



Wielen 
deLeeuw

Top professionals

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!



"The best way to predict the future is to create it."

Peter Drucker

STRATEGISCH HR

De HR wereld is in transitie. Er wordt van u veel gevraagd. Nieuw arbeidsrecht en bijvoorbeeld ook nog alles rondom verzuim. Zaken die uw aandacht vragen.

Maar hoe gaat u om met die arbeidsvraagstukken die wel belangrijk maar minder dringend zijn?

- Hoe ziet uw loopbaanplanningsbeleid eruit?
- Hoe ziet uw HRD beleid eruit?
- Hoe gaat u om met Opleiden en Trainen?
- Wat is het effect van uw inspanningen?

Vraagstukken die ook uw aandacht vragen maar door de waan van de dag vaak naar de achtergrond verdwijnen.

Wilen de Leeuw en Topprofessionals ontzorgen u vanuit hun samenwerking op dit vlak. In deze brochure geven wij u een impressie van onze dienstverlening zodat u ook grenzeloos kunt blijven verbeteren!



Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!



“Als je voor elke positie de beste speler kiest, heb je nog geen sterk elftal maar een team dat als los zand uiteen valt.”
Johan Crujff

Wielen de Leeuw

Over ons Diensten

“Durf die sprong te maken”

Aanbod opleidingen

- Alles selecteren
- Accountancy
- Bancair - Particulier
- Bancair - Zakelijk
- Financiële Dienstverlening
- Gemeenten / Overheid
- Mid-Corporates
- MKB

Selecteer locatie Selecteer periode

voor financiers

en Financieel Specialisten

van bancaire of alternatieve financieringsvormer
n factoren. Hoe kunt u als adviseur Lees verder.

Open Inschrijving

Aanbevolen doelgroep: Accountants en Financieel Specialisten

OPLEIDEN & TRAINEN

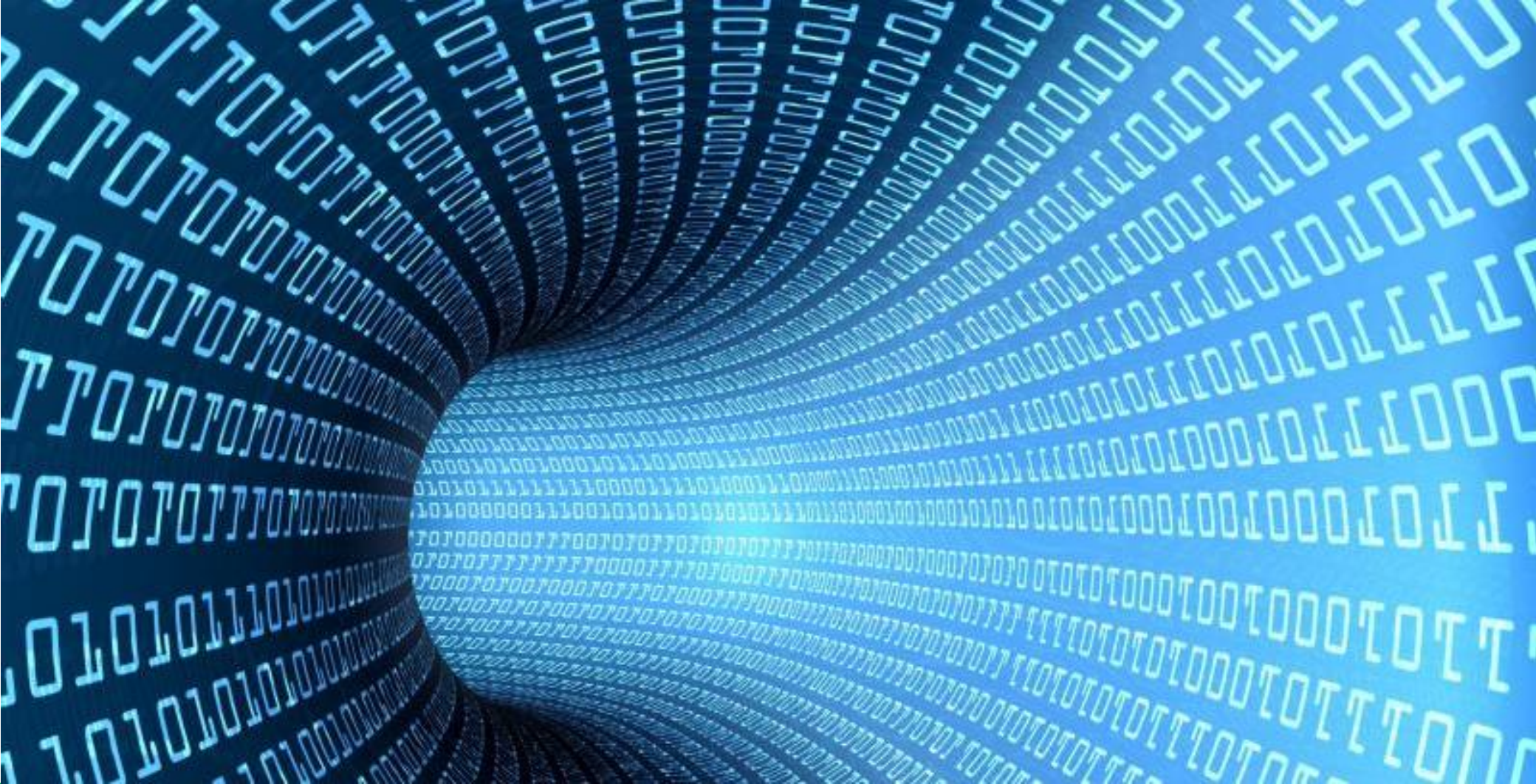
Leren heeft als doel om betere resultaten te creëren in uw organisatie. Opleiden en trainen zijn daarbij belangrijke middelen.

Daarom is ons opleidingsaanbod geïntegreerd in de dagelijkse gang van zaken op de werkvloer en geborgd in uw organisatie.

Onze partner Wielen de Leeuw ontwikkelt alle trainingen in eigen beheer, op basis van de nieuwste inzichten en de meest recente wet- en regelgeving. Kansen creëren én processen en resultaten verbeteren zijn centrale thema's. U treft ook altijd onze eigen trainers voor de groep. Zo weten we zeker dat we u kwaliteit bieden.

Waar mogelijk worden onze trainingen ondersteund via onze eigen e-Academy. Effectief en efficiënt zodat wij maximaal aandacht aan toepassing kunnen schenken. Het gaat er immers niet om wat u weet, maar hoe u uw kennis, inzichten en vaardigheden inzet!

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!



"Online learning is not the *next* big thing, it is the *now* big thing."

Donna J. Abernathy

E - @CADEMY

Kennis krijgt pas waarde als deze wordt toegepast. Onze face-to-face bijeenkomsten staan dan ook in het teken van toepassingsgericht opleiden. Uw praktijk staat centraal. De inbreng van eigen praktijkcasuïstiek vormt vaak het vertrekpunt van de bijeenkomst. Zo verweven wij werken en leren in één via onze 'Blended Oplossing'.

Kennis is via allerlei bronnen gratis en ruim voorhanden. Daarom bieden wij u deze dan ook 'om-niet' aan via onze e-@cademy. Via video-snacks, leesteksten, verdiepende naslageteksten en (voorbereidings)opdrachten kunt u zich zo optimaal voorbereiden op de face-to-face bijeenkomsten.

Zelfs uw leerwensen kunt u vooraf al kenbaar maken zodat onze trainers zich optimaal voor kunnen bereiden op uw resultaat.

Praktisch, functioneel, efficiënt en bovenal effectief!

Op verzoek sturen wij u graag uitgebreide informatie over onze e-@cademy



**Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!**



“Ontwikkeling is niet het vullen van een emmer, maar het ontsteken van een vuur.”
William Butler Yeats



w Ontwikkelin

**Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!**

PRESENTATIEVAARDIGHEDEN

Een overtuigende presentatie is een **afgestemd geheel** tussen uw **verhaal**, uw **presentatie** wat door u op zelfverzekerde wijze wordt gepresenteerd. Onze methode is speciaal ontwikkeld zodat een verhaal, **úw verhaal** wordt.

Hoe bouwt u een verhaal rond uw boodschap? Hoe zorgt u ervoor dat uw verhaal blijft hangen bij uw publiek, of dit nu de gemeenteraad, medewerkers of burgers zijn? Wat maakt dat uw verhaal verder wordt verteld? Hoe structureert u uw verhaal zo dat het draagvlak en waardering oplevert?

Hoe zet u Presentatietechnieken en vaardigheden in? Wat zijn de meest effectieve middelen in uw situatie? Hoe gaat u om met vragen uit uw publiek? Welke extra eisen stelt een congreszaal aan uw presentatie?

Welke presentatiestijl past bij u eigen karakter? Welke technische presentatiemiddelen horen bij deze natuurlijke presentatiestijl? Hoe wordt u geheel vrij van spreekangst?



PRESENTATIEVAARDIGHEDEN

We verzorgen een training van 4 dagdelen waarin u kennismakt met alle aspecten die uw prestatie tot een succes maken.

De training kent een hoog interactief karakter waarin vooral de toepassing centraal staat.

Voorafgaand aan de eerste trainingsdag krijgt u via onze e-Academy toegang tot de cursusmaterialen die u ter voorbereiding kunt bestuderen en naderhand (gedurende 1 jaar) als naslag kunt raadplegen.

Deze training wordt InCompany aangeboden en kent een groepsgrootte van minimaal 4 en maximaal 8 personen. U ontvangt een certificaat na succesvolle afronding van deze training.



Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!

EFFECTIEF COMMUNICEREN

Mensen zijn geen computers, maar hebben eigen emoties.

Daarom kan het in zakelijke gesprekken gebeuren dat de inhoud overschaduwd wordt door deze emoties. Wanneer u onderhandelt, lijkt het vaak of u het onderste uit de kan moet halen. Wat de ander 'wint' of 'verliest' doet er niet toe. Maar als u samen nog verder wilt, is het handiger te streven naar win-win situaties.

Hoe blijft u nu toch uw belang behartigen én tegelijkertijd de relatie onderhouden?

In dit programma worden vaardigheden als 'aandacht geven' en 'de juiste vragen stellen' behandeld en getraind. U leert uit standpunten te komen en onderliggende belangen te verkennen en vanuit hier te onderhandelen op basis van de beproefde 'Harvard methode'.



EFFECTIEF COMMUNICEREN



Dit programma kent een duur van 2 dagdelen en wordt met een tussenperiode van een week verzorgd.

Na afloop van dit programma bent u in staat om via persoonlijke belangen door te pakken naar gezamenlijke belangen om uiteindelijk tot een oplossing te komen die voor beide partijen een 'win' oplevert.

Dit programma wordt InCompany aangeboden en kent een groepsgrootte van minimaal 4 en maximaal 8 personen.

Deelnemers ontvangen een certificaat na afronding.

**Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!**

TRAININGSTOOLKIT VOOR LEIDINGGEVENDEN

Als leidinggevende groei je vaak automatisch een trainer-achtige rol. Je kiest er niet voor, het overkomt je bijna. Toch heb je er 'bottom line' voor gekozen om andere mensen naar een hoger niveau te tillen. Bijvoorbeeld door de rol van trainer op je te nemen.

Waarschijnlijk beschik je al over de nodige kennis en vaardigheid over een bepaald werkterrein. Vaak twijfelt men nog over de kennis en vaardigheid hoe die inzichten vervolgens weer aan anderen overgedragen kunnen worden, zodat ze ook over deze kennis en vaardigheden (blijven) beschikken.

In dit programma willen we je zeker niet omscholen van leidinggevende naar opleidingsdeskundige. Wel vinden we het belangrijk om je de didactische kennis mee te geven om succes te kunnen blijven boeken.



TRAININGSTOOLKIT VOOR LEIDINGGEVENDEN



Naast didactische kennis is er ook opleidingskundige kennis in het vervolg van deze Module opgenomen ter onderbouwing van de didactisch te maken keuzes.

Om praktisch met de materie om te kunnen gaan als 'trainer' zijn de theorieën in deze Module niet tot in detail beschreven. Hierdoor willen we je zo laagdrempelig mogelijk uitnodigen om te komen tot een goede voorbereiding, uitvoering en afronding van je trainingsprogramma.

De duur van het programma is idealiter 4 dagdelen, maar is naar behoefte in te korten of uit te breiden.

Dit programma wordt InCompany aangeboden en kent een groepsgrootte van minimaal 4 en maximaal 8 personen.

Deelnemers ontvangen een certificaat na afronding.

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!



“Zonder voortdurende groei en vooruitgang hebben woorden als verbetering, prestaties en succes geen enkele betekenis.”

Benjamin Franklin





w Organisat

**Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!**

LEAN VOOR GEMEENTEN

Het bestaansrecht van ieder proces komt voort uit een klantvraag. Zonder klant(-vraag) dus geen proces. Het is daarom eigenlijk best logisch om vanuit deze klantvraag terug te redeneren naar wat er allemaal gedaan wordt om aan deze vraag te voldoen. En dat is precies waar Lean zich op richt!

Bij letterlijk alles wat een team doet wordt de vraag gesteld wat het bijdraagt aan de vraag van de klant. Als er geen klant gerelateerde reden is voor het uitvoeren van een activiteit hoeft deze ook niet te worden uitgevoerd.

Dit programma behandelt de verschillende onderdelen die nodig zijn om de Lean gedachte op teamniveau in te bedden in het functioneren van mensen in gemeentelijke organisaties.



LEAN VOOR GEMEENTEN



Na afloop van dit traject bent u in staat om, cq beschikt u over:

- Lean vanuit haar grondbeginselen te plaatsen in de context van uw team;
- te werken met de tools die Lean biedt om succesvol veranderingen te stroomlijnen;
- de uitkomsten van de activiteiten te beoordelen in het licht van de beoogde resultaten;
- concrete acties te ondernemen om uw processen te stroomlijnen vanuit gedragenheid door de mensen die deze processen uitvoeren;
- concrete tips en tops om Lean succesvol binnen uw team te implementeren.

Dit programma wordt InCompany aangeboden, omvat 8 dagdelen en kent een groepsgrootte van maximaal 10 personen.

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!

CUSTOMER INTIMACY EN HOSPITALITY

In de praktijk wordt een customer intimacy strategie vaak verward met klantgerichtheid, klantvriendelijkheid en goede customer service. Dit zijn begrippen die natuurlijk wel van belang zijn, maar bij customer intimacy gaat het om een *strategische* keuze om klanten aan de onderneming te binden door voor hen altijd de beste oplossing te realiseren. Dit gaat veel verder dan klantgerichtheid en kan het beste worden gevat met het Engelse begrip *customer centricity*, een term waar het Nederlands geen goed alternatief voor heeft.

Natuurlijk houdt dit niet in dat er altijd voor elke klant daadwerkelijk een maatproduct wordt gemaakt. Door het inzetten van moderne informatietechnologie en mass customization is het vaak mogelijk om tegen lagen kosten toch een product of dienst samen te stellen die door de klant ervaren wordt als een product op maat.

Wel is het zo dat de strategische keuze voor customer intimacy de hele organisatie raakt en dus verder reikt dan alleen de afdelingen die klantcontact hebben. Het is belangrijk om bij elke interactie met de klant een positieve klantervaring te creëren. Elke interactie is een moment van de waarheid, waarin de klantbelofte waargemaakt wordt of niet.



CUSTOMER INTIMACY EN HOSPITALITY



Met 'hospitality' (gastvrijheid) creëert u kansen om de waardering voor uw organisatie te vergroten. Maar hoe zorgt u dat gastvrijheid écht in het DNA komt van uw organisatie en de mensen die er werken?

Gastvrijheid is geen oplossing op papier of een aangeleerd trucje, het is een mindset die begint bij de mensen zelf. Het vraagt om gedrag waarbij men zich bewust is van zijn omgeving, luistert naar de behoefte van de ander en aandacht heeft voor de diensten/producten die geleverd worden.

Tijdens de training maken we deelnemers bewust van de mogelijkheden van gastvrijheid, de eigen uitstraling en die van het team. We trainen met voorbeelden, oefeningen en in simulaties hoe ze een positieve beleving kunnen creëren. We gebruiken verschillende werkvormen en middelen, zoals gamification en de Guest Xperience.

Dit programma wordt InCompany aangeboden, kent een groepsgrootte van maximaal 10 personen en een duur van 8 dagdelen.

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!



“De omgeving van de mens, is de medemens”

Jules A. Deelder



w

Omgeving

**Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!**

(S)KEN JEZELF

Zelfkennis ligt aan de basis van ieder persoonlijk succes. Vragen als wat boeit me? Wat drijft mij? Waar ben ik goed in? Wat kan ik ontwikkelen? Wanneer kom ik in mijn kracht? Maar ook: waar kan ik mij in ontwikkelen? Hoe ga ik om met andere karakters? En natuurlijk: waar kan ik in doorslaan?

Allemaal zaken waar je rekening mee kunt houden, als je ze op voorhand weet.

In dit programma gaan deelnemers onder begeleiding van een trainer op zoek naar antwoorden op deze vragen zodat zij met een gezonde dosis zelfkennis ieder vervolgtraject aan kunnen gaan.

De duur van dit programma is twee dagdelen en de maximale groepsgrootte is 8 deelnemers.



SOLLICITEREN



De basis van succesvol solliciteren ligt in een goed Curriculum Vitae en een goede motivatiebrief. Het is de kunst om potentiële werkgevers een duidelijk antwoord te geven op de vraag: “waarom ben ik, met mijn kwalificaties en motivatie de meest geschikte kandidaat voor de job?”

In dit programma leren de deelnemers hoe zij een krachtig CV en bijpassende motivatiebrief op kunnen stellen.

Onder begeleiding van ervaren trainers gaan de deelnemers vooral praktisch aan de slag.

Resultaat is een krachtig CV en een structuur waarin zij iedere motivatiebrief op kunnen stellen

De duur van dit programma is twee dagdelen en de maximale groepsgrootte is 10 deelnemers.

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!

SOCIAL MEDIA

“Vertel mij wie uw vrienden zijn en ik vertel u wie u bent!” Dit is een oud gezegde wat in de tijd van Social Media steeds nadrukkelijker toegepast wordt. Wat betekent het nu om alles zo maar te posten en te liken? Werkgevers kijken in toenemende mate naar het Social Media gedrag van kandidaten. In deze training kijken we nadrukkelijk naar de effecten van het gebruik van Social Media en de instellingen die je kunt toepassen binnen de diverse applicaties.

Doel van de training is om deelnemers bewust te maken van de effecten van Social Media, immers: als het eenmaal op het Internet staat, is het er nauwelijks nog vanaf te halen

De duur van dit programma is één dagdeel en de maximale groepsgrootte is 10 deelnemers.



OP GESPREK



En dan is het moment daar...u wordt uitgenodigd om op gesprek te gaan!

Nu is het zaak om alle zaken die u zo zorgvuldig voorbereid hebt bij elkaar te laten komen en tot een goed einde te brengen.

In deze training leert u hoe u zich optimaal voorbereid op uw gesprek en hoe u een zelfverzekerde indruk maakt.

Naast de voorbereidingselementen besteden wij via simulaties ook aandacht aan de verbale en non-verbale aspecten van het gesprek.

Resultaat is dat u weet hoe u zo optimaal als mogelijk het gesprek in gaat zodat uw kans op succes ook maximaal is.

De duur van dit programma is twee dagdelen en de maximale groepsgrootte is 6 deelnemers.

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!



“Als je een schip wil bouwen, roep dan geen mannen bij elkaar om hout te verzamelen, het werk te verdelen en orders te geven. In plaats daarvan, leer ze verlangen naar de enorme eindeloze zee.”
Antoine de Saint-Exupéry

L&D BELEID

Op het terrein van Learning & Development (L&D) heeft zich de afgelopen jaren een aantal opmerkelijke trends en ontwikkelingen voorgedaan.

Een belangrijke ontwikkeling heeft betrekking op de verschuiving van 'opleiden' - met nadruk op activiteiten van de opleider - naar 'leren en kennisontwikkeling' - met nadruk op groei in de bekwaamheid van medewerkers. Dit is het gevolg van het inzicht dat de bijdrage van de individuele medewerker een steeds belangrijkere factor is geworden bij vernieuwingen. Zowel in bedrijfs- en productieprocessen als in strategiebepaling en organisatieontwikkeling.

Dit vergt afstemming tussen organisatie en medewerkers in het algemeen en tussen de strategie van de organisatie en de inzet en deskundigheid van de medewerkers in het bijzonder. Wielen de Leeuw ondersteunt organisaties als proactieve 'partner in business', bij het (her)formuleren van uw leer- en ontwikkelbeleid. Bent u er aan toe om die sprong te maken?



**Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!**

Werk aan kansen!
Alles is mogelijk!



TopProfessionals
Bijsterhuizen 21-22
6604 LG Wijchen

024-3732273
info@topprofessionals.nl
www.topprofessionals.nl

Wielen de Leeuw
Het Sterrenbeeld 19A
5215 MK 's-Hertogenbosch

073-4400300
info@wdl.nl
www.wdl.nl