



Expeditie Leiderschap

Met uw team naar de top

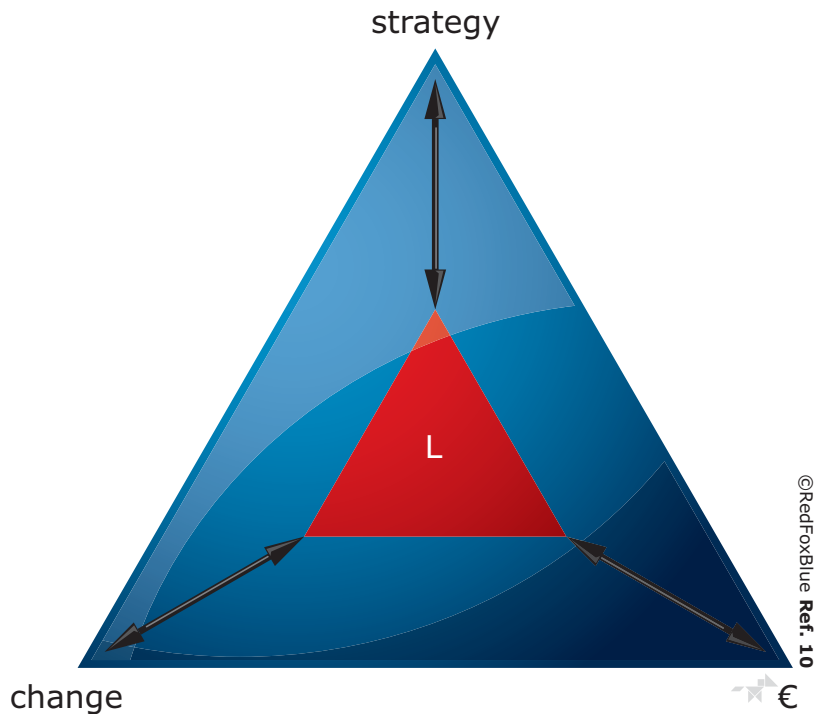
Met uw team naar de top.

Goed en effectief leidinggeven in een turbulente markt is lastig.

Zeker wanneer u tegelijkertijd strategische doelen, veranderingen en omzettargets moet realiseren. Wilt u toch stappen voorwaarts nemen? Kies dan voor een Expeditie Leiderschap: in een klein jaar van overbelaste jongleurs naar sterke leiders.

Breek uit de duivelsdriehoek.

Onderzoek toont telkens weer aan dat veel directieleden en managers zakken voor de leiderschapstest. Hun teamleden vinden hen onvoldoende geloofwaardig, integer of vakkundig. En dat terwijl deze leiders juist alles op alles zetten om aan alle strategische eisen, commerciële doelstellingen en medewerkerverlangens te voldoen. Welkom in de duivelsdriehoek:



Met uw team naar de top.

Op weg naar beter management en leiderschap.

RedFoxBlue verbetert de management- en leiderschapsvaardigheden van u en uw collega-managers een expeditie van circa 9-12 maanden. Management- en leiderschap-modules wisselen elkaar in die periode af. Daarbij leert u van de dagelijkse praktijk én van elkaar. Op elk niveau, want ook de directie en hoger management doorlopen (een deel van) de leergang.

Ze drukken telkens op de juiste knoppen. En ook al doet dat soms even pijn, het is precies wat we nodig hebben.

R.J.B.M. Luycks
Directeur Operations
SNT

Maatwerk en focus voor blijvend resultaat

Op basis van uw wensen, behoeften en organisatie organiseert RedFoxBlue een programma op maat. Daarbij gaan we uit van de volgende focusgebieden:

1. Kick Off en ontwikkelcontract

Deelnemers nemen persoonlijke- en teamprestaties kritisch onder de loep. Bovendien tekenen ze een ontwikkelcontract. De expeditie is dus vrijwillig, maar zeker niet vrijblijvend.

2. Persoonlijk leiderschap

Deelnemers vormen een mentaal beeld welke leidinggevende ze wél en juist niet willen zijn. De inzichten en ambitie worden vastgelegd in een Persoonlijk Leiderschap Statuut, een kompas voor de expeditie en ver daarna.

3. Sales Acceleratie Management

De expeditieleden gaan intensief aan de slag met tools voor sales management. Een module die ook directie en stafmanagement leert bijdragen aan structureel verkoop-succes.

4. Verandermanagement

Centraal thema: 'Hoe krijg ik ze zo ver?'. Gewapend met kennis van o.a. groepsdynamica en waardegedreven kernboodschappen ontwikkelen deelnemers een veranderplan voor het eigen team.

5. Coaching van teamleden

Professionele groei van teamleden en zakelijke resultaten gaan hand in hand. Deelnemers leren hun team te 'lezen' en via diverse technieken en vaardigheden te coachen op 'kunnen', 'willen' en 'doen'.

Met uw team naar de top.

Vijf redenen waarom bedrijven voor RedFoxBlue kozen:

- ✓ Betere vertaling van beleid naar werkvloer.
- ✓ Ondersteuning van managers tijdens een reorganisatie.
- ✓ Managers en hun methodieken op één lijn krijgen.
- ✓ Onvoldoende functionerende teams onder de huidige leiding.
- ✓ Effectieve en blijvende verbeteringen in de salesorganisatie.

Deze klanten gingen al op expeditie met RedFoxBlue:

- ABB
- Hertek
- TNO
- Wegener
- Dialogue/MailMedia

De belangrijkste investering in salesverbetering is het investeren in de leiders die de sales aansturen.

Siegrid Althuizen
Commercieel Directeur
Eindhovens Dagblad

RedFoxBlue voor u.

RedFoxBlue realiseert al ruim tien jaar veranderingen naar verkoopsucces. Fundamentele veranderingen naar blijvend verkoopsucces, om precies te zijn. Voor organisaties die alles uit zichzelf en hun markt willen halen. En op basis van een unieke en beproefde methode, geïmplementeerd en begeleid door ruim 20 gepassioneerde en resultaatgerichte sales- en verander-professionals. Zij zetten hun uitgebreide expertise op het gebied van analyse, veranderkunde, leiderschap en sales graag om in structureel en klinkend verkoopresultaat voor u.

Interessant?

Kijk voor informatie op de internetsite www.redfoxblue.nl of bel +31(0)88 520 5454 voor een gegarandeerd zeer inspirerende toelichting.

RedFoxBlue helpt organisatie o.a. met de volgende programma's;

- Sales Acceleratie Manager
- SAM Compact
- Droom Team
- Winnaars van Morgen
- De effectieve Verkooporganisatie
- Expeditie Leiderschap
- Sales Ritme
- Sales Audit
- Klanten Panel
- Trainingen en coaching
- Sales Boost

redfoxblue 

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

TELEFOON +31(0)88 520 5454
E-MAIL INFO@REDFOXBLUE.NL
INTERNET WWW.REDFOXBLUE.NL

FUNDAMENTELE VERANDERING NAAR BLIJVEND VERKOOPSUCCES