



LIJST VAN ONZE OPLEIDINGEN



Jacobson Training Method ®



1. SEMINARIES IN MANAGEMENT

- 1.1 Management Skills
- 1.2 Probleemanalyse en het nemen van beslissingen
- 1.3 Assertiviteit
- 1.4 Doelstellingen bepalen
- 1.5 Evaluatie- en functioneringsgesprekken
- 1.6 Vormingsplan opstellen
- 1.7 Evaluatie van de opleiding
- 1.8 Opleiding van trainers
- 1.9 Project management
- 1.10 Stress management
- 1.11 Leadership
- 1.12 Lerende organisatie
- 1.13 Human relations management
- 1.14 Motiveren van de medewerkers
- 1.15 Team building
- 1.16 Time management
- 1.17 Conflictsituaties hanteren
- 1.18 Coaching
- 1.19 Change management
- 1.20 Emotionele Intelligentie
- 1.21 Knowledge management
- 1.22 Financieel management voor niet-financiëlen
- 1.24 E-mail management
- 1.25 Self management



2. SEMINARIES IN COMMUNICATIE

- 2.1 Onthaal
- 2.2 Visuele hulpmiddelen
- 2.3 Directieassistente en psychologie aangepast aan de verantwoordelijke
- 2.4 Crisiscommunicatie en omgang met de media
- 2.5 Schriftelijke communicatie
- 2.7 Interpersoonlijke communicatie
- 2.8 Doeltreffend telefoneren
- 2.9 Leiden van vergaderingen
- 2.10 Zelfvertrouwen, zich durven bevestigen
- 2.11 Tegensprekelijk debat
- 2.12 Doeltreffendheid ontwikkelen door transactionele analyse
- 2.13 Televisieoptreden
- 2.14 Spreken om te overtuigen (Presentation Skills)
- 2.15 Neuro-linguïstische programmering (NLP)
- 2.17 Aanwervingstechnieken
- 2.18 Interviewtechnieken



3. SEMINARIES IN COMMERCIELE STRATEGIEEN

- 3.1 Actief klantenbeheer
- 3.2 Een team van verkopers leiden
- 3.3 Verkoopbekwaamheden verbeteren door transactionele analyse
- 3.4 Commerciële acties plannen
- 3.6 Verkooptechnieken
- 3.7 Onderhandelingstechnieken op hoog niveau
- 3.8 Onderhandelingstechnieken voor de aankoper
- 3.9 Internationale onderhandelingstechnieken
- 3.10 Syndicale onderhandelingstechnieken
- 3.11 Televerkoop
- 3.12 Account management
- 3.13 Closing

