

3PK, insight inside

Sinds kort hebben wij "insight inside" als pay-off toegevoegd aan onze naam. Onze klanten geven namelijk aan dat het hierom draait in onze werkwijze; snel inzicht bieden in waar het werkelijk om draait. Wij zijn erg gelukkig met deze feedback, omdat dat precies is wat wij willen bijdragen aan mensen en organisaties in ontwikkeling, zowel binnen onze coachings-, consultancy- en trainings-trajecten. U ziet dit ook verwoord in onze visie, te weten "Zelfkennis is het begin van de wijsheid." Fijn dat we elkaar hierin treffen.

NIEUWE OPEN TRAINING: SUCCESVOL VERKOPEN MET PLEZIER

We horen het overal om ons heen. Het gaat niet goed met onze economie. Dagelijks kunnen we in de media lezen dat er mensen ontslagen worden. Veel organisaties en ondernemers maken zich zorgen over hun orderportefeuille. "Krijgen we wel voldoende opdrachten binnen om iedereen aan het werk te houden?" Er staat grote druk op accountmanagers, salesmanagers en vertegenwoordigers.

Als antwoord op deze zorg heeft 3PK een extra open training ontwikkeld onder de naam Succesvol Verkopen. In tijden dat het moeilijker wordt om te verkopen, gaat de persoonlijkheid van de verkoper een grotere rol spelen. Zij die blijven geloven in zichzelf, in het product en in de organisatie, blijven doorzetten en houden plezier in hun vak. Geloof in jezelf en plezier in het vak zijn volgens 3PK absolute voorwaarden voor succes. Deze training richt zich daarom op de verbinding tussen hoofd en hart. De nadruk wordt gelegd op persoonlijke overtuigingen enerzijds en attitude, intenties, waarden en normen anderzijds (mental power versus heart power).

Succesvol verkopen met plezier is een vierdaagse training die dit najaar gegeven wordt op 6, 13, 20 en 27 november en op 26 november, 3, 10 en 17 december. Zoals u van ons gewend bent, wordt in de ochtend op een traditionele wijze getraind en in de middag wordt gewerkt met paarden, de instrumenten van onze cursisten. Afhankelijk van de persoonlijke leerdoelen van de cursist, kan het paard, vanuit de drie sleutelbegrippen focus, respect en vertrouwen, inzicht geven in de mate van:

U heeft de nieuwsbrief van 3PK ontvangen. Wij willen u graag 4 keer per jaar op de hoogte houden van de laatste nieuwtjes van 3PK. Indien u hier geen prijs op stelt, laat het ons dan even weten (ik@3pk.nl).

- Klantgerichtheid
- Durf
- Doel- en resultaatgerichtheid
- Vermogen om te luisteren
- Aanpassingsvermogen
- Doorzettingsvermogen
- Tact/ Sensitief gedrag

Onderwerpen die aan bod komen, zijn:

- Persoonlijke leerdoelen
- Persoonlijke verkoopstijl en het effect daarvan
- Overtuigingen m.b.t. sales (mental power)
- Attitude, intenties, waarden en normen m.b.t. sales (heart power)
- De werking van 'trust, confidence & believe'
- Stijlen van beïnvloeding
- Overtuigingskracht
- Omgaan met weerstanden van jezelf en anderen

STEEDS MEER AANDACHT VOOR SAMENWERKING MENS EN PAARD IN MEDIA

Het paard als spiegel krijgt steeds meer aandacht in de media. Dat mensen iets kunnen leren van paarden, krijgt bovendien steeds meer draagvlak. Paarden worden zelfs ingezet voor assessments van leidinggevend. Voor ons betekent deze aandacht een stuk erkenning voor hetgeen wij kunnen betekenen voor mensen in hun werk. Voor de lezer die hier nog niet van overtuigd is, of zich nog maar moeilijk een beeld kan vormen van onze werkwijze, organiseert 3PK regelmatig oriëntatiebijeenkomsten bij Stal Riant in Beekbergen. Tijdens een drie uur durende workshop kan men zelf ervaren wat de meerwaarde is van het paard in de ontwikkeling van medewerkers.

WORKSHOP COMMITMENT EN VERTROUWEN VOOR KLM

3PK heeft dit voorjaar een workshop gegeven voor alle personeelsfunctionarissen van KLM, waarbij de thema's Commitment en Vertrouwen centraal stonden. Naar aanleiding hiervan is er een artikel verschenen in het KLM-magazine HR Info. Hieronder een citaat: "Overdenkend wat er nu heeft plaatsgevonden, realiseer je je dat het te behalen resultaat bij jezelf begint. Jouw (non)verbale communicatie bepaalt mede hoe mensen reageren. Een erg leuke manier om dit eens prominent voor het voetlicht te krijgen. Een aanrader voor een ieder!"

KORT NIEUWS**Engelstalige website is on line**

Speciaal voor onze internationale relaties, hebben wij onze website laten vertalen in het Engels. De Engelstalige versie van de website is te vinden onder de Engelse vlag op onze homepage.

Netwerk evenement

In 2004 staat een netwerk evenement op onze agenda. Het exacte programma is nog niet bekend. We denken aan een toonaangevende gastspreker op gebied van ontwikkeling van mensen en organisaties in combinatie met een borrel in een gezellige ambiance. U kunt een uitnodiging hiervoor tegemoet zien.

Tarieven

Vanaf september zijn onze tarieven voor de open trainingen gewijzigd. De nieuwe tarieven zijn:

Driedaagse trainingen: Euro 1.425,- per persoon (exclusief BTW)

Vierdaagse trainingen: Euro 1.895,- per persoon (exclusief BTW).

AGENDA NAJAAR 2003

De eerstvolgende oriëntatiedagen zijn gepland op 7 november (ochtend), 15 december (middag) en 27 januari (ochtend) in Beekbergen. Opgeven kan via www.3pk.nl.

De visie van Manfred Kets de Vries

Ceo's moeten over zichzelf nadenken en uitblinken in dienend leiderschap, vindt Manfred Kets de Vries hoogleraar aan de Franse business school Insead. Hij betoogt dat een gezonde organisatiecultuur authentiek is en vol levenskracht, waar de medewerkers zich betrokken voelen. Het begin van beter functioneren, zit volgens Kets de Vries bij het vergroten van de zelfkennis van ceo's. 'Wie zijn eigen drijfveren en emoties beter begrijpt en kan controleren, zal ook beter omgaan met zijn medewerkers.' (Uit: Intermediair)

Met vriendelijke groeten . . . het 3PK team