



De opleidingen en programma's van Business Life School activeren jouw bedrijf met het Business Management Program, dat zakelijke én persoonlijke groei maximaliseert.

Dankzij meer structuur en organisatie krijg je de juiste mensen én skills op de juiste plek. Als zaakvoerder run je je bedrijf met heldere doelen en concrete actieplannen, steeds gericht op duurzame groei. Zowel je team als jezelf krijgen meer focus. Je creëert meer tijd voor nieuwe projecten en verhoogt je levenskwaliteit.

Voordelen van onze opleidingen

Better results, better life

- Zakelijke groei: of je nu meer winst, structuur of vrijheid verlangt
- Inzicht in emotionele intelligentie en zelf-bewustzijn
- Persoonlijke ontwikkeling, kiezen vanuit je essentie
- Duurzame people management skills
- Meer tijd voor nieuwe projecten
- Meer energie en focus
- Authentieke(re) relaties
- Levenskwaliteit

Business Management Program

Het Business Management Program van Business Life School is dé businessopleiding bij uitstek. Dit programma brengt organisatie en structuur binnen jouw bedrijf dankzij moderne technieken in leiderschap, management, sales, marketing, coaching en communicatie.

Het Business Management Program leert je hoe je als Vlaamse bedrijfsleider/manager je visie omzet in een systeem, je mensen optimaal aanstuurt en je business verder ontwikkelt naar duurzame groei.

Dit programma bestaat uit 8 opleidingsdagen die zijn onderverdeeld in 4 blokken van 2 dagen, verspreid over een periode van 4 tot 10 maanden. Zo heb je voldoende inspiratie- en kennismomenten om gedurende een langere periode het beste uit jezelf, je team en je bedrijf te halen.

De 4 opleidingsmodules van het Business Management Program:

- **Leiderschap** - 2 dagen
Visie en strategie bepalen
- **Management** - 2 dagen
Systemen en structuur organiseren
- **Sales & Marketing** - 2 dagen
Nieuwe klanten genereren
- **Coaching & Communicatie** - 2 dagen
Mensen en interne klanten verbinden

Module Leiderschap:

duidelijkheid is kracht

In deze module zet je je visie om in een effectieve strategie om succesvol van A naar B te evolueren met je bedrijf:

- Bepaal je missie, visie, waarden en normen
- De 7 inzichten van persoonlijk leiderschap
- Constante innovatie en vernieuwing
- De verschillende leiderschapsstijlen
- Focus op winst in plaats van omzet
- Spelregels en draaiboeken
- Einddoelen en jaardoelen

Module Management:

organiseer win-win-win

In deze module zorg je voor organisatie en structuur in je bedrijf door het uitbouwen van je eigen managementsysteem:

- Werk vanuit de 4 managementniveaus
- Jaar-kwartaal-maand-weeksysteem
- Binnendienst versus buitendienst
- Management bestaat uit 4 rollen
- Actieplannen: focus op resultaat
- Werving- en selectiecampagnes
- Evaluatie- en groeigesprekken

BUSINESS MANAGEMENT PROGRAM

Module Sales & Marketing:

voeg waarde toe

In deze module zet je een plan op om vraag in de markt te genereren en prospecten om te zetten in klanten:

- Problemen oplossen en klantgerichte waarde toevoegen
- Verbind met je doelgroep op authentieke wijze
- Sales psychologie versus sales systeem
- Salesproces: 4 omzetactiviteiten
- Creëer een sterk merkverhaal
- Bouw je eigen marketingfunnel
- Connect, Engage, Delight

Module Coaching & Communicatie:

betrokkenheid is groei

In deze module krijg je alle technieken mee om helder te communiceren en doeltreffend te coachen:

- Informatieverwerking: de basis van communicatie
- Oefen met 2 praktische communicatiemodellen
- Duurzaam coachen via de logische niveaus
- Ontwikkel je people management skills
- MIK: Motivatie van de Interne Klant
- 10 coaching- en communicatietips
- De 4 kleuren in communicatie