# DAGELIJKS MANAGEMENT 2026

OPTIMUM

**Klant**
waar bij u in de buurt :
contact met ons opnemen

**2.00 dagen**
(14.00 h)

**Min. aantal plaatsen : 6 personen**
**Max. aantal plaatsen : 10 personen**

**1 200.00 € Excl. btw / persoon**
waar bij u in de buurt :
contact met ons opnemen

## DE VOLGENDE SESSIES

Wij kunnen voor u een opleiding inplannen. Vraag het ons.

## BETROKKEN MEDEWERKERS

- Werkplaatschef
- Receptionist
- Klantadviseur
- Bedrijfsleider

## DOEL

Aan het einde van de cursus zijn de deelnemers in staat om :

- Effectieve managementcommunicatie te gebruiken
- Hun winstcentrum beheren door activiteit en resultaten
- Situationeel management in de praktijk brengen
- Hun team betrekken bij de dagelijkse activiteiten

## PROGRAMMA VAN DE OPLEIDING

### THEORIE

Dag 1: Uw rol aannemen als manager van een APV (After Sales) afdeling

- De basisprincipes van managementcommunicatie
- Activiteit-gebaseerd management
- Resultaatgericht management
- Rollen en taken van de manager
-

Dag 2: Collectieve en individuele prestaties en het team om doelstellingen op het gebied van prestaties, winstgevendheid en klanttevredenheid te bereiken.

- Hoe doelstellingen definiëren en controleren

### PRAKTIJK

- Rollenspel, debriefing en mogelijkheden voor verbetering
- Opstellen van een individueel voortgangs- en actieplan

- Elke werknemer effectief motiveren door autonomie na te streven
- Hoe en wanneer delegeren
- Time management voor beter management  Het voeren van succesvolle individuele managementgesprekken (EAV, Reframing, Recruitment)
- Succesvolle groepsvergaderingen leiden

## GEBRUIKTE MIDDELEN

Wijze van lesgeven :

- Participatief gedurende de hele dag en bestudering van individuele casussen.
- De presentatiemethode is gebaseerd op de betrokkenheid van de deelnemers. De kennis is gebaseerd op de bestaande kennis van de deelnemers. De voortgang van de deelnemers wordt gestructureerd rond situaties die ze samen hebben meegemaakt; deze simulaties hebben het dubbele doel om de gepresenteerde onderwijsprincipes te illustreren en aan te moedigen.

Lesmethoden :

- Groepswerk
- Individueel werk
- Casestudies en simulaties
- Online follow-up MCQ's na de training
- Individueel voortgangsplan
- Telefonische coaching

Follow-up afspraken :

- Persoonlijk interview na 10 dagen.

## VEREISTEN

Manager of bezig zijn met het managen van een team.

## GERICHTE VAARDIGHEDEN

- Beheer
- Een winstcentrum managen
- Communicatie management

## INDICATOREN

Beoordeling van resultaten :

- Beoordeling door de trainer tijdens de sessies + Copadia-quiz na de training
- Beoordeling door quiz over meerdere maanden

## TOEGANKELIJKHEID VOOR GEHANDICAPTEN

Als je gezondheidstoestand speciale regelingen vereist, neem dan contact op met onze coördinator christian.vaz@michelin.com

## MONITORING EN EVALUATIE

De animatiemethode is gebaseerd op

de betrokkenheid van de deelnemers. De

kennis wordt opgebouwd

gebaseerd op de huidige kennis

van de deelnemers. De voortgang van de deelnemers

is gestructureerd rond situaties

die ze samen hebben meegemaakt.

Deze hebben een tweeledig doel: illustratie en

de toepassing van de gepresenteerde pedagogische principes aan te moedigen..

Beoordeling van de resultaten :

- Beoordeling door de trainer tijdens de sessies + Copadia-quiz na de training.
- Beoordeling door quiz over meerdere maanden

Daarnaast wordt de training van 14 uur per persoon in de vorm van een tweedaagse sessie voorafgegaan door een telefonisch interview van 30 minuten per deelnemer en gevolgd door een interview van 30 minuten per deelnemer 10 dagen na de persoonlijke sessie.