

Opleiding Vestigingsmanagement



artna | dé opleider voor
arbeidsmarktprofessionals

Utrechtseweg 310 (gebouw B42) | 6812 AR Arnhem
026 333 75 72 | artna@artna.nl | www.artna.nl

Welkom!

Ben jij een (aankomend) vestigingsmanager? Wil jij jouw vestiging en jouw team naar een hoger niveau tillen? Ben je nog op zoek naar handvatten om dit te kunnen doen?

Met de opleiding Vestigingsmanagement bieden wij jou een solide basis om als manager direct de juiste keuzes te maken. Wij helpen jou niet alleen om je managementkwaliteiten te vergroten, maar geven je direct concrete tools om jouw vestiging succesvol te maken!

De opleiding Vestigingsmanagement is vooral praktisch! Naast meer inzicht krijgen in je eigen kwaliteiten, focussen we op de uitdaging van jouw vestiging. Hoe kunnen jij en jouw team excelleren? We stellen op de eerste trainingsdag concrete doelen op.

Post-HBO diploma

Wil je na deze opleiding ook je theoretische kennis verder aanscherpen en je post-HBO diploma Bedrijfskunde en Management ontvangen? Volg dan de opleiding Middle Management Arbeidsmarkt.

Vrijstelling

Heb je niet langer dan 2 jaar geleden de opleiding Middle Management Arbeidsmarkt voltooid? Dan kom je bij het volgen van de opleiding Vestigingsmanagement in aanmerking voor het post-HBO diploma.

Waar wacht je nog op?

Team artra

artna | dé opleider voor
arbeidsmarktprofessionals

“De opleiding is prima
te combineren met
mijn werk”-
George



Vier thema's



Thema 1:
Je vestiging, CRM en jij



Thema 2:
**Mijn team en ik, feedback
en stijlen van leidinggeven**



Thema 3:
**Jij, je klant/prospects
en je taken**



Thema 4:
Het sturen op resultaat



Programma

Het programma voor de opleiding Vestigingsmanagement ziet er als volgt uit:

Vestigingsmanagement

Je volgt een programma van vier dagen, verdeeld over een periode van ongeveer drie maanden. De dagen zijn opgebouwd rondom een thema. Gedurende de gehele opleiding werk je steeds aan de gestelde doelen.

Het lesrooster

Minimaal twee weken voorafgaand aan de start van een module ontvang je een uitnodiging voor onze digitale leeromgeving. In deze leeromgeving vind je onder andere je lesrooster, je voorbereidende opdrachten en de theorie.

Overzicht studiebelasting Vestigingsmanagement

Soort studiebelasting	Uren	Aantal	Contact	Studie	Totaal
Bedrijfskunde en Management					
Vestigingsmanagement					
Bijwonen lessen thema's 1 t/m 4	7	4	28		
Slotdag - presentaties aan elkaar	5	1	5		
Vorbereiden en praktijkopdrachten	20	1	4	16	
Totale studiebelasting			37	16	53

Ga je voor het post-HBO diploma Bedrijfskunde en Management?

Als je binnen twee jaar na het voltooien van de opleiding Vestigingsmanagement kiest voor de opleiding Middle Management Arbeidsmarkt, dan kom je in aanmerking voor het post-HBO diploma Bedrijfskunde en Management.

Wat kan je verwachten van de opleiding Middle Management Arbeidsmarkt?

Tijdens de opleiding Middle Management Arbeidsmarkt maak je kennis met de vier kennisonderdelen die van belang zijn voor de functie van vestiging- of afdelingsmanager, namelijk: organisatiekunde, financiën, marketing en HRM. De theorie vertaal je direct naar je eigen praktijk. Zo werk je gedurende de opleiding aan het maken van een vestigingsplan (jaarplan). De opleiding Middle Management Arbeidsmarkt bestaat uit vijf onderdelen:

1. Vestigingsplan
2. Management & Organisatie
3. Management & Financiën
4. Management & Marketing
5. Management & HRM

Daarnaast leer je jouw kwaliteiten en valkuilen (nog) beter kennen.



Wil je meer verdieping? Volg dan de post-HBO opleiding Bedrijfskunde en Management.

“Verrassende
inzichten gekregen
over mijn
kwaliteiten”-
Henk



Thema 1:

Je vestiging, CRM en jij

1 dag

Weet je hoe jouw team en/of jouw vestiging ervoor staat? Is het duidelijk waarop je de focus moet leggen? Heb je voor ogen hoe je het (nog) beter kan doen?

Tijdens het eerste onderdeel sta jij als (aankomend) vestigingsmanager centraal. We kijken naar de uitdagingen die je met jouw vestiging hebt. Is het een net geopende vestiging en mag je volop gaan pionieren? Heb je veel inschrijvingen, maar te weinig klanten? Of blijven jullie al jaren op een gelijk omzetniveau hangen? Om precies te weten wat je beter kan doen, geven we je inzicht in jouw kwaliteiten als manager en kijken we hoe jij jouw vestiging naar een hoger level kan tillen!

Naast alle informatie over je vestiging zijn we vooral reuze benieuwd naar jou. Om je meer inzicht te geven in jouw persoonlijke kwaliteiten maken we gebruik van Insights Discovery.

Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- heb je inzicht in jouw kwaliteiten, teamkwaliteiten en valkuilen;
- ben je in staat om af te stemmen en te verbinden met anderen;
- kun je een planning maken voor jouw vestiging;
- heb je inzicht in de toegevoegde waarde en optimaal gebruik van CRM systemen;
- heb je inzicht in de manieren waarop de financiële opbrengst van relaties kan worden vergroot.

Onderwerpen

- Kwaliteiten en valkuilen
- Afstemmen en verbinden
- Planning
- CRM systemen
- Financiële opbrengst vergroten

“Iedereen uit mijn
team heeft inbreng”-
Roos



Thema 2:

Mijn team en ik, feedback en stijlen van leidinggeven

1 dag

Wat zijn voor jou herkenbare kwaliteiten? Waar liggen je verbeterpunten? Hoe zit je team in elkaar? Wie zit waar in het Insights model? Wat voor stijl van leidinggeven hanteer jij op de vestiging?

Daar waar je in de eerste bijeenkomst hebt stilgestaan bij je vestiging en bij jezelf als mens, gaan we hier tijdens dag 2 dieper op in. Je leert hoe je effectief kunt samenwerken en hoe je anderen aanspreekt op hun gedrag. Daarnaast kom je erachter welke stijl van leidinggeven jij hebt en hoe je jouw persoonlijke managementkwaliteiten kunt vergroten.

Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- heb je nog meer inzicht in jouw kwaliteiten, teamkwaliteiten en valkuilen;
- ben je in staat om af te stemmen en te verbinden met anderen en aan te spreken op gewenst en ongewenst gedrag;
- heb je inzicht in de impact van communicatie;
- heb je inzicht in de verschillende leiderschapsstijlen en weet je wanneer welke stijl effectief ingezet kan worden.

Onderwerpen

- Kwaliteiten en valkuilen
- Afstemmen, verbinden en aanspreken
- Impact van communicatie
- Leiderschapsstijlen
- Effectief inzetten van leiderschapsstijlen

“Een waar leider legt een besluit niet op,
maar zorgt ervoor dat mensen het zichzelf opleggen” -
Nelson Mandela



“Inzicht krijgen in je
klantportfolio is een
eyeopener”-
Roy

Thema 3:

Jij, je klant/prospects en je taken

1 dag

Weet jij wat de belangrijkste klanten van jouw vestiging zijn? Hoe ga je om met potentiële klanten? Met welke taken houd jij je als manager bezig? Welke taken vragen het meest van je tijd? Waar kom je nauwelijks aan toe?

Tijdens bijeenkomst drie staan we stil bij jouw belangrijkste klanten en leer je de waarden-matrix te gebruiken. Tevens krijg je een beeld van je belangrijkste tien prospects en weet je waarom je deze prospects zo graag tot klant wilt maken. Ook zoomen we in op jouw taken en hoe je beter plant.

Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- heb je inzicht in de belangrijkste klanten en prospects;
- ben je in staat om commerciële kansen bij je klanten te zien en te benutten;

Onderwerpen

- Belangrijkste klanten
- Prospects
- Ondersteunen van je team op commercieel gebied
- Planning en structuur

“De beste manier om aan iets te beginnen
is op te houden met praten” -
Walt Disney

“Oefenen met een
acteur is erg
realistisch”-
Brenda



Thema 4:

Gesprekken voeren en het managen van resultaat

1 dag

Weet jij hoe je de leiding neemt in jouw gesprekken? Hanteer je de juiste gesprekstechnieken in allerlei soorten gesprekken? Weet je hoe je slecht nieuws brengt en met conflicten omgaat?

De ochtend van dag 4 start met het delen van de successen die je hebt behaald op het gebied van de doelstellingen die je hebt gesteld op de eerste dag. Wat heb je gedaan en wat heb je gerealiseerd? Vervolgens gaan we gesprekken oefenen met de acteur.

“Het werken met mijn eigen doelen maakte de training erg praktisch. Ik weet nu precies wat ik wil aanpakken - voor mezelf, mijn team én richting klanten” - Marlous



Werken aan je doelen

Tijdens de gehele module werk je aan de drie doelen die je op dag 1 opstelt. Dit betreft een persoonlijk doel met betrekking tot de eigen ontwikkeling, een teamdoel: wat wil je met je team bereiken en hoe kun je jouw team verder ontwikkelen? Het derde doel is een salesdoel dat kan gaan over wat de aanpak wordt voor kandidaten en klanten bijvoorbeeld. Op de laatste dag beantwoord je vragen als: wat heb je allemaal gedaan om dit te realiseren? Waar sta je nu? En wat zijn je ideeën over hoe je daar nu mee verder wil en gaat?

Praktische informatie

Vestigingsmanagement

Toelatingseisen

Om te worden toegelaten heb je een diploma Uitzendprofessional (SEU) of gelijkwaardig nodig. HBO werk- en denkniveau en een goede beheersing van de Nederlandse taal is van belang.

Studietijden

De module Vestigingsmanagement bestaat uit vier lesdagen, verdeeld over 3 maanden. De lesdagen starten om 9.30 uur en eindigen om 16.30 uur. Gedurende de hele module werk je aan de drie doelen die je tijdens de eerste lesdag hebt geformuleerd.

Studiebelasting

De studiebelasting zal afhankelijk zijn van jouw achtergrond en werkervaring. Voor een volledig overzicht van de studiebelasting: zie pagina 6.

Studiemateriaal

Tijdens het volgen van de module wordt er gebruik gemaakt van een online leeromgeving. Je ontvangt daarnaast een trainingsmap.

Certificaat

Indien je minimaal 80% aanwezig bent geweest, krijg je na afronding van deze module het certificaat.

Investing

Deelname aan de module Vestigingsmanagement vraagt een investering van € 2.095,- excl. BTW. In de prijs is inbegrepen:

- Studiebijeenkomsten inclusief lunch, koffie, thee en frisdranken
- Gebruik van de online leeromgeving
- Individuele begeleiding
- Trainingsmap

Op al onze diensten zijn onze algemene leveringsvoorwaarden van toepassing.

