert dus zowel inkomen als waarde-opbouw.

AANSLUITEN BIJ GROWTHFACTORY NETWORK?

Heb je interesse om je aan te sluiten bij ons netwerk van groeiprofessionals? Kom dan eens langs bij een van onze kennissessies of masterclasses. Of bel voor meer informatie of een vrijblijvende afspraak met een van onze Groeipartners. Kijk ook op growthfactory.nl/network.