

“CREËER EEN
LUISTERAAR
EN BRENG
HEM IN
BEWEGING”



toekomst
positief
doel
bewust
enthousiasme
cultuur
strategie
actie
ambitie
instelling
leiderschap
geloof
resultaat
missie
verandering
emotie
verankering
proces
visie
passie
kennis
structuur
gedrag
pwr[®]

GEFELICITEERD!

U heeft besloten meer te willen weten over de ontwikkeling van uzelf, uw afdeling of uw onderneming. Stilstand is achteruitgang. Dat geldt zeer zeker voor persoonlijke ontwikkeling. De wereld om ons heen beweegt en verandert voortdurend. Telkens weer moeten we beslissen welke effecten die veranderingen hebben op onszelf en ons bedrijf. We kunnen ervoor kiezen om de veranderingen te laten plaatsvinden en vervolgens na te denken over onze acties. Reageren op verandering is noodzakelijk en onontkoombaar omdat we niet in staat zijn alles ver genoeg van te voren te zien aankomen. De tijd heeft geleerd dat initiëren van veranderingen effectiever en motiverender is. Dat u zelf 'in control' bent. Wij vinden het een eer dat we u daarmee mogen helpen.

Alles wat u initieert begint bij de analyse van uzelf en uw kwaliteiten. Daarna die van uw team of uw bedrijf. Exellior levert u de gewenste beweging. Uw gedrag is doorslaggevend voor de realisatie van die beweging. Exellior trainingen gaan altijd over u. Uw gedrag en de effecten daarvan op anderen. Wij helpen u om uw sterke punten tot het uiterste te benutten. De gedragingen die u wilt veranderen gaat u met ons veranderen, tot u tevreden bent over het resultaat. Dat kost tijd, daarom duren onze trainingen minimaal 3 maanden. Dat vraagt ook aandacht en zorgvuldigheid van onze trainers. U kunt hen beschouwen als persoonlijk coach, adviseur en trainer. Zij zijn er voor u, altijd, ook buiten de trainingsuren en ook nadat de training zelf al lang is afgelopen. Uw ontwikkeling gaat immers door en omdat uw succes onze drijfveer is, helpen wij u net zolang als u de drijfveer heeft uzelf te ontwikkelen. Voor onze klanten is leren een continue proces. Veel van hen zijn al meer dan 10 jaar klant.

We verheugen ons erop u te mogen ontmoeten in één van onze trainingen en komen graag bij u langs als u vragen heeft die we in deze brochure niet kunnen beantwoorden. Ieder maatwerk traject begint met meerdere intakegesprekken en een inventarisatie om maatwerk te kunnen leveren. Ook op onze website kunt u aangeven contact te willen.

Tot snel en veel plezier en succes met uw training!

Het Exellior Team



WIE IS EXELLIOR?

Exellior is een organisatie waar zeer ervaren gedragstrainers werken. Voor u ontwikkelen en voeren we trainingstrajecten uit die de gedragingen van onder andere top management, management, consultants, verkopers en binnendienstmedewerkers blijvend veranderen. Exellior levert persoonlijk maatwerk waarmee we deelnemers in beweging brengen. Door onze jarenlange ervaring zijn we de “trucjes” trainingen ontstegen. Wij zijn positief ingesteld, gedreven en brengen energie. Iedere deelnemer raakt door ons geïnspireerd en gemotiveerd om te leren. “Practice what you preach” staat hoog in het vaandel. Wij zijn wat wij trainen.

WAT DOET EXELLIOR?

Exellior brengt mensen in beweging middels meerdaagse gedragstraining. Effectief gedrag in de richting van uw koers, toekomstvisie en lange termijn doelstellingen. Onze trainers brengen samen met u gedrag in alle lagen van de organisatie in lijn met de koers. Wij zijn als geen ander in staat mensen positief te laten kijken naar zichzelf, hun mogelijkheden en hun onderneming. Wij leren mensen wat zij vergeten zijn. Natuurlijk gedrag is niet altijd op ieder moment effectief. Mensen worden gemotiveerd tot beweging omdat we positief kijken en kwaliteiten ontwikkelen. Dat zij hun omgeving kunnen beïnvloeden door hun eigen gedrag. Zij zijn dus niet afhankelijk maar ‘in control’. U ziet jaren na de training nog elke dag effect van de verandering omdat deze voortkomt uit de eigen motivatie en drive van de deelnemers. Zij ervaren succes met hun nieuwe aanpak.

WAT IS DE FILOSOFIE VAN EXELLIOR?

In onze aanpak staat de verantwoordelijkheid voor het eigen gedrag centraal. Daarmee ook voor het gedrag dat je krijgt van je omgeving! Het is de wijze waarop men besluit de omgeving tegemoet te treden. Zakelijk of privé, het gedrag moet consistent zijn om natuurlijk over te komen. Daarom kijken onze trainers naar de plus, naar natuurlijke aanleg. Omdat daar de effecten en motivatie van verandering het grootst zijn. Individueel gedrag moet ook passen binnen de normen, waarden, wensen en eisen van de onderneming waarvoor men werkt. Wij vragen tijd. Gedrag is veranderbaar als u en uw mensen de tijd krijgen nieuwe voorstellingen te maken, zichzelf opnieuw te ijken aan de realiteit en beslissingen te nemen. Nieuw gedrag is niet ineens succesvol. Daarom trainen we in langlopende trajecten en oefenen we 80% van de trainingstijd.

VOOR WIE WERKT EXELLIOR?

Exellior levert in alle branches rendement. Activiteiten en processen moeten op orde zijn als basis voor resultaat. Het onderscheid tussen ondernemingen, profit of non profit, wordt naar onze overtuiging bepaald door de instelling en het gedrag van de mensen die er werken. Wij geloven dat instelling, gedrag en vaardigheden de doorslaggevende factoren zijn. Exellior werkt binnen alle sectoren: IT bedrijven, ziekenhuizen, politie, banken, verzekeraars, zakelijke dienstverleners, gemeentes, productiebedrijven, farmacie, uitgevers, mediabedrijven en alle andere. De omvang van de onderneming van onze relaties varieert van 2 tot 250.000 medewerkers.

TRAJECTAANPAK

Vorbereiding

Intake:

Gesprekken directie, HR, direct leidinggeevenden, kennismaking met trainingsgroep in een kick off.

Analyse en diagnose:

- Uitvoeren van analyse betreffende huidig en gewenst gedrag.
- Aansluiting van het gewenste gedrag op de kernwaarden van de onderneming bepalen.
- Marktsituatie bespreken.
- Commitment management concretiseren.
- MVO en KTO onderzoek bestuderen.
- POP plannen en persoonlijkheidstesten analyseren.

Ontwikkeling:

- Training ontwikkelen, activiteiten van de doelgroep vertalen naar trainingsonderdelen en dagindeling.
- Resultaat verwachting van het nieuwe gedrag bepalen.
- Materiaal maken.
- Oefeningen testen en optimaliseren.

Uitvoering:

- 1) Inschrijving van de deelnemers.
- 2) Uitnodiging van de deelnemers en informeren over de uit te voeren voorbereiding voor de kick off.
- 3) Betrokken managers reiken uitnodiging tot training uit en bespreken de doelstellingen.
- 4) Intake van de deelnemers persoonlijk tijdens de kick off.
- 5) Deelnemers en managers in gesprek over hulp en borging voor en na elke trainingsdag.
- 6) Start training, aantal bepaalde dagen met tussenliggende tijd van 4 weken opgevolgd met een verankeringsdagdeel.
- 7) Op de laatste dag presenteren de deelnemers hun leerpunten en hun actieplan voor de komende 6 maanden.

Evaluatie:

- Na elke trainingsdag telefonisch, of indien gewenst of noodzakelijk, persoonlijk met de opdrachtgever.
- Halverwege en aan het eind met de opdrachtgever.
- Aan het eind van elke trainingsdag schriftelijk, aan het begin van elke volgende trainingsdag mondeling over het behaalde resultaat.

Aan het einde van de training schriftelijk en middels een presentatie door de deelnemers.

TRAININGSAANPAK

De training zelf

Trainingsfase 1

U werkt bij/vertegenwoordigt een bedrijf en Exellior gaat er vanuit dat het uw keuze is om daar te werken, het begint bij uw eigen besluit. Door dat te doen conformeert u zich aan de ondernemingsdoelstelling. In de training maken wij u bewust van uw eigen positie ten opzichte van de ondernemingsdoelstelling. Geloof u erin?

- Hoe kijkt u naar uw omgeving?
- Welke voorstelling maakt u zich van de toekomst?
- Wat motiveert u en wat niet?
- En wat betekent dit voor uw gedrag?

Trainingsfase 2

Nu we uw eigen positie en uw eigen gedrag hebben vastgesteld, leren wij u te ontdekken wat de positie van anderen is ten opzichte van de (ondernemings-) doelstelling en het gewenste gedrag.

- Zitten zij op dezelfde lijn?
- Welke voorstelling hebben zij?
- Bent u bereid naar hen te luisteren?
- Heeft u luisteraars voor uw motivatie?

Trainingsfase 3

In deze fase kijken we naar de effecten van uw eigen gedrag en dat van anderen.

Knowledge into action!

Hierna leert u positieve beweging te stimuleren en ongewenste beweging om te buigen in de richting van uw doel. U initieert veranderingen die gevolgd worden door anderen.

Trainingsfase 4

Borging en overdracht.

Om blijvende verandering te realiseren maakt u een actieplan. Hierin beschrijft u samen met uw manager hoe u het geleerde uit de training ook na de laatste trainingsdag verder blijft gebruiken en ontwikkelen. Exellior faciliteert de overdracht door kennisdeling, opzetten van intervisiemodellen, borging- en buddysystemen. Hierdoor borgt Exellior de blijvende gedragsverandering.

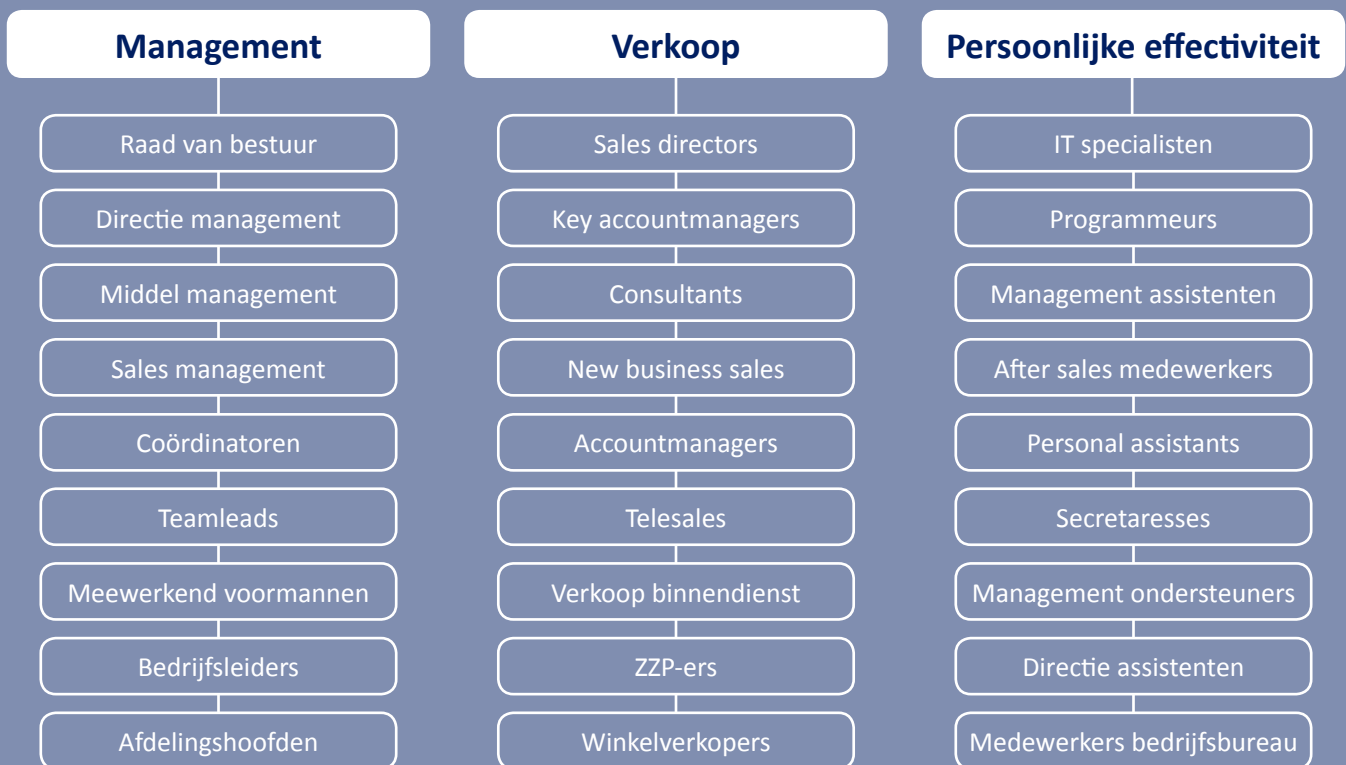
TRAININGSAANBOD

De training en coaching van Exellior is gericht op het versterken van gedrag dat imago, resultaat, functioneren en klant-beleving het meest positief beïnvloedt. Doel is om zo een blijvende gedragsverandering te realiseren welke een positieve bijdrage levert aan de ondernemingsdoelstelling. Door persoonlijke groei van het individu wordt de onderneming beter!

Exellior ontwikkelt en voert onder andere trainingen uit voor:

- Raden van bestuur
- Directieteams
- Verschillende managementlagen en posities
- Specialisten (medische, consultants, IT)
- Consultants
- Verkopers, (key) accountmanagers, verkoopbinnendienst
- Ondersteunende diensten

Onze trainingen zijn veelal maatwerktrajecten. Exellior ontwikkelt voor het merendeel van haar klanten maatwerk trainingen en trajecten. Allen gericht op gedrag en onmiddellijke toepasbaarheid in de dagelijkse omgeving van de deelnemers. De belangrijkste deelgebieden met bijbehorende functies waarvoor Exellior trainingen ontwikkelt:



De trainingen van Exellior zijn resultaatgericht, persoonlijk, positief, actief, confronterend en dynamisch. Om dit te realiseren maakt Exellior gebruik van vele werkvormen. Dit zorgt er ook voor dat de aansluiting met de persoonlijke leerstijl van de individuele deelnemers optimaal is. Interne trainingen worden uitgevoerd op een externe locatie in overleg met de opdrachtgever

EXELLIOR KENT OOK OPEN TRAININGEN: MANAGEMENT, VERKOOP EN PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT.

De groepsgrootte is maximaal 10 deelnemers in deze trainingen. Het zijn persoonlijke trainingen die hoewel ze een vast programma hebben, op maat gemaakt worden door persoonlijke oefeningen met de trainer en behandeling van praktijkcases uit de dagelijkse werksfeer van de deelnemer. De open trainingen worden uitgevoerd in de regio Utrecht. Dit in verband met de bereikbaarheid voor de deelnemers.

Open Training Management: “Het reageren op en het initiëren van verandering”

Voor wie? Deze training is geschikt voor iedereen in een managementrol. Bijvoorbeeld in de rol van bestuurder, directeur, middelmanager, project manager, brand manager, programma manager of als meewerkend voorman of coördinator.

Tijdsduur? 6 dagen in 6 maanden met huiswerkopdrachten en case behandeling.

Vorm? Training met persoonlijke coaching tussen de dagen, intervisie tussen de deelnemers en/of intervisie van de deelnemers met hun eigen manager, doelbepaling vooraf, actieplannen na iedere dag, rapportage mondeling en schriftelijk in de groep en op het werk, een actieplan voor na de training en verankeringsafspraken om het geleerde te laten beklijven. Intervisie met eigen (management) team. Voortgangsgesprekken met de eigen manager.



Trainingsdelen:

1. Eigen positie bepalen:

- Persoonlijke analyse van kwaliteiten, gedrag en de effecten daarvan.
- Zelfvertrouwen realiseren en zichtbaar maken.
- Leiderschapsgedragingen en stijlen ontdekken.
- Leren vertrouwen op kwaliteiten en kwetsbaarheid/leerbereidheid tonen.
- Voorbeeldgedrag laten zien.

2. Voorstelling van de ander leren kennen:

- Ontdekken van patronen in gedrag bij anderen.
- Gebruiken van motivatie van medewerkers.
- Anderen motiveren te kijken naar kansen en mogelijkheden in plaats van energie te stoppen in onmogelijkheden.

3. Beweging realiseren:

- Anderen motiveren in de richting van doelstellingen met gebruik van hun kwaliteiten.
- Sturen op verantwoordelijkheid.
- Realiseren van beweging.
- Voortgang bewaken en beweging realiseren in de richting van het doel.
- Weerstand ombuigen naar actie.

Alle activiteiten die passen in de rol van manager zijn onderdeel in de training. De manager wordt getraind in houding, gedrag en vaardigheid. Onderwerpen kunnen bijvoorbeeld zijn:

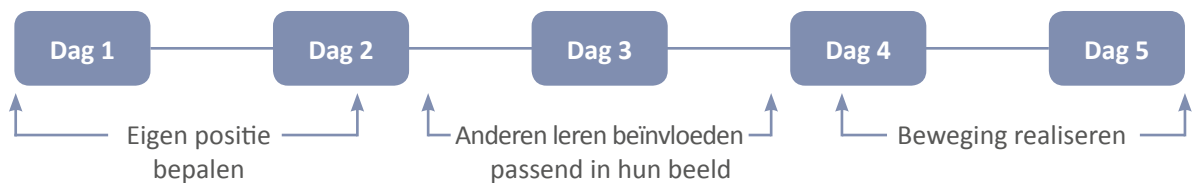
- Doelen stellen
- Motiveren van medewerkers
- Wervingsgesprekken voeren
- Coachen als manager, talentontwikkeling en opvolgingsplanning
- Samenwerking realiseren
- Positief beïnvloeden van je eigen leidinggevende of raad van commissarissen
- Beslissingen nemen
- Evaluatiegesprekken met medewerkers
- Tovertijdlijn®
- Time management
- Vergaderingen en andere team beïnvloedingen
- Complimenteren en berispen

Open Training Verkoop: "anderen aansporen tot concrete actie door positieve beïnvloeding"

Voor wie? Deze training is geschikt voor iedereen die vanuit zijn functie anderen aan moet sporen tot actie. Dat kan in verschillende functies zijn. Bijvoorbeeld als sales director, (key)accountmanager, inkoper, consultant, new business sales, verkoper, telesales, verkoopbinnendienst, winkelverkoper of ZZP-er.

Tijdsduur? 5 dagen in 5 maanden met huiswerkopdrachten en case behandeling.

Vorm? Training met persoonlijke coaching tussen de dagen, intervisie tussen de deelnemers en/of intervisie van de deelnemers met hun eigen manager, doelbepaling vooraf, actieplannen na iedere dag, rapportage mondeling en schriftelijk in de groep en op het werk, een actieplan voor na de training en verankeringsafspraken om het geleerde te laten beklijven. Intervisie met anderen in het team. Voortgangsgesprekken met de eigen manager.



Trainingsdelen:

1. Eigen positie bepalen:

Persoonlijke analyse van kwaliteiten, gedrag en effecten daarvan. Zelfvertrouwen realiseren en zichtbaar maken. Bewustwording van kracht en zwakte in beïnvloeding. Hoe kom ik over op anderen? Tijdsbeheersing en effectief gebruik maken van de beschikbare tijd.

2. Anderen leren beïnvloeden passend in hun beeld:

Ontdekken van patronen in gedrag bij anderen. Leren welke invloed je hebt op het gedrag van anderen. Wanneer krijg je weerstand? Leren wat de ander motiveert en wat zijn belang is. Ontdekken wat er in de beleving van de ander speelt waardoor hij zich gedraagt zoals hij zich gedraagt.

3. Beweging realiseren::

Anderen motiveren tot acceptatie van je idee, dienst of product. Twijfel ombuigen naar overtuiging. Vervolgstappen in het proces goed leren timen en initiëren. Ook in groepen draagvlak creëren en voortgang realiseren. Elke actie kent een vervolg, de status van voortgang helder hebben.

Alle activiteiten die passen in de rol van de deelnemer zijn onderdeel in de training. De deelnemers worden getraind in houding, gedrag en vaardigheid.

Onderwerpen kunnen bijvoorbeeld zijn:

- Doelen stellen
- Van eerste contact naar opdracht
- Hoe creëer je een Positief Werkende Relatie®
- Het positief beïnvloeden van anderen
- Schriftelijk communiceren
- Onderhandelen
- Prijs en/of voorwaarden besprekingen
- Pitchen van bedrijf
- Verkopen van je idee
- AACE® structuur van gesprekken
- Omgaan met gedragingen in de afsluitende fase

Open Training Persoonlijke Effectiviteit: "als je denkt dat je het kan heb je gelijk, als je denkt dat je het niet kan ook"

Voor wie? Deze training is geschikt voor iedereen die sterker wil worden in zijn persoonlijke effectiviteit en zakelijke professionaliteit. De functies van de deelnemers zijn vaak zeer divers. Deelnemers zijn bijvoorbeeld IT specialisten, piloten, programmeurs, management assistenten, after-sales medewerker, marketing medewerkers, directie assistent, medewerker bedrijfsbureau, applicatiebeheerder, business analist, acceptant, receptie medewerker, facility medewerker, gastvrouw/gastheer, beursbegeleider, designer, ontwikkelaar of tester.

Tijdsduur? 4 dagen in 4 maanden met huiswerkopdrachten en case behandeling.

Vorm? Training met persoonlijke coaching tussen de dagen, intervisie tussen de deelnemers en /of intervisie van de deelnemers met hun eigen manager, doelbepaling vooraf, actieplannen na iedere dag, rapportage mondeling en schriftelijk in de groep en op het werk, een actieplan voor na de training en verankeringsafspraken om het geleerde te laten beklijven. Intervisie met anderen in het team. Voortgangsgesprekken met de eigen manager.



Trainingsdelen:

1. Jezelf kennen:

Zelfvertrouwen realiseren en zichtbaar maken. Bewustwording van zelfbeeld. Hoe denk ik over mijzelf? Wanneer helpt me dat en wanneer niet? Patronen in eigen gedrag leren duiden. Waarom denk ik wat ik denk. Leren nee zeggen ter zelfbescherming.

2. Krachtiger en professioneler anderen tegemoet treden:

Hoe kom ik over op anderen? Waarom kan ik sommigen beter beïnvloeden dan anderen. Hoe stel ik mij op als ik moeite heb met mijn gesprekspartner. Hoe laat ik mijn mening gelden? Wanneer ga ik "ja..maar" gedrag vertonen en hoe voorkom ik dat. Je omgeving motiveren je tijd te respecteren.

3. Beweging realiseren:

Hoe zorg ik dat anderen naar me luisteren?

Het akkoord krijgen op je ideeën.

Hoe laat ik mijn omgeving mij helpen?

Twijfel ombuigen naar overtuiging.

In groepen met zelfvertrouwen anderen aanzetten tot actie.

Alle activiteiten die passen in de rol van de deelnemer zijn onderdeel in de training.

De deelnemers worden getraind in houding, gedrag en vaardigheid.

Onderwerpen kunnen bijvoorbeeld zijn:

- Het vaststellen van het doel van je functie
- Bewaken van tijd
- Taken en tijd afstemmen op het te bereiken doel (Wat mag hoe lang duren?)
- Claimen van afstemmingstijd van derden
- Persoonlijk leiderschap
- Krachtig je boodschap brengen
- Nee zeggen
- Beheersing van eigen emotie
- Resultaatgericht werken
- Positivisme uitstralen
- Toestemming voor je plannen en ideeën krijgen
- Samenwerking initiëren, stimuleren en uitbouwen
- Tevredenheid van je (interne) klanten bewaken
- Evalueren van de samenwerking

EXELLIOR WERKT MET VERSCHILLENDE WERKVORMEN.

Hier treft u een opsomming aan van die werkvormen. Op onze website vindt u een uitgebreidere beschrijving.

- Vragend helpen, Interactie in de groep (de gehele dag door)
De trainer helpt de deelnemers middels vragen in plaats van antwoorden, met als doel bewustwording en zelfanalyse te creëren.
- Ontdekkend leren (de gehele dag door)
Deelnemers krijgen de ruimte verschillende aanpakken van gesprekken te testen. Dit om hen te laten ontdekken welk gedrag welk effect heeft.
- Oefenen voor de groep met praktijksituaties
De praktijkgerichte oefeningen zijn gebaseerd op de kerntaken van de medewerker. Tijdens deze oefeningen worden zowel het actuele gedrag als wel het nieuwe gedrag geoefend.
- Oefenen met simulaties (80 procent van de dag, behoort tot oefenen voor de groep)
Naast de praktijksituaties wordt er ook gewerkt met simulaties, waarin een duidelijke structuur voor het gesprek vastligt. Dit in relatie tot procesgerichte oefeningen met als doel de deelnemers inzicht te geven in onder andere algemene regels en principes, inzicht krijgen in het gedrag van zichzelf en van de ander.
- Illustratieve praktijkoefeningen
Tijdens deze methodische werkvorm, werken alle deelnemers, hetzij afzonderlijk, hetzij in groepjes van twee of drie personen en voeren hun praktische activiteit uit. De groepen wisselen steeds waardoor nieuwe inzichten verkregen worden.
- Presenteren
De reden dat we hiervoor kiezen is dat het een heel leerzame werkvorm is. Het zelfvertrouwen neemt toe door een goede voorbereiding en het vaker doen.
- Aansluiten op abstractieniveau en werkpraktijk (de gehele dag door)
De trainer werkt op basis van de individuele leerdoelen van de deelnemer en sluit tijdens de oefeningen flexibel aan bij zijn actuele situatie.
- Reflectie en feedback (na elke oefening)
*Dit vindt plaats na elke oefening volgens de volgende structuur:
De trainer vraagt eerst aan de deelnemer: Wat is je doel? Daaropvolgend: Wat ging er goed in de richting van je doel in relatie tot je houding, gedrag en vaardigheden? De collega's worden ook gevraagd hun beeld te geven over wat zij vinden dat goed is gedaan en de trainer geeft hierop zijn aanvulling. Daarna wordt aan de deelnemer gevraagd: Wat kan er beter? Dit wordt ook aan de groep gevraagd en de trainer vult aan. Welke plus- en verbeterpunten ga je noteren op je leerpuntenblad? Wat wil je ermee bereiken? Hoe gaan we dit terugzien in je gedrag?*
- Intervisie met andere deelnemers en met de managers
Niets is goed of fout, de keuze tussen natuurlijk versus effectief gedrag wordt bepaald door dat wat de medewerker ermee wil bereiken en hoe de ontvanger het gedrag interpreteert.
- Leerpunten noteren en vertalen naar de praktijk (na elke leerervaring en oefening)
Gedurende de trainingdag concretiseren de deelnemers hun belangrijkste leerpunten en noteren hoe en wanneer ze deze ervaring in de praktijk gaan toetsen door het actief toe te passen.

- Leermiddelen (na elke oefening)
De deelnemers ontvangen van de oefeningen een schriftelijke uitwerking waarop vorm en inhoud wordt weergegeven.
- Toepassen in de praktijk! Van weten naar doen (in de 4 weken praktijktijd tussen trainingsdagen)
Alle deelnemers noteren aan het eind van elke trainingsdag hun belangrijkste 5 leerpunten op hun actieblad. Daarbij bepalen zij het moment en de situatie waarin zij de leerpunten gaan toepassen.
- Praktijkverslagen na elke praktijkperiode (eerste uur van de dag, vanaf de tweede trainingsdag)
Vanaf dag twee start de dag met een individuele uiteenzetting van de geleerde ervaringen uit de praktijk op basis van de 3 belangrijkste leerinzichten van de deelnemer. Met als doel leren van de collega deelnemers en leren hoe je jouw collega aanspoort om jouw goede idee/ervaring ook te gaan toepassen. Het realiseren van concrete, zichtbare resultaten wordt hiermee blijvend verankerd in het gedrag. Bij de praktijkverslagen zijn (één of twee) managers aanwezig, dit om de betrokkenheid te tonen, voortgang van de deelnemers te meten en feedback te geven op basis van ervaring.
- Voorbeeldgedrag (gehele training)
Om blijvende veranderingen te realiseren in houding, gedrag en professionaliteit, dat ondersteunend is aan de bedrijfsdoelstellingen, is het van belang dat de managers voorbeeldgedrag tonen, richting geven, 'coachen on the job' en verantwoordelijkheid nemen. Dit draagt bij aan het zichtbaar uitdragen van het gewenste gedrag binnen de onderneming. Het voorbeeldgedrag van de manager draagt bij aan het laten zien dat anders werken en anders kijken bijdraagt aan het doorbreken van de sleur en het zelf nieuwe wegen vinden. Tevens is het van belang in het helpen bij het opbouwen van de leerbereidheid bij de deelnemers, om te kijken naar hun kracht en vandaar uit lef tonen, proactief zijn, met oplossingen buiten de kaders treden en hun mening durven geven.
- Plannen van eigen succes
De afsluitende trainingsdag presenteren de deelnemers voor de groep hun zes belangrijkste leerinzichten en hun actieplan voor de volgende zes maanden. Bij deze presentatie zijn (één of twee) managers aanwezig om hun betrokkenheid te tonen en de voortgang te meten van de groep.



De trainingen van Exellior worden ontwikkeld en uitgevoerd op basis van de volgende zes uitgangspunten. Op onze website vindt u een uitgebreidere beschrijving.

DE ZES UITGANGSPUNTEN VAN DE OPLEIDINGSFILOSOFIE EXELLIOR BV

1) Leren is doen!

De trainingsdagen in een traject zijn gespreid in tijd. Op de trainingsdagen zelf is gemiddeld 80% oefentijd. In de tussenliggende periode van 4 weken oefenen de deelnemers het geleerde in de praktijk.

2) Trainen op maat.

De deelnemer staat als mens centraal. De trainer werkt op basis van de individuele leerdoelen van de deelnemer en sluit tijdens de oefeningen flexibel aan bij zijn actuele situatie.

3) Trainen in de plus.

Tijdens de training ligt de nadruk op het versterken van de plus. Omdat daar het te behalen resultaat het grootst is en de motivatie tot veranderen het hoogst. Natuurlijk kijken we in de juiste balans ook naar verbeterpunten die voor de deelnemer haalbaar zijn.

4) Exellior eist commitment.

Van deelnemers wordt voorbereiding gevraagd en actieve deelname. Deelnemers oefenen in de praktijk en delen hun ervaringen met anderen.

5) Gedragsverandering vraagt tijd.

Om tot duurzame houding- en gedragsverandering te komen, is praktijktijd nodig. Deelnemers stappen uit hun comfortzone als zij oefenen in de praktijk. Omdat zij niet ineens succesvol kunnen zijn met een nieuwe gedraging is het nodig veel en langdurig te oefenen.

6) Voorbeeldgedrag.

Om blijvende veranderingen te realiseren in houding, gedrag en professionaliteit, is het van belang dat de getrainde deelnemers voorbeeldgedrag tonen, richting geven, 'coachen on the job' en verantwoordelijkheid nemen. Dit draagt bij aan het zichtbaar uitdragen van het gewenste gedrag binnen de organisatie en vraagt een top down benadering.