



## In company trainingen

### Training modules

Na twintig jaar professionele verantwoordelijkheden als Project Manager, Verkoper, Sales Manager en General Manager bij grote multinationale ondernemingen heeft Patrick Collin zijn rijke ervaring gestructureerd in een uitgebreid gamma van trainingmodules.

#### Management Skills

- Leadership & Empowerment
- Coaching & Mentoring
- Onderhandelings vaardigheden
- Performance Reviews and Evaluation meetings
- Teambuilding
- Project Management
- Train the trainer
- Leading meetings efficiently & effectively
- Klachtenbeheer
- Sales Management
- Opbouw van een Business Plan
- Overtuigen met metaforen
- Omgaan met polariteiten

#### Self Management Skills

- Stress Management
- Assertiviteit
- Klachtenbehandeling
- Klantgericht denken & handelen
- Vaardigheden aan de telefoon
- Communicatievaardigheden
- Werken met SMART doelstellingen
- Effectieve Vergaderingen
- Time management

## Commerciële vaardigheden

- Telefonische prospectie
- Commerciële vaardigheden
- Face-to-face Communicatie
- Presentatie vaardigheden
- De winnende offerte
- Priis Negotiaties
- Closing Skills
- Overtuigen met metaforen
- Aan/Inkoopvaardigheden
- De meerverkoop in de winkel, de beurs

De inhoud van meerdere trainingsmodules is verder uitgewerkt.