

Haal meer uit de werkplaats. Dat is de uitdaging voor moderne en toekomstgerichte werkplaatschefs. Geen makkelijke uitdaging want de functie is zeer divers. Je begeleidt en coacht je monteurs en helpt hen bij complexe problemen. En je bent verantwoordelijk voor de planning en declarabiliteit van de werkplaats en het klantcontact. Hoe wapen jij je hiervoor?

## Belangrijkste leerdoelen van de leergang

- Ontwikkelen van je eigen identiteit, talenten en hoe je (bij voorkeur) reageert op situaties
- Opstellen van een ontwikkelstrategie voor monteurs, waaronder situationeel leidinggeven en authenticiteit.
- Hierbij heb je aandacht voor een duurzaam personeelsbeleid
- Gevorderde communicatievaardigheden rond telefoon- en baliegesprekken met klanten en leveranciers
- Procesontwikkeling van verkoop naar service. Bijvoorbeeld: marges, tijdsbestek en marktpositionering.
- Verantwoordelijkheid neerleggen bij de juiste persoon/afdeling
- Verhogen declarabiliteit werkplaats, inzicht in rapportages en ondernemen van marktgerichte acties

## Duur

Zes dagen trainen van 9.00 uur tot 16.00 uur (met een interval van vier weken) in een inspirerende omgeving met vakgenoten van verschillende merken.

## Investing per deelnemer

€ 2.995,- excl. BTW, inclusief alle trainingsmaterialen en verblijfskosten.

## Aantal deelnemers

7 - 10 personen.

## Certificaat

Na afloop van de training ontvang je een certificaat van deelname.

## Trainingsdata

De training start vier keer per jaar, twee in het voorjaar en twee in het najaar.

## Trainer

We beschikken over een zeer ervaren agri & tech trainer. Voor meer informatie kunt u mailen naar [b.scholtens@vmrpartners.nl](mailto:b.scholtens@vmrpartners.nl) of bellen naar (06) 52 53 79 92.

## Inschrijving

Jij kunt je direct inschrijven voor deze training via [www.aerestech.nl/werkplaatschef](http://www.aerestech.nl/werkplaatschef)

## Subsidie

Voor de bij het OOM aangesloten bedrijven vindt u de actuele voorwaarden op [www.oom.nl/OOM-regelingen](http://www.oom.nl/OOM-regelingen)



## Programma

### Dag 1:

#### De persoon van de werkplaatschef

- Wie ben je, waar sta je en waar wil je naar toe?
- Persoonlijke profielanalyse
- Inzicht in kwaliteit, valkuil, uitdaging en allergie (kernkwadrant)
- Verbinding met collega werkplaatschefs en eigenaar/directeur
- Praktijkopdracht

### Dag 2:

#### De werkplaatschef als leidinggevende

- Presentatie van doelen
- Ontwikkelstrategie van monteurs
- Situationeel leidinggeven
- Feedback
- Uniforme werkwijze
- Orde en netheid
- Praktijkopdracht

### Dag 3:

#### Aanspreekpunt van de klant

- Presentatie van de verwachtingen richting monteurs
- Balie- en telefoongesprekken
- Klanttypen
- Meeveren en ombuigen
- Omgaan met weerstand
- Slecht nieuws gesprekken
- Praktijkopdracht

### Dag 4:

#### Collega van verkoop

- Terugkoppeling van de opdracht aan de groep
- Proces van verkoop naar service
- After-sales en after-market
- Marges en tijdsbestek
- Commercieel denken en doen
- Positionering in de markt
- Opdracht maken van het plan

### Dag 5:

#### Ondernemerschap in de werkplaats

- Eindverantwoordelijke werkplaats
- Financiële rapportage
- Voorraad en omloopsnelheid
- Declarabiliteit
- Marktgerichte acties

### Dag 6:

#### Borging en voortdurende verbetering

- Kort delen met elkaar van de eerder gemaakte plannen
- Wat waren de afgesproken actiepunten
- Wat is daarin goed gegaan
- Wat zou nog beter kunnen
- Wat hebben we nu nog nodig
- Discussie en hernieuwde inzichten
- Eindevaluatie