



Studiegids

(our decisions determine our destiny)

Inhoudsopgave

ACASACO

Welkom bij ACASACO	2
Didactische keuzes	3
Arrangementen, lesmateriaal, btw en opleidingsplaats	4
Fiscale voordelen	5

NIMA

NIMA, Nederlands Instituut voor Marketing	6
---	---

Opleidingen

NIMA Communicatie-A	(NC-A)	7
NIMA Interne en Concerncommunicatie-B	(NIC-B)	10
NIMA Marketingcommunicatie-B	(NMC-B)	13
NIMA/SMA Sales-A Professioneel Verkopen	(SMA-A)	16
NIMA/SMA Sales-B Accountmanagement	(SMA-BA)	20
NIMA/SMA Sales-B Verkoopleiding	(SMA-BV)	23

Examentrainingen theorie

Examentrainingen theorie	26
--------------------------	----

Examentrainingen mondeling

Examentrainingen mondeling	30
----------------------------	----

Trainingen

Persoonlijke en Effectieve Communicatieve Vaardigheden	(PECV)	33
Commerciële Vaardigheden	(CV)	36
Praktisch Leidinggeven	(PL)	38
Inspirerend en Persoonlijk Leidinggeven	(IPL)	41
Schrijven voor de Communicatiemedewerker	(SCM)	44
Zakelijk en Creatief Schrijven	(ZCS)	46
Inspirerend Presenteren en Spreken	(IPS)	48

Aanmelden

Inschrijfformulier	50
Algemene voorwaarden	51

Welkom bij ACASACO!

ACASACO richt zich op professionals en zij die dat willen worden in de vakgebieden Sales en Communicatie.

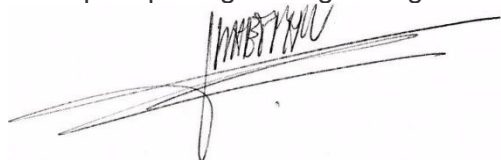
ACASACO opleidingen kenmerken zich door: korte communicatielijnen, heldere structuren, up to date en uitgebreid lesmateriaal en goede vakdocenten en –trainers.

ACASACO is een specialist op het gebied van sales- en communicatieopleidingen en –trainingen. In alle onderwijsprogramma's worden kennis, inzicht en toepassing gecombineerd. Dit vormt de basis voor zeer praktijkgerichte programma's: interessant, boeiend en uitdagend. Onze opleidingen staan door deze aanpak garant voor resultaat.

Werken en studeren is belastend en vraagt om discipline en doorzettingsvermogen. Wij hebben daarom in onze opleidingen, goed gekeken naar de hoofdonderdelen van de vakgebieden Sales en Communicatie. Hierdoor beperken we ons tijdens de bijeenkomsten tot datgene wat er echt toe doet. Een prettige bijkomstigheid is dat het aantal contactmomenten is gereduceerd, waardoor ACASACO opleidingen heel goed gecombineerd kunnen worden met een drukke baan en waardoor u optimaal kunt studeren.

Deze studiegids geeft u inzicht in onze opleidingen en trainingen, die we vol enthousiasme en met veel plezier voor u verzorgen.

Ik hoop u spoedig te mogen begroeten!



Jan Willem Hoepman
Directeur ACASACO



Uw scholing is ons uitgangspunt!

De aanpak van ACASACO is in eerste instantie doelgericht. We willen u als cursist optimaal voorbereiden op het NIMA examen.

Dit komt tot uiting in een vaste structuur van een bijeenkomst:

- a. Theoretische inleiding
- b. Toepassing van de theorie op kennis- en inzichtniveau aan de hand van vragen
- c. Toepassing van de theorie op vaardigheidsniveau aan de hand van gerichte cases

Tijdens de theoretische inleiding zal de docent met behulp van een powerpointpresentatie de theorie verduidelijken.

De powerpointpresentatie krijgt u na de bijeenkomst gemaild en kunt u zien als een aanvulling op het lesmateriaal.

U zult al in een vroeg stadium bezig gaan met NIMA examenvragen en -cases, zodat u kunt wennen aan de wijze van vraagstelling tijdens het examen.

Uiteraard zijn de vragen en cases afgestemd op de theorie die tijdens de bijeenkomst wordt behandeld.

In de voorbereiding wordt u gevraagd om naast het bestuderen van de lesstof, vragen en cases uit te werken (soms in de vorm van een powerpointpresentatie).

Het onderling in groepen afstemmen van uitwerkingen, komt zeker aan bod tijdens de bijeenkomsten, maar wordt met mate toegepast. Met andere woorden groepswork moet een toegevoegde waarde hebben...

Bedenk dat u het examen ook alleen moet doen!

Door deze combinatie van didactische principes, zijn ACASACO-opleidingen bijzonder effectief.

Arrangementen

ACASACO regelt voor de dagopleidingen een arrangement bestaande uit onbeperkt koffie, thee, ijswater en een lunch.

Voor avondopleidingen wordt een arrangement van koffie en thee voor u geregeld.

De kosten van de arrangementen worden direct aan u doorberekend. Bij de kostenoverzichten van de opleidingen en trainingen wordt altijd aangegeven of er sprake is van een arrangement en welke kosten daaraan verbonden zijn.

Lesmateriaal

Bij alle opleidingen brengt ACASACO de kosten voor reproducties en handouts in rekening. Deze kosten worden samen met de eventuele literatuurkosten apart in rekening gebracht en zijn opgenomen in het betreffende kostenoverzicht.

BTW

De opleidingen zijn vrijgesteld van btw. Bij de vaardigheidstrainingen is 19% btw van toepassing. Voor studiemateriaal geldt een btw-tarief van 6%.

De hoogte van de btw-tarieven is onder voorbehoud van mogelijke wetswijzigingen.

Opleidingsplaats

ACASACO opleidingen en trainingen worden standaard in Utrecht verzorgd. De exacte lokatie wordt voor aanvang van de opleiding of training bekendgemaakt.

ACASACO maakt gebruik van uitstekende lokaties, die gemakkelijk bereikbaar zijn met openbaar of eigen vervoer.

Tijdens de bijeenkomsten wordt gebruik gemaakt van moderne onderwijsfaciliteiten.

Fiscale voordelen

Scholing wordt extra gestimuleerd door de overheid. Er zijn aantrekkelijke belastingvoordelen ingevoerd om werken en leren nog attractiever te maken. ACASACO is speciaal bedoeld voor cursisten die werk en studie willen combineren.

Naast de Wva (Wet vermindering afdracht), kunnen bedrijven de kosten van een cursus of opleiding integraal als zakelijke kosten opvoeren. Voor particulieren geldt een maximale aftrek van € 15.000,- met een drempel van € 500,-.

Ook extra kostenposten als begeleidingstijd en studieboeken zijn aftrekbaar.



NIMA, Nederlands Instituut voor Marketing

NIMA is al meer dan 40 jaar het grootste netwerk van klantgerichte professionals in Nederland. Een club van 3.000 vakgenoten met passie voor marketing, sales, communicatie en marktonderzoek. Die begrijpen dat u nooit uitgeleerd bent. Daarom neemt het NIMA ieder jaar 10.000 examens af.

Mission Statement

- NIMA is een actieve vereniging van, voor en door marketeers.
- NIMA stimuleert, ontwikkelt en professionaliseert marketeers werkzaam in het marketingvakgebied.
- Hierin hebben ondernemerschap, creativiteit en inspiratie elk hun voorname plaats.

De visie van NIMA bevat drie belangrijke pijlers

- Succesvol ondernemerschap is gebaseerd op Inspiratie, creativiteit, marktgerichtheid, kennis, en vaardigheid.
- Marketing is het integrale proces dat een organisatie in haar markt laat excelleren.
- In de marketing staat de klant centraal en omdat de wereld voortdurend verandert, is constante alertheid, actualisering en bijstelling op het gebied van marketing vereist.

Uitbesteding opleidingen

NIMA is geen opleidingsinstituut, zij zorgen voor het inhoudelijke statuut waardoor kwaliteitsborging plaatsvindt en NIMA-opleidingen in hoog aanzien staan binnen de branche. ACASACO maakt gebruik van de NIMA examens en stemt haar opleiding hierop af. Hierdoor krijgt u een Europees geaccrediteerd diploma, waar HBO-studiepunten aan gekoppeld zijn. Voor meer informatie zie ook www.NIMA.nl.

NOTE! ACASACO leidt uitsluitend op voor het officiële NIMA examen

Opleidingen

NIMA Communicatie-A (NC-A)

De (kern HBO) opleiding NIMA Communicatie-A, leidt op tot het officieel en internationaal erkende diploma uitvoerend communicatiedeskundige. U kiest met deze ACASACO-opleiding voor een toepassingsgerichte en zeer effectieve aanpak die een hoge slagingskans garandeert.

Doelgroep

Deze interessante en praktijkgerichte opleiding is bedoeld voor iedereen die zich breed wil ontwikkelen op het gebied van professionele communicatie.

Doel en opzet van de opleiding

Het voornaamste doel van de opleiding NIMA Communicatie-A is, om u optimaal voor te bereiden op het NIMA Communicatie-A examen.

Met de unieke aanpak van ACASACO gaat dat zeker lukken.

Voorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 5-8 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

In de NIMA Communicatie-A opleiding, worden de volgende onderwerpen behandeld:

Inleiding communicatie

- Begrippen en relevantie van communicatie
- De interne en externe omgeving
- Organisatie- en communicatiestructuur
- Communicatie-onderzoek

Communicatieplanning & strategie

- Communicatiedoelgroepen en –doelstellingen
- Communicatiestrategie en –middelen
- Actoren-factorenanalyse
- Begrotingen en uitvoering
- Het communicatieplan
- Communicatieonderzoek

Uitvoeringsfase

- Conceptontwikkeling
- Briefings
- Conceptuitvoering

Interne Communicatie

- Interne communicatiedoelstellingen
- Interne communicatiedoelgroepen
- Interne communicatie- en informatiestromen
- Intern communicatieplan

Concerncommunicatie

- Financiële communicatie
- Crisiscommunicatie
- Arbeidsmarktcommunicatie
- Public affairs
- Community relations

Marketingcommunicatie

- Reclame
- Direct marketing en sales promotion
- Persoonlijke verkoop en accountmanagement
- Beurzen
- Sponsoring
- Retail en instore communicatie
- Marketingcommunicatiemiddelen

Media

- Medialandschap
- Visuele media, auditieve media & audiovisuele media
- Radio, TV, Internet, Bioscoop
- Nieuwe media

De pers

- Actief persbeleid
- Persberichten
- Persconferenties
- Omgaan met de pers, do's and dont's

Studiemateriaal

Voor aanvang van de opleiding ontvangt u het benodigde studiemateriaal, dat uitstekend aansluit bij de exameneisen van het NIMA.

Na elke bijeenkomst ontvangt u digitaal de antwoorden op en uitwerkingen van de vragen. Als extra service werkt ACASACO met representatieve en inhoudelijk georiënteerde powerpointslides, die u ook na elke bijeenkomst digitaal worden aangeboden. Hierdoor zorgt ACASACO dat u op degelijke wijze ondersteund wordt tijdens uw studie, zodat u uiteindelijk optimaal bent voorbereid op het NIMA Communicatie-A examen.

Diploma

Het NIMA Communicatie-A examen wordt tweemaal per jaar afgenomen. Het NIMA Communicatie-A examen is een extern examen, waarvoor u zich via de website www.NIMA.nl , digitaal kunt aanmelden.

Dagopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA Communicatie-A opleiding volgen in 6 bijeenkomsten van 10.00 uur tot 16.00 uur

Avondopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA Communicatie-A opleiding volgen in 12 bijeenkomsten van 19.00 uur tot 22.00 uur

Planning

Dagopleiding	Avondopleiding
Code (NC-A)	Code (NC-A)
Utrecht (wo)	Utrecht (ma)
Utrecht (vr)	Utrecht (di)
Utrecht (za)	Utrecht (do)
6 maanden	6 maanden
6 bijeenkomsten	12 bijeenkomsten
De opleiding start in maart en in september	

Kosten

Inschrijfgeld € 50,-
Cursusgeld € 990,- (of 3 x € 355,-)*
Literatuurkosten € 165,-

Arrangementskosten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 100,-
Avondopleiding € 75,-

Handouts en reproperechten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 12,50
Avondopleiding € 12,50

Indien van toepassing zijn de genoemde bedragen exclusief btw (zie pagina 4)

* bij betaling in termijnen geldt:

eerste termijn = termijnbedrag + arrangementskosten + handouts en reproperechten + btw indien van toepassing

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante opleiding, zie ook:

Examentrainingen

Aanmelden

NIMA Interne en Concerncommunicatie-B (NIC-B)

De (kern HBO) opleiding NIMA Interne en Concerncommunicatie-B, leidt op tot het officieel en internationaal erkende diploma communicatieadviseur.

U kiest met deze ACASACO-opleiding voor een toepassingsgerichte en zeer effectieve aanpak die een hoge slagingskans garandeert.

Doelgroep

Deze interessante en praktijkgerichte opleiding is bedoeld voor iedereen die zich diepgaand wil ontwikkelen op het gebied van professionele concerncommunicatie. NIMA Interne en Concerncommunicatie-B is de opleiding voor communicatieadviseurs, woordvoerders en communicatiemanagers.

Doel en opzet van de opleiding

Het voornaamste doel van de opleiding NIMA Interne en Concerncommunicatie-B is, om u optimaal voor te bereiden op het NIMA Interne en Concerncommunicatie-B examen. Met de unieke aanpak van ACASACO gaat dat zeker lukken.

Voorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 8-10 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Uiteraard bieden de opleidingen NIMA Communicatie-A, NIMA PR-A of NGPR-A een goede basis om aan NIMA Interne en Concerncommunicatie-B te beginnen. Indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

In de NIMA Interne en Concerncommunicatie-B opleiding, worden de volgende onderwerpen behandeld:

Communicatieplanning & strategie

- Actoren – stakeholders – publieksgroepen – relatiegroepen – doelgroepen – IMK's
- Communicatiedoelgroepen en –doelstellingen
- Communicatiestrategie en –middelen
- Positionering
- Begrotingen en uitvoering
- Het communicatieplan
- Communicatieonderzoek

Uitvoeringsvaardigheden

- Adviesvaardigheden
- Projectmanagement
- Presentatievaardigheden
- Aansturen externe bureaus
- Persoonlijke presentatie en effectiviteit

Interne Communicatie

- Plaatsbepaling
- Interne communicatiedoelstellingen

- Interne communicatiedoelgroepen
- Interne communicatie- en informatiestromen
- Intern communicatieplan
- Interne communicatie als managementinstrument
- Extern winnen = intern beginnen
- Boodschap – informatiebehoefte

Concerncommunicatie

- Organisatiestructuur
- Identiteit en Imago
- GAP theorie (IST – SOLL) in relatie tot strategieontwikkeling
- Reputatiemanagement
- Financiële communicatie, financiële doelgroepen en middelen
- Crisiscommunicatie
- Crisiscommunicatieplan
- Arbeidsmarktcommunicatie (in relatie tot bedrijfscultuur)
- Public affairs en de lobby
- Community relations
- Communicatie en veranderingen
- Corporate communication en geïntegreerde communicatie

Media

- Medialandschap
- Visuele media, auditieve media & audiovisuele media
- Radio, TV, Internet, Bioscoop
- Nieuwe media

De pers

- Actief persbeleid
- Persberichten
- Persconferenties
- Omgaan met de pers, do's and dont's
- Persmedia en beïnvloeding
- Pers: middel of doelgroep?

Studiemateriaal

Voor aanvang van de opleiding ontvangt u het benodigde studiemateriaal, dat uitstekend aansluit bij de exameneisen van het NIMA.

Na elke bijeenkomst ontvangt u digitaal de antwoorden op en uitwerkingen van de vragen. Als extra service werkt ACASACO met representatieve en inhoudelijk georiënteerde powerpointslides, die u ook na elke bijeenkomst digitaal worden aangeboden. Hierdoor zorgt ACASACO dat u op degelijke wijze ondersteund wordt tijdens uw studie, zodat u uiteindelijk optimaal bent voorbereid op het NIMA Interne en Concerncommunicatie-B examen.

Diploma

Het NIMA Interne en Concerncommunicatie-B examen wordt tweemaal per jaar afgenomen. Het NIMA Interne en Concerncommunicatie-B examen bestaat uit een theorieexamen en een mondeling examen waarin u een (vanuit uw organisatie) zelf opgesteld communicatieplan presenteert en verdedigt. Het NIMA Interne en Concerncommunicatie-B examen is een extern examen, waarvoor u zich via de website www.NIMA.nl, digitaal kunt aanmelden.

Dagopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA Interne en Concerncommunicatie-B opleiding volgen in 6 bijeenkomsten van 10.00 uur tot 16.00 uur

Avondopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA Interne en Concerncommunicatie-B opleiding volgen in 12 bijeenkomsten van 19.00 uur tot 22.00 uur

Planning

Dagopleiding	Avondopleiding
Code (NIC-B)	Code (NIC-B)
Utrecht (vr)	Utrecht (di)
Utrecht (za)	Utrecht (do)
6 maanden	6 maanden
6 bijeenkomsten	12 bijeenkomsten
De opleiding start in maart en in september	

NIMA examendata: januari en juni (B1, theorie), april en september (B2, mondeling)

Kosten

Inschrijfgeld € 50,-
Cursusgeld € 1690,- (of 3 x € 607,-)*
Literatuurkosten € 185,-

Arrangementskosten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 100,-
Avondopleiding € 75,-

Handouts en reproperechten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 12,50
Avondopleiding € 12,50

Indien van toepassing zijn de genoemde bedragen exclusief btw (zie pagina 4)

* bij betaling in termijnen geldt:

eerste termijn = termijnbedrag + arrangementskosten + handouts en reproperechten + btw indien van toepassing

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante opleiding, zie ook:

Examentrainingen

Aanmelden

NIMA Marketingcommunicatie-B (NMC-B)

De (kern HBO) opleiding NIMA Marketingcommunicatie-B, leidt op tot het officieel en internationaal erkende diploma marketingcommunicatieadviseur.

U kiest met deze ACASACO-opleiding voor een toepassingsgerichte en zeer effectieve aanpak die een hoge slagingskans garandeert.

Doelgroep

Deze interessante en praktijkgerichte opleiding is bedoeld voor iedereen die zich diepgaand wil ontwikkelen op het gebied van professionele marketingcommunicatie. NIMA Marketingcommunicatie-B is de opleiding voor marketingcommunicatie-adviseurs, marketingcommunicatie-experts reclamebureaus e/o webdesignbureaus en marketingcommunicatiemanagers.

Doel en opzet van de opleiding

Het voornaamste doel van de opleiding NIMA Marketingcommunicatie-B is, om u optimaal voor te bereiden op het NIMA Marketingcommunicatie-B examen.

Met de unieke aanpak van ACASACO gaat dat zeker lukken.

Voorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 8-10 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Uiteraard bieden de opleidingen NIMA Communicatie-A, NIMA PR-A of NGPR-A een goede basis om aan NIMA Marketingcommunicatie-B te beginnen. Indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

In de NIMA Marketingcommunicatie-B opleiding, worden de volgende onderwerpen behandeld:

Visie op marketingcommunicatie

- Merkenbeleid en -strategie
- Communicatieonderzoek
- Communicatiestrategie en –media
- Mediacommunicatieplan
- Merk vs product
- Marketingcommunicatie en -instrumenten

Strategische marketingplanning

- Het marketingplan
- Marktanalyse
- Marketingcommunicatiestrategie
- Marketingcommunicatiedoelgroepen
- Marketingcommunicatiedoelstellingen
- Ontwikkeling van het creatieve concept

Toepassingsgebieden

- Geïntegreerde marketingcommunicatie
- Brand management
- E-commerce
- Communicatiemix
- Regelgeving (auteurswet, warenwet, mediawet, Reclame Codecommissie, WMR, sweepstakes)
- Reclame (soorten, proces- en effectdoelstellingen, accountability)
- Public Relations (intern – extern, specialismen)
- Sponsoring (vijf soorten)
- Promoties
- Winkelcommunicatie
- Persoonlijke verkoop
- Beurzen en tentoonstellingen
- Geïntegreerde marketingcommunicatie

Uitvoeringsvaardigheden

- Adviesvaardigheden
- Projectmanagement
- Presentatievaardigheden
- Aansturen externe bureaus
- Persoonlijke presentatie en effectiviteit

Studiemateriaal

Voor aanvang van de opleiding ontvangt u het benodigde studiemateriaal, dat uitstekend aansluit bij de exameneisen van het NIMA.

Na elke bijeenkomst ontvangt u digitaal de antwoorden op en uitwerkingen van de vragen. Als extra service werkt ACASACO met representatieve en inhoudelijk georiënteerde powerpointslides, die u ook na elke bijeenkomst digitaal worden aangeboden. Hierdoor zorgt ACASACO dat u op degelijke wijze ondersteund wordt tijdens uw studie, zodat u uiteindelijk optimaal bent voorbereid op het NIMA Marketingcommunicatie-B examen.

Diploma

Het NIMA Marketingcommunicatie-B examen wordt tweemaal per jaar afgenomen. Het NIMA Marketingcommunicatie-B examen bestaat uit een theorieexamen en een mondeling examen waarin u een (vanuit uw organisatie) zelf opgesteld marketingcommunicatieplan presenteert en verdedigt. Het NIMA Marketingcommunicatie-B examen is een extern examen, waarvoor u zich via de website www.NIMA.nl, digitaal kunt aanmelden.

Dagopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA Marketingcommunicatie-B opleiding volgen in 6 bijeenkomsten van 10.00 uur tot 16.00 uur

Avondopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA Marketingcommunicatie-B opleiding volgen in 12 bijeenkomsten van 19.00 uur tot 22.00 uur

Planning

Dagopleiding	Avondopleiding
Code (NMC-B)	Code (NMC-B)
Utrecht (vr)	Utrecht (di)
Utrecht (za)	Utrecht (do)
6 maanden	6 maanden
6 bijeenkomsten	12 bijeenkomsten
De opleiding start in maart en in september	

NIMA examendata: januari en juni (B1, theorie), april en september (B2, mondeling)

Kosten

Inschrijfgeld € 50,-
Cursusgeld € 1690,- (of 3 x € 607,-)*
Literatuurkosten € 185,-

Arrangementskosten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 100,-
Avondopleiding € 75,-

Handouts en reproperechten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 12,50
Avondopleiding € 12,50

Indien van toepassing zijn de genoemde bedragen exclusief btw (zie pagina 4)

* bij betaling in termijnen geldt:

eerste termijn = termijnbedrag + arrangementskosten + handouts en reproperechten + btw indien van toepassing

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante opleiding, zie ook:

Examentrainingen

Aanmelden

NIMA/SMA Sales-A Professioneel Verkopen (SMA-A)

De (kern HBO) opleiding NIMA/SMA Sales-A, leidt op tot het officieel en internationaal erkende diploma professioneel verkoper.

U kiest met deze ACASACO-opleiding voor een toepassingsgerichte en zeer effectieve aanpak die een hoge slagingskans garandeert.

Doelgroep

Deze interessante en praktijkgerichte opleiding is bedoeld voor iedereen die zich breed wil ontwikkelen op het gebied van professionele verkoopvaardigheden. NIMA/SMA Sales-A is de opleiding om uw professionele verkoopvaardigheden een stevige impuls te geven. NIMA is de standaard in de branche en het diploma NIMA/SMA Sales-A, opent deuren in uw carrière.

Doel en opzet van de opleiding

Het voornaamste doel van de opleiding NIMA/SMA Sales-A is, om u optimaal voor te bereiden op het NIMA/SMA Sales-A examen.

Met de unieke aanpak van ACASACO gaat dat zeker lukken. Omdat de opleiding NIMA/SMA Sales-A naast het theorie examen ook een mondeling examen heeft, bestaat NIMA/SMA Sales-A uit een theorie deel en een praktijkdeel, waarin het accent ligt op het effectief toepassen van uw praktische en persoonlijke (verkoop)vaardigheden.

Dit gebeurt aan de hand van uitdagende en interessante cases en rollenspelen.

Voorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 5-7 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

De NIMA/SMA Sales-A opleiding, bestaat uit twee onderdelen:

- I Verkoopmethoden, -technieken en theoretische achtergronden
- II Uitvoeringsvaardigheden

In de NIMA/SMA Sales-A opleiding, worden de volgende onderwerpen behandeld:

I Verkoopmethoden, -technieken en theoretische achtergronden

Verkoopafdeling

- Klantenpiramide
- ABC-analyse
- Wet van Pareto
- Het sales- en accountplan
- Accountmanagement
- Interne & externe omgevingsanalyse
- De inrichting van een verkoopafdeling

Verkoop en marketing

- Het marketingplan
- Marktanalyse
- Het marketingconcept
- Marketingdoelgroepen en -doelstellingen
- Marktsegmentatie
- Marketingplanning & strategie
- De relatie tussen marketing en verkoop

Aspecten van verkoop en accountmanagement

- Productbeleid
- Prijsbeleid
- communicatiebeleid
- Inkoop en distributie
- Balans en resultatenrekening (inleiding)
- Kostensoorten
- Break-evenanalyse

Account- en relatiemanagement

- Accountmanagement en organisatie
- Vormen van accountmanagement
- Relatiemanagement en –systemen (CRM)

Werven en behouden van klanten

- Prospectwerving
- Vasthouden klanten
- Offertes en offertebehandeling
- Prijs en levercondities
- Klachtenbehandeling

Verkoopinformatie & -onderzoek

- Marktonderzoekproces
- Marktonderzoektechnieken
- Enquête, vragenlijst en steekproef
- Verkoopinformatiesystemen (VIS, MIS en MAIS)

II Uitvoeringsvaardigheden

Verkoop en communicatie

- Functie communicatie in het verkoopgesprek
- Soorten communicatie
- Communicatiemodellen en –systemen
- Non verbale communicatie, stemgebruik en inhoud
- Communicatietechnieken toegepast

Verkoopvaardigheden

- Gespreksmethode en –structuur
- Luisteren, samenvatten en doorvragen (L.S.D.)
- Argumenteren
- AIDA en VOCATIO
- Onderhandelen
- Professioneel presenteren

Studiemateriaal

Voor aanvang van de opleiding ontvangt u het benodigde studiemateriaal, dat uitstekend aansluit bij de exameneisen van het NIMA.

Na elke bijeenkomst ontvangt u digitaal de antwoorden op en uitwerkingen van de vragen. Als extra service werkt ACASACO met representatieve en inhoudelijk georiënteerde powerpointslides, die u ook na elke bijeenkomst digitaal worden aangeboden. Hierdoor zorgt ACASACO dat u op degelijke wijze ondersteund wordt tijdens uw studie, zodat u uiteindelijk optimaal bent voorbereid op het NIMA/SMA Sales-A examen.

Diploma

Het NIMA/SMA Sales-A examen wordt tweemaal per jaar afgenomen.

Het NIMA/SMA Sales-A examen bestaat uit een theorie examen en een mondeling examen waarin u een productpresentatie houdt, gevolgd door een verkoopgesprek. Het NIMA/SMA Sales-A examen is een extern examen, waarvoor u zich via de website www.NIMA.nl, digitaal kunt aanmelden.

Dagopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA/SMA Sales-A opleiding volgen in 6 bijeenkomsten van 10.00 uur tot 16.00 uur

Avondopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA/SMA Sales-A opleiding volgen in 12 bijeenkomsten van 19.00 uur tot 22.00 uur

Planning

Dagopleiding	Avondopleiding
Code (SMA-A)	Code (SMA-A)
Utrecht (wo)	Utrecht (ma)
Utrecht (vr)	Utrecht (di)
Utrecht (za)	Utrecht (do)
6 maanden	6 maanden
6 bijeenkomsten	12 bijeenkomsten
De opleiding start in april en in september	

NIMA examendata: februari en juni (B1, theorie), maart en september (B2, mondeling)

Kosten

Inschrijfgeld € 50,-
Cursusgeld € 1490,- (of 3 x € 535,-)*
Literatuurkosten € 165,-

Arrangementskosten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 100,-
Avondopleiding € 75,-

Handouts en reproducties (zie pagina 4)

Dagopleiding € 12,50
Avondopleiding € 12,50

Indien van toepassing zijn de genoemde bedragen exclusief btw (zie pagina 4)

* bij betaling in termijnen geldt:

eerste termijn = termijnbedrag + arrangementskosten + handouts en reproducties + btw indien van toepassing

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante opleiding, zie ook:

Examentrainingen

Aanmelden

NIMA/SMA Sales-B Accountmanagement (SMA-BA)

De (kern HBO) opleiding NIMA/SMA Sales-B, leidt op tot het officieel en internationaal erkende diploma Accountmanager.

U kiest met deze ACASACO-opleiding voor een toepassingsgerichte en zeer effectieve aanpak die een hoge slagingskans garandeert.

Doelgroep

Deze interessante en praktijkgerichte opleiding is bedoeld voor iedereen die zich breed wil ontwikkelen op het gebied van professionele verkoop- en accountmanagementvaardigheden. NIMA/SMA Sales-B is de opleiding om uw professionele en commerciële vaardigheden verder te ontwikkelen.

NIMA is de standaard in de branche en het diploma NIMA/SMA Sales-B, opent deuren in uw carrière.

Doel en opzet van de opleiding

Het voornaamste doel van de opleiding NIMA/SMA Sales-B is, om u optimaal voor te bereiden op het NIMA/SMA Sales-B examen.

Met de unieke aanpak van ACASACO gaat dat zeker lukken. Omdat de opleiding NIMA/SMA Sales-B naast het theorie examen ook een mondeling examen heeft, bestaat NIMA/SMA Sales-B uit een theorie deel en een praktijkdeel, waarin het accent ligt op het verkoopgesprek.

Dit gebeurt aan de hand van uitdagende en interessante cases en rollenspelen.

Voorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 7-9 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Natuurlijk geeft het diploma NIMA/SMA Sales-A een zeer goede uitgangspositie. Ervaring in de verkooppraktijk is gewenst. Maar, indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

De NIMA/SMA Sales-B opleiding, bestaat uit twee onderdelen:

I Theoretische achtergronden Sales en accountmanagement

II Uitvoeringsvaardigheden

In de NIMA/SMA Sales-B opleiding, worden de volgende onderwerpen behandeld:

I Theoretische achtergronden Sales en accountmanagement

Accountmanagement

- Accountdoelstellingen
- Accountplanning
- Account- en verkoopplan
- Customer rating
- Accountindelingen

Salesstrategie en planning

- Strategisch management
- Organisatie- en salesdoelstellingen
- Groeistrategieën
- Salesplanning op basis van kwalitatieve en kwantitatieve gegevens
- Verkoopprognoses

Accountmanagement en organisatie

- Nationale en internationale beurzen (organisatie en uitvoer)
- De commerciële binnendienst
- Planning en organisatie
- Werken vanuit salesdoelstellingen
- Evaluatie van de salesorganisatie
- Invloed van prijs in het verkooptraject
- Financiële organisatiecijfers
- Break-even-pointberekeningen

II Uitvoeringsvaardigheden

Verkoop en communicatie

- Functie communicatie in het managementproces
- Soorten communicatie
- Communicatiemodellen en –systemen
- Non verbale communicatie, stemgebruik en inhoud
- Communicatietechnieken toegepast

Accountmanagementvaardigheden

- Gespreksmethode en –structuur
- Luisteren, samenvatten en doorvragen (L.S.D.)
- Argumenteren en overtuigen
- Krachtige houding en uitstraling
- AIDA en VOCATIO
- Onderhandelen met de klant
- Professioneel presenteren

Studiemateriaal

Voor aanvang van de opleiding ontvangt u het benodigde studiemateriaal, dat uitstekend aansluit bij de exameneisen van het NIMA.

Na elke bijeenkomst ontvangt u digitaal de antwoorden op en uitwerkingen van de vragen. Als extra service werkt ACASACO met representatieve en inhoudelijk georiënteerde powerpointslides, die u ook na elke bijeenkomst digitaal worden aangeboden. Hierdoor zorgt ACASACO dat u op degelijke wijze ondersteund wordt tijdens uw studie, zodat u uiteindelijk optimaal bent voorbereid op het NIMA/SMA Sales-B examen.

Diploma

Het NIMA/SMA Sales-B examen wordt tweemaal per jaar afgenomen.

Het NIMA/SMA Sales-B examen bestaat uit een theorie examen en een mondeling examen waarin uw kwaliteiten als verkoopleider worden getoetst. Het NIMA/SMA Sales-B examen is een extern examen, waarvoor u zich via de website www.NIMA.nl , digitaal kunt aanmelden.

Dagopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA/SMA Sales-B opleiding volgen in 6 bijeenkomsten van 10.00 uur tot 16.00 uur

Avondopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA/SMA Sales-B opleiding volgen in 12 bijeenkomsten van 19.00 uur tot 22.00 uur

Planning

Dagopleiding	Avondopleiding
Code (SMA-BA)	Code (SMA-BA)
Utrecht (vr)	Utrecht (di)
Utrecht (za)	Utrecht (do)
6 maanden	6 maanden
6 bijeenkomsten	12 bijeenkomsten
De opleiding start in april en in september	

NIMA examendata: februari en september (B1, theorie), februari en september (B2, mondeling)

Kosten

Inschrijfgeld € 50,-
Cursusgeld € 1890,- (of 3 x € 679,-)*
Literatuurkosten € 175,-

Arrangementskosten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 100,-
Avondopleiding € 75,-

Handouts en reproducties (zie pagina 4)

Dagopleiding € 12,50
Avondopleiding € 12,50

Indien van toepassing zijn de genoemde bedragen exclusief btw (zie pagina 4)

* bij betaling in termijnen geldt:

eerste termijn = termijnbedrag + arrangementskosten + handouts en reproducties + btw indien van toepassing

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante opleiding, zie ook:

Examentrainingen

Aanmelden

NIMA/SMA Sales-B Verkoopopleiding (SMA-BV)

De (kern HBO) opleiding NIMA/SMA Sales-B, leidt op tot het officieel en internationaal erkende diploma Verkoopleider.

U kiest met deze ACASACO-opleiding voor een toepassingsgerichte en zeer effectieve aanpak die een hoge slagingskans garandeert.

Doelgroep

Deze interessante en praktijkgerichte opleiding is bedoeld voor iedereen die zich breed wil ontwikkelen op het gebied van professionele verkoopvaardigheden en leidinggeven in een commerciële werkomgeving. NIMA/SMA Sales-B is de opleiding om uw professionele (verkoop- en leidinggevende)vaardigheden een stevige impuls te geven.

NIMA is de standaard in de branche en het diploma NIMA/SMA Sales-B, opent deuren in uw carrière.

Doel en opzet van de opleiding

Het voornaamste doel van de opleiding NIMA/SMA Sales-B is, om u optimaal voor te bereiden op het NIMA/SMA Sales-B examen.

Met de unieke aanpak van ACASACO gaat dat zeker lukken. Omdat de opleiding NIMA/SMA Sales-B naast het theorie examen ook een mondeling examen heeft, bestaat NIMA/SMA Sales-B uit een theorie deel en een praktijkdeel, waarin het accent ligt op het effectief toepassen van uw praktische en persoonlijke (verkoop- en leidinggevende)vaardigheden. Dit gebeurt aan de hand van uitdagende en interessante cases en rollenspelen.

Voorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 7-9 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Natuurlijk geeft het diploma NIMA/SMA Sales-A een zeer goede uitgangspositie. Ervaring in de verkooppraktijk is gewenst. Maar, indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

De NIMA/SMA Sales-B opleiding, bestaat uit twee onderdelen:

- I Theoretische achtergronden Sales, leidinggeven en accountmanagement
- II Uitvoeringsvaardigheden

In de NIMA/SMA Sales-B opleiding, worden de volgende onderwerpen behandeld:

I Theoretische achtergronden Sales, leidinggeven en accountmanagement

Leidinggeven aan de verkoopafdeling

- Leidinggeven en doelen realiseren met een verkoopteam
- Situationeel leidinggeven
- Coaching
- Motiveren en inspireren
- Een succesvol team ontwikkelen
- do's and don't's met betrekking tot leidinggeven aan een verkoopteam

Salesstrategie en planning

- Strategisch management
- Organisatie- en salesdoelstellingen
- Groeistrategieën
- Verkoopprognoses
- Salesplanning

Salesmanagement en organisatie

- Ontwerp en inrichting van de verkoopafdeling
- De commerciële binnendienst
- Planning en organisatie
- Werken vanuit salesdoelstellingen

Account- en relatiemanagement

- Accountanalyse
- Accountdoelstellingen
- Het accountplan
- Planmatig accountmanagement
- Accountindelingen

II Uitvoeringsvaardigheden

Verkoop en communicatie

- Functie communicatie in het managementproces
- Soorten communicatie
- Communicatiemodellen en –systemen
- Non verbale communicatie, stemgebruik en inhoud
- Communicatietechnieken toegepast

Managementvaardigheden

- Gespreksmethode en –structuur
- Luisteren, samenvatten en doorvragen (L.S.D.)
- Argumenteren en overtuigen
- Krachtige houding en uitstraling
- AIDA en VOCATIO
- Onderhandelen
- Professioneel presenteren

Studiemateriaal

Voor aanvang van de opleiding ontvangt u het benodigde studiemateriaal, dat uitstekend aansluit bij de exameneisen van het NIMA.

Na elke bijeenkomst ontvangt u digitaal de antwoorden op en uitwerkingen van de vragen. Als extra service werkt ACASACO met representatieve en inhoudelijk georiënteerde powerpointslides, die u ook na elke bijeenkomst digitaal worden aangeboden. Hierdoor zorgt ACASACO dat u op degelijke wijze ondersteund wordt tijdens uw studie, zodat u uiteindelijk optimaal bent voorbereid op het NIMA/SMA Sales-B examen.

Diploma

Het NIMA/SMA Sales-B examen wordt tweemaal per jaar afgenomen in.

Het NIMA/SMA Sales-B examen bestaat uit een theorie examen en een mondeling examen waarin uw kwaliteiten als verkoopleider worden getoetst. Het NIMA/SMA Sales-B examen is een extern examen, waarvoor u zich via de website www.NIMA.nl , digitaal kunt aanmelden.

Dagopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA/SMA Sales-B opleiding volgen in 6 bijeenkomsten van 10.00 uur tot 16.00 uur

Avondopleiding

Door efficiënte onderwijskundige keuzes en een effectieve didactische aanpak kunt u bij ACASACO de volledige NIMA/SMA Sales-B opleiding volgen in 12 bijeenkomsten van 19.00 uur tot 22.00 uur

Planning

Dagopleiding	Avondopleiding
Code (SMA-BV)	Code (SMA-BV)
Utrecht (vr)	Utrecht (di)
Utrecht (za)	Utrecht (do)
6 maanden	6 maanden
6 bijeenkomsten	12 bijeenkomsten
De opleiding start in april en in september	

NIMA examendata: februari en september (B1, theorie), februari en september (B2, mondeling)

Kosten

Inschrijfgeld € 50,-
Cursusgeld € 1890,- (of 3 x € 679,-)*
Literatuurkosten € 175,-

Arrangementskosten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 100,-
Avondopleiding € 75,-

Handouts en reproducties (zie pagina 4)

Dagopleiding € 12,50
Avondopleiding € 12,50

Indien van toepassing zijn de genoemde bedragen exclusief btw (zie pagina 4)

* bij betaling in termijnen geldt:

eerste termijn = termijnbedrag + arrangementskosten + handouts en reproducties + btw indien van toepassing

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante opleiding, zie ook:

Examentrainingen

Aanmelden

Examentrainingen theorie

Anders dan andere opleiders, kunt u er bij ACASACO voor kiezen om een aparte, intensieve en zeer gerichte examentraining te volgen.

Dit biedt meerdere voordelen. De NIMA opleidingen van ACASACO worden compacter omdat de bijeenkomsten vervallen waar andere opleiders een voorbeeldexamen bespreken en u wordt in aparte bijeenkomsten sec en intensief voorbereid op het theorie en mondeling examen.

Behalve NIMA Communicatie-A dat alleen een theorie examen kent, gaat het in alle gevallen om examentrainingen van drie dagen, opgesplitst in twee bijeenkomsten voorbereiding theorie examen en 1 bijeenkomsten voorbereiding mondeling examen.

NIMA opleidingen van ACASACO zijn trouwens qua opzet helemaal gericht en afgestemd op het NIMA examen.

Zo zijn de leerboeken die wij in onze opleidingen gebruiken geen doel op zich, maar een middel om te komen tot een goede examenvoorbereiding! Bij ACASACO volgt u niet slaafs bijeenkomst na bijeenkomst de hoofdstukken, maar gaan we uit van de themagebieden waar NIMA zich op richt.

Aan de hand van deze thema's kiezen we de hoofdstukken uit de literatuur die daar op aansluiten. Voor de communicatieopleidingen bijvoorbeeld, is de indeling van het vakgebied samen met het communicatieplan het uitgangspunt. De leerstof wordt zo op een geïntegreerde wijze aangeboden, waardoor u als cursist direct zicht heeft op 'de rode lijn' in de complete (examen)stof.

Zoals gezegd bereidt een NIMA opleiding van ACASACO u in meer dan voldoende mate voor op het examen. Het staat u dan ook vrij om al dan niet te kiezen voor één van onze NIMA examentrainingen.

De ervaring heeft ons echter geleerd dat veel cursisten het toch prettig en zinvol vinden om samen met een ervaren trainer gedurende een twee- of drietal bijeenkomsten, alleen met NIMA examens bezig te zijn.

Tijdens de examentrainingen wordt u geacht één (of meerdere) examen(s), thuis voor te bereiden. Tijdens de bijeenkomsten wordt het examen (vaak aan de hand van uw presentatie) beproven. Ook en zeer belangrijk, wordt de achterliggende theorie (gekoppeld aan de examenvraag) herhaald. Hierdoor zijn onze examentrainingen ook zeer geschikt voor cursisten die zich los van de opleiding, alleen willen richten op het examen.

NOTE! ACASACO biedt aparte examentrainingen theorie en mondeling voor de officiële NIMA examens aan

Doelgroep

Iedereen die zich gedegen wil voorbereiden op één van de NIMA/SMA Sales- of NIMA Communicatie-examens.

Doel en opzet van de trainingen

Het voornaamste doel van de ACASACO examentrainingen is, om u optimaal voor te bereiden op één van de NIMA/SMA Sales- of NIMA Communicatie-examens. Met de unieke aanpak van ACASACO oefent u niet alleen examens, maar wordt aan de hand van het behandelde examen ook de theorie nogmaals belicht.

Vorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 5-8 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

Gedurende twee dagen (10:00-16:00 uur) trainen we met recente NIMA examens. Tevens wordt er aandacht besteed aan de achterliggende theorie, die zodoende weer opgefrist wordt.

U krijgt de complete examenuitwerking (dus niet alleen de NIMA antwoordindicaties!) samen met de behandelde theorie gemaild, zodat u thuis nog eens rustig door het behandelde examen kunt lopen.

De trainingen zijn effectief maar ook intensief!

Dagopleiding

De trainingen zijn te volgen in drie bijeenkomsten van 10.00 uur tot 16.00 uur. Omwille van de effectiviteit worden de trainingen alleen in de dagopleiding aangeboden.

Twee bijeenkomsten staan in het teken van het examen theorie en één bijeenkomst staat in het teken van het mondeling examen.



De opleiding NIMA Communicatie-A heeft alleen een theorie-examen en dus ook alleen een theorie examentraining. Deze training bestaat uit twee bijeenkomsten.

Betreft

De volgende NIMA examentrainingen worden aangeboden:

Examentraining theorie	code	aantal dag bijeenkomsten
NIMA Communicatie-A	NC-AT	2 (alleen theorie examen)
NIMA Interne en Concerncommunicatie-B	NIC-BT	3 (2 theorie + 1 mondeling)
NIMA Marketingcommunicatie-B	NMC-BT	3 (2 theorie + 1 mondeling)
NIMA/SMA Sales-A Professioneel Verkopen	SMA-APT	3 (2 theorie + 1 mondeling)
NIMA/SMA Sales-B Verkoopleiding	SMA-BVT	3 (2 theorie + 1 mondeling)
NIMA/SMA Sales-B Accountmanagement	SMA-BAT	3 (2 theorie + 1 mondeling)

Planning

Dagopleiding	Avondopleiding
Code (NC-AT, NIC-BT, NMC-BT, SMA-APT, SMA-BVT, SMA-BAT)	Code Deze training wordt alleen in een dagopleiding verzorgd
Utrecht (vr)	
Utrecht (za)	
2 maanden	
2 bijeenkomsten	
Start opleidingen, afhankelijk van NIMA theorie examen (zie startdata)	

Startdata

Opleiding	Code	start	start
NIMA Communicatie-A * ¹	(NC-A)	november	mei
NIMA Interne en Concerncommunicatie-B	(NIC-BT)	december	mei
NIMA Marketingcommunicatie-B	(NMC-BT)	december	mei
NIMA/SMA Sales-A Professioneel Verkopen	(SMA-APT)	december	mei
NIMA/SMA Sales-B Accountmanagement	(SMA-BAT)	december	augustus
NIMA/SMA Sales-B Verkoopopleiding	(SMA-BVT)	december	augustus

Kosten

Inschrijfgeld	€ 50,-
Cursusgeld	€ 950,- * ²
Literatuurkosten	€ 175,- * ³

Arrangementskosten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 60,-

Handouts en reproperechten (zie pagina 4)

Dagopleiding € 145,-

Indien van toepassing zijn de genoemde bedragen exclusief btw (zie pagina 4)

*¹ **NIMA Communicatie-A** heeft alleen een theorie examen en dus ook alleen een theorie examentraining. De training bestaat uit twee bijeenkomsten en kost **€ 765,-** cursusgeld (+ literatuurkosten, arrangementskosten, handout- en reproperechtenkosten en indien van toepassing btw).

Cursisten die zich in het verlengde van een NIMA Communicatie-A opleiding (en dus ingeschreven staan) inschrijven voor de bijbehorende examentraining, **betalen € 645,-** cursusgeld (+ de overige kosten die van toepassing zijn)

*² cursisten die zich in het verlengde van een NIMA opleiding (en dus ingeschreven staan) inschrijven voor de bijbehorende examentraining, **betalen € 765,-** cursusgeld

*³ cursisten die zich in het verlengde van een NIMA opleiding (en dus ingeschreven staan) inschrijven voor de bijbehorende examentraining, betalen geen literatuurkosten

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante training, zie ook:

Examentraining mondeling**Aanmelden**

Examentrainingen mondeling

ACASACO biedt als voorbereiding op het mondeling NIMA, aparte en zeer gerichte examentrainingen aan.

Dit biedt het voordeel u in apart daarvoor bedoelde bijeenkomsten wordt voorbereid op het mondeling examen. We kunnen ons echt even richten op uw presentatie en uw exemangesprek.

NIMA opleidingen van ACASACO zijn trouwens qua opzet helemaal gericht en afgestemd op het NIMA examen. Dit geldt ook voor de mondelinge NIMA examens. U wordt als cursist regelmatig gevraagd om een presentatie te verzorgen naar aanleiding van de theorie. De presentatie wordt zowel op inhoud als op vorm geëvalueerd, waardoor u feedback krijgt op uw persoonlijke wijze van presenteren.

Zoals gezegd bereidt een NIMA opleiding van ACASACO u in meer dan voldoende mate voor op het examen. Het staat u dan ook vrij om al dan niet te kiezen voor één van onze NIMA examentrainingen mondeling .

De ervaring heeft ons echter geleerd dat veel cursisten het toch prettig en zinvol vinden om samen met een ervaren trainer gedurende een bijeenkomst, gericht en alleen met het NIMA mondeling examen bezig te zijn.

Tijdens de examentrainingen mondeling, wordt u geacht één (of meerdere) examen(s), thuis voor te bereiden. Tijdens de bijeenkomsten geeft u uw presentatie en wordt deze nabesproken. In de nabespreking, krijgt u tips op welke wijze u uw presentatie niet alleen inhoudelijk maar ook verbaal en non verbaal kunt verbeteren. Ook en zeer belangrijk, wordt de achterliggende theorie herhaald. Hierdoor zijn ook onze examentrainingen mondeling, zeer geschikt voor cursisten die zich los van de opleiding, alleen willen richten op het mondeling examen.

NOTE! ACASACO biedt aparte examentrainingen theorie en mondeling voor de officiële NIMA examens aan

Hierdoor zijn ook onze examentrainingen, zeer geschikt voor cursisten die zich los van de opleiding, alleen willen richten op het examen.

Doelgroep

Iedereen die zich gedegen wil voorbereiden op het mondeling examen van één van de NIMA/SMA Sales- of NIMA Communicatie-opleidingen.

Doel en opzet van de trainingen

Het voornaamste doel van de ACASACO trainingen mondeling examen is, om u optimaal voor te bereiden op het mondeling examen van één van de NIMA/SMA Sales- of NIMA Communicatie-opleidingen.

Met de unieke aanpak van ACASACO oefent u niet alleen examens, maar krijgt u gerichte feedback op uw presentaties en gesprekken en wordt aan de hand van het behandelde examen ook de theorie nogmaals belicht. Tijdens de bijeenkomsten zal de trainer ook ingaan op:

- Presentatie/gesprek afstemmen op de doelgroep
- Improviseren
- Interactie
- Stemgebruik en houding
- Ontwikkelen non verbale communicatie in het algemeen

Voorbereiding en studiebelasting

Het is lastig om hier iets over te zeggen dat voor iedereen geldt. Maar gemiddeld moet u rekenen op een tijdsinvestering van circa 5-8 uur per (dagdeel)studiebijeenkomst

Vooropleiding

Een vooropleiding op minimaal HAVO- of MBO-niveau is gewenst. Indien u minimaal 18 jaar bent op de dag van het examen is voor toelating tot het NIMA-examen, geen specifieke vooropleiding vereist.

Studieprogramma

Gedurende één dag (10:00-16:00 uur) trainen we met recente NIMA examens. De examentrainingen mondeling maken deel uit van een complete examentraining theorie en mondeling van drie dagen.

U krijgt feedback op u examenpresentatie op vorm en inhoud. Ook worden de examengesprekken die plaatsvinden na de presentatie geoefend en nabesproken. De trainingen zijn effectief maar ook intensief!

Dagopleiding

Omwille van de effectiviteit worden de trainingen alleen in de dagopleiding aangeboden.

Betreft

De volgende NIMA examentrainingen mondeling worden aangeboden:

<u>Examentraining mondeling</u>	<u>code</u>
NIMA Interne en concerncommunicatie-B	NIC-BM
NIMA Marketingcommunicatie-B	NMC-BM
NIMA/SMA Sales-A professioneel verkopen	SMA-APM
NIMA/SMA Sales-B verkoopleiding	SMA-BVM
NIMA/SMA Sales-B accountmanagement	SMA-BAM

Startdata

<u>Opleiding</u>	<u>Code</u>	<u>start</u>	<u>start</u>
NIMA Interne en Concerncommunicatie-B	(NIC-BM)	maart	augustus
NIMA Marketingcommunicatie-B	(NMC-BM)	maart	augustus
NIMA/SMA Sales-A Professioneel Verkopen	(SMA-APM)	januari	augustus
NIMA/SMA Sales-B Accountmanagement	(SMA-BAM)	januari	augustus
NIMA/SMA Sales-B Verkoopleiding	(SMA-BVM)	januari	augustus

Kosten

De examenstraining voor het mondeling examen, maakt onderdeel uit van een complete examentraining theorie en mondeling van drie bijeenkomsten (twee bijeenkomsten examentraining theorie vlak voor het theorie examen en één bijeenkomsten examentraining mondeling vlak voor het mondeling examen)

Voor de kosten, zie kosten examentraining theorie pagina op 28

Meer informatie

Voor meer informatie over deze doeltreffende trainingen, zie ook:

Examentraining NIMA theorie

Aanmelden

Trainingen

Persoonlijke en effectieve communicatieve vaardigheden (PECV)

In organisaties werken mensen samen om organisatiedoelen te realiseren. Communicatie is daarbij zeer belangrijk en dus ook uw communicatieve vaardigheden!

U moet over de juiste technieken beschikken: luisteren – (overtuigend) spreken – persoonlijke presentatie - samenvatten en onderhandelen

De training PECV leert u deze technieken op een interactieve manier, waarbij uw communicatief gedrag centraal staat

PECV is een training die iedere professional zou moeten volgen!

Begrijp de motieven van uzelf (...) en uw gesprekspartner, weet hoe u overkomt en maak van uw persoonlijke communicatie een middel om uw doel te bereiken.

Doelgroep

Iedereen die in zijn dagelijkse werkzaamheden gesprekken voert, samenwerkt met anderen en inzicht wil krijgen in zijn eigen communicatief gedrag, zodat u dit kan verbeteren en waardoor u communicatief sterker en doelgerichter overkomt in communicatieve situaties.

Programma

In deze veelzijdige en praktijkgerichte training leert u onder meer:

Communicatie

- Algemene achtergronden van communicatie: *ik en de ander*
- Reflectie op communicatieve vaardigheden: *ontwikkelen van persoonlijke kracht*
- Oppikken van signalen
- De functie van communicatie in organisaties gekoppeld aan persoonlijke vaardigheden

Effectief communiceren

- Vaststellen van gespreksdoelen
- Communicatie wordt bepaald door de situatie, de ander en uzelf
- Communicatiestijlen en -technieken
- Regels en uitgangspunten van effectieve communicatie
- Inzicht krijgen in problemen met interpersoonlijke communicatie en oplossingen
- Verbeteren van de communicatieve houding
- Stemgebruik – inhoud & lichaamstaal (38-7-55)

Communicatiestijlen en -structuren

- Communicatiemodel
- Gesprekstechnieken: feedback & assertiviteit
- Verbale en non verbale communicatie: persoonlijke afstemming

Assertief communiceren

- Wat is assertief communiceren?
- assertieve communicatie, de zender
- assertieve communicatie, de ontvanger
- Verbale en non verbale kenmerken van assertief gedrag
- Toepassingen

Feedbackgesprekken

- Wat is feedback
- feedback, de zender
- feedback, de ontvanger
- Verbale en non verbale kenmerken van feedbackgesprekken
- Toepassingen

Luistervaardigheden

- Luisteren, wat is het
- Slechte en goede luistervaardigheden
- L.S.D.
- Inzicht in uw eigen luistervaardigheden
- Vraagtechnieken
- Toepassingen

Gesprekstechnieken algemeen

- Voorbereiding (paper and mind)
- Doelen
- Opbouw van gesprekken
- Gemedieerde gesprekken, do's and dont's

Aanpak

Tijdens de training PECV, volgt na een theoretisch kader telkens een praktijkgerichte en persoonlijke oefening. Hierdoor leert u de theorie toe te passen.

Omdat het om vaardigheden gaat, trainen we aan de hand van rollenspelen op grond waarvan u feedback krijgt op uw gedrag. Soms gebeurt dit met medecursisten, soms met uw trainer.

De feedback die u krijgt is opbouwend en lerend van aard maar ook erg duidelijk en genuanceerd direct en dus: scherp! Hierdoor wordt de training voor u persoonlijk erg effectief...

Duur

Twee dagen. Tussen de trainingdagen zit een periode van twee weken.

Planning

Code (PECV)		
Training	Start 1 ^e bijeenkomst	Trainingsdagen
1 ^e training	maart	2
2 ^e training	april	2
3 ^e training	mei	2
4 ^e training	september	2
5 ^e training	oktober	2
6 ^e training	november	2
De training wordt op de vrijdag of zaterdag verzorgd in Utrecht		

Kosten

Cursusgeld	€ 890,-
Literatuurkosten	€ 35,- (trainingsmateriaal)
Arrangementskosten	€ 54,50 (per dag)

De genoemde bedragen zijn exclusief btw (zie pagina 4)

Meer informatie

Voor meer informatie over deze interessante training PECV, zie ook:

Aanmelden

Commerciële vaardigheden (CV)

Om succesvol te kunne werken in een commerciële omgeving, moet u beschikken over de nodige specifieke vaardigheden.

Deze training is bedoeld om uw commerciële vaardigheden te ontwikkelen. De training wordt verzorgd door trainers met een ruime saleservaring. Zij zijn in staat om u deze praktische vaardigheden te leren en wel op een dusdanige wijze dat u ze direct in uw dagelijkse praktijk kunt toepassen.

Doelgroep

Iedereen die werkzaam is in een commerciële omgeving en zijn commerciële vaardigheden (verder) wil ontwikkelen.

Programma

In deze veelzijdige en praktijkgerichte training leert u onder meer:

Professionele commerciële werkhouding

- Algemene achtergronden van een commerciële werkomgeving
- Reflectie op commerciële en communicatieve vaardigheden: *ontwikkelen van persoonlijke kracht*
- Oppikken van (commerciële) signalen
- Persoonlijke commerciële presentatie

Effectief communiceren

- Vaststellen van gespreksdoelen
- Communicatie wordt bepaald door de situatie, de ander en uzelf
- Communicatiestijlen en -technieken
- Regels en uitgangspunten van effectieve communicatie
- Inzicht krijgen in problemen met interpersoonlijke communicatie en oplossingen
- Verbeteren van de communicatieve houding
- Stemgebruik – inhoud & lichaamstaal (38-7-55)

Communicatiestijlen en -structuren

- Communicatiemodel
- Gesprekstechnieken: feedback & assertiviteit
- Verbale en non verbale communicatie: persoonlijke afstemming

Assertief communiceren

- Wat is assertief communiceren?
- Assertieve communicatie, de zender
- Assertieve communicatie, de ontvanger
- Verbale en non verbale kenmerken van assertief gedrag
- Toepassingen

Commerciële gesprekstechnieken

- Verkoopvaardigheden
- Feedback, de zender
- Feedback, de ontvanger
- Verbale en non verbale kenmerken van feedbackgesprekken
- Slechte en goede luistervaardigheden
- Herkennen van koopsignalen

Gesprekstechnieken algemeen

- Voorbereiding (paper and mind)
- Doelen
- Opbouw van gesprekken
- Gemedieerde gesprekken, do's and dont's

Aanpak

Tijdens de training CV, volgt na een theoretisch kader telkens een praktijkgerichte en persoonlijke oefening. Hierdoor leert u de theorie toe te passen.

Omdat het om vaardigheden gaat, trainen we aan de hand van rollenspelen op grond waarvan u feedback krijgt op uw gedrag. Soms gebeurt dit met medecursisten, soms met uw trainer.

De feedback die u krijgt is opbouwend en lerend van aard maar ook erg duidelijk en genuanceerd direct en dus: scherp! Hierdoor wordt de training voor u persoonlijk erg effectief...

Duur

Twee dagen. Tussen de trainingsdagen zit een periode van twee weken.

Planning

Code (CV)		
Training	Start 1 ^e bijeenkomst	Trainingsdagen
1 ^e training	maart	2
2 ^e training	april	2
3 ^e training	mei	2
4 ^e training	september	2
5 ^e training	oktober	2
6 ^e training	november	2
De training wordt op de vrijdag of zaterdag verzorgd in Utrecht		

Kosten

Cursusgeld	€ 890,-
Literatuurkosten	€ 35,- (trainingsmateriaal)
Arrangementskosten	€ 54,50 (per dag)

De genoemde bedragen zijn exclusief btw (zie pagina 4)

Meer informatie

Voor meer informatie over de training CV, zie ook:

Aanmelden

Praktisch leidinggeven (PL)

Deze praktische training is bedoeld voor (startende) leidinggevendenden die zich willen oriënteren op het effectief aansturen van hun team!

Je studeert niet voor leidinggevende, je wordt er op een gegeven moment voor gevraagd en dan mag je het gaan doen. Al snel komen de vragen: werk ik wel doelgericht, motiveer ik mijn medewerkers, moet ik gaan coachen, welke stijl van leidinggeven past bij mij, mijn medewerkers en onze organisatie, hoe voer ik functionerings-, beoordelings- en slechtnieuwsgesprekken, moet ik delegeren en hoe doe ik dat en hoe ga ik om met het veranderde beeld dat mijn medewerkers van mij hebben nu ik leidinggevende ben...

Doelgroep

Deze training is speciaal ontwikkeld voor (beginnende) leidinggevendenden en managers, die zichzelf willen bekwamen in leiderschap.

Programma

In deze veelzijdige en praktijkgerichte training leert u onder meer:

Persoonlijk leiderschap

- Inzicht en bewustwording van uw persoonlijkheid als leidinggevende
- Persoonlijke kerkwadranten
- Belemmeringen, uitdagingen en allergieën
- Timemanagement en delegeren
- Motivatie en betrokkenheid van medewerkers
- De rol van de leidinggevende/manager voor wat betreft de bedrijfscultuur

Leiderschap

- Ontwikkelen van leiderschapsstijlen (die bij u en uw organisatie passen)
- Op effectieve wijze invloed uitoefenen
- Delegeren (wie heeft welke verantwoordelijkheid?)
- Overwinnen van weerstanden
- Win-winsituaties totstandbrengen
- Teamontwikkeling en teamrollen
- Functionerings-, beoordelings- en slechtnieuwsgesprekken voeren
- Effectief vergaderen

Communicatiestijlen en - structuren

- Communicatiemodel
- Gesprekstechnieken: feedback & assertiviteit
- Verbale en non verbale communicatie: persoonlijke afstemming
- Coachingsvaardigheden

Assertief communiceren

- Wat is assertief communiceren
- assertieve communicatie, de zender en ontvanger
- De kracht van non verbale communicatie
- Toepassingen

Feedbackgesprekken en luistervaardigheden

- Wat is feedback
- feedback, de zender
- feedback, de ontvanger
- Verbale en non verbale kenmerken van feedbackgesprekken
- Toepassingen
- Luisteren, wat is het
- Slechte en goede luistervaardigheden
- L.S.D.
- Inzicht in uw eigen luistervaardigheden
- Vraagtechnieken
- Toepassingen

Gesprekstechnieken algemeen

- Voorbereiding (paper and mind)
- Doelen
- Opbouw van gesprekken
- Gemedieerde gesprekken, do's and dont's

Aanpak

Tijdens de training PL, volgt na een theoretische inleiding, telkens een praktijkgerichte en persoonlijke oefening. Hierdoor leert u de theorie toe passen. Dit gebeurt samen met de groep, zodat u van elkaar kunt leren.

Omdat het om vaardigheden gaat, trainen we aan de hand van rollenspelen op grond waarvan u feedback krijgt op uw gedrag. Soms gebeurt dit met medecursisten, soms met uw trainer.

De feedback die u krijgt is opbouwend en lerend van aard maar ook erg duidelijk en genuanceerd direct en dus: scherp! Hierdoor wordt de training voor u persoonlijk erg effectief...

Naast vaardigheden, wordt er tevens stilgestaan bij theoretische achtergronden en principes. Hierdoor is deze training zowel vormend als toepassingsgericht en dus zeer effectief voor de ontwikkeling van uw management skills.

Deze training leert u de basisvaardigheden, waarover iedere leidinggevende moet beschikken.

Duur

Drie dagen. Tussen de trainingsdagen zit een periode van twee weken.

Planning

Code (PL)		
Training	Start 1 ^e bijeenkomst	Trainingsdagen
1 ^e training	maart	3
2 ^e training	april	3
3 ^e training	mei	3
4 ^e training	september	3
5 ^e training	oktober	3
6 ^e training	november	3
De training wordt op de vrijdag of zaterdag verzorgd in Utrecht		

Kosten

Cursusgeld € 1190,-
Literatuurkosten € 35,- (trainingsmateriaal)

Arrangementskosten € 54,50 (per dag)

De genoemde bedragen zijn exclusief btw (zie pagina 4)

Meer informatie

Voor meer informatie over de training PL, zie ook:

Aanmelden

Inspirerend en persoonlijk leidinggeven (IPL)

Als ervaren leidinggevende neemt u in eerste instantie uw eigen persoonlijkheid mee, om uw medewerkers te motiveren en te stimuleren om samen organisatiedoelen te behalen. Dit betekent dat in de training IPL, u het uitgangspunt bent!

Leiderschap begint met zelfreflectie. Weten wie u bent en waarom u doet wat u doet. Maar nog belangrijker: hoe u uw gedrag en stijl van leidinggeven kunt aanpassen op de situatie en de persoon om optimaal resultaat te behalen.

Onze visie is dat mensen wel degelijk te managen zijn! Goed voorbeeld doet goed volgen (helaas geldt ook het omgekeerde...). Goed en resultaatgericht managen begint daarom bij u, de manager. Deze training leert u om uw goede leiderschapskwaliteiten te ontwikkelen, zodat u een voorbeeld bent voor uw medewerkers en krijgt wat u verdient.

Doelgroep

Deze training is speciaal ontwikkeld voor (ervarende) leidinggevend en managers, die zichzelf verder willen bekwamen in hun persoonlijke effectiviteit op managementgebied.

Programma

In deze veelzijdige en praktijkgerichte training leert u onder meer:

Persoonlijk leiderschap

- Inzicht en bewustwording van uw persoonlijkheid als leidinggevende
- Persoonlijke drijfveren en inspiratie
- Persoonlijke kerkwadranten
- Belemmeringen, uitdagingen en allergieën
- Persoonlijke visie en missie
- Timemanagement en delegeren
- Motivatie en betrokkenheid van medewerkers
- De rol van de manager voor wat betreft de bedrijfscultuur

Inspirerend leiderschap

- Sturen van besluitvormingsprocessen
- Ontwikkelen van leiderschapsstijlen
- Invloed uitoefenen
- Synergie in samenwerkingsverbanden en spin-off creëren
- Overwinnen van weerstanden
- Win-winsituaties totstandbrengen
- Communicatie tijdens veranderingsprocessen
- functionerings- en beoordelingsgesprekken voeren

Communicatiestijlen en -structuren

- Communicatiemodel
- Gesprekstechnieken: feedback & assertiviteit
- Verbale en non verbale communicatie: persoonlijke afstemming

Assertief communiceren

- Wat is assertief communiceren
- assertieve communicatie, de zender
- assertieve communicatie, de ontvanger
- Verbale en non verbale kenmerken van assertief gedrag
- Toepassingen

Feedbackgesprekken

- Wat is feedback
- feedback, de zender
- feedback, de ontvanger
- Verbale en non verbale kenmerken van feedbackgesprekken
- Toepassingen

Luistervaardigheden

- Luisteren, wat is het
- Slechte en goede luistervaardigheden
- L.S.D.
- Inzicht in uw eigen luistervaardigheden
- Vraagtechnieken
- Toepassingen

Gesprekstechnieken algemeen

- Voorbereiding (paper and mind)
- Doelen
- Opbouw van gesprekken
- Gemedieerde gesprekken, do's and dont's

Aanpak

Tijdens de training IPL, volgt na een theoretisch kader telkens een praktijkgerichte en persoonlijke oefening. Hierdoor leert u de theorie toe te passen. Dit gebeurt samen met de groep, zodat u van elkaar kunt leren.

Omdat het om vaardigheden gaat, trainen we aan de hand van rollenspelen op grond waarvan u feedback krijgt op uw gedrag. Soms gebeurt dit met medecursisten, soms met uw trainer.

De feedback die u krijgt is opbouwend en lerend van aard maar ook erg duidelijk en genuanceerd direct en dus: scherp! Hierdoor wordt de training voor u persoonlijk erg effectief...

Naast vaardigheden, wordt er tevens stilgestaan bij theoretische achtergronden en principes.

Hierdoor is deze training zowel vormend als toepassingsgericht en dus zeer effectief voor de ontwikkeling van uw management skills.

Duur

3 dagen. Tussen de trainingdagen zit een periode van 2 weken.

Planning

Code (IPL)		
Training	Start 1 ^e bijeenkomst	Trainingsdagen
1 ^e training	maart	3
2 ^e training	april	3
3 ^e training	mei	3
4 ^e training	september	3
5 ^e training	oktober	3
6 ^e training	november	3
De training wordt op de vrijdag of zaterdag verzorgd in Utrecht		

Kosten

Cursusgeld	€ 1190,-
Literatuurkosten	€ 35,- (trainingsmateriaal)
Arrangementskosten	€ 54,50 (per dag)

De genoemde bedragen zijn exclusief btw (zie pagina 4)

Meer informatie

Voor meer informatie over de training IPL, zie ook:

Aanmelden

Schrijven voor de communicatiemedewerker (SCM)

Als communicatiemedewerker besteed je veel tijd aan het schrijven van teksten. Of het nu gaat om een direct mail voor Sales, een persbericht, artikelen in het personeelsblad, e-mails, websiteteksten, u wordt geacht ze te schrijven. Tijdens de zeer praktische training SCM leert u om op vlotte wijze, aantrekkelijke teksten te schrijven.

In de training SCM leert u niet alleen de creatieve aspecten van het schrijven maar ook het proces dat leidt tot een professioneel schrijfproduct.

Doelgroep

Deze training is voornamelijk bedoeld voor communicatiemedewerkers en iedereen die van professioneel schrijven zijn beroep maakt.

Resultaat

Na afloop van deze driedaagse training bent u in staat om op een vlotte wijze, volgens de geldende structuurvoorschriften, professionele schrijfproducten te produceren.

Programma

In deze veelzijdige en praktijkgerichte training leert u onder meer:

Professioneel schrijven

- Het schrijfproces
- Schrijfdoelstellingen
- Schrijfdoelgroepen (SBB-analyse)
- Uitwerken van een schrijfplan (communicatieplan)
- Boodschap – tone of voice, de wijze van schrijven
- Informatiebehoefte van de doelgroep
- AIDA de structuur van een commerciële tekst
- Het persbericht, doelgroep: de journalist of de lezer?
- Inspiratie structureren: de mindmap

Aantrekkelijk en vlot schrijven

- Correct Nederlands (grammatica, spelling en stijlfiguren)
- Formuleren en redigeren
- Schrijven afhankelijk van het gekozen communicatiemiddel (e-mail, brief, persbericht, et cetera)
- lay out
- huisstijl integreren
- Creatief schrijven

Verskillende tekstesoorten

- Het persbericht
- De direct mail (commerciële teksten)
- Het artikel
- Brieven
- De folder
- De nieuwsbrief
- De brochure
- De website

Aanpak

Deze driedaagse training is zeer praktisch van aard. Vanuit een theoretisch kader, wordt telkens geoefend. U krijgt feedback op uw schrijfproducten. Dit gebeurt op een opbouwende maar kritische manier! Wij vinden dat op deze wijze, het leereffect het grootst is. Ook neemt u schrijfproducten uit uw eigen praktijk mee, die tijdens de bijeenkomsten besproken worden.

Omdat de groepen vaak divers qua samenstelling zijn, zal de trainer samen met de groep accenten leggen voor waat betreft de te behandelen onderwerpen. De tweede trainingsdag zal voor een groot deel in het teken staan van correct Nederlands (grammatica, spelling en stijlfiguren).

Duur

Drie dagen. Tussen de trainingsdagen zit een periode van twee weken.

Planning

Code (SCM)		
Training	Start 1 ^e bijeenkomst	Trainingsdagen
1 ^e training	maart	3
2 ^e training	april	3
3 ^e training	mei	3
4 ^e training	september	3
5 ^e training	oktober	3
6 ^e training	november	3
De training wordt op de vrijdag of zaterdag verzorgd in Utrecht		

Kosten

Cursusgeld	€ 1190,-
Literatuurkosten	€ 35,- (trainingsmateriaal)
Arrangementskosten	€ 54,50 (per dag)

De genoemde bedragen zijn exclusief btw (zie pagina 4)

Meer informatie

Voor meer informatie over de training SCM, zie ook:

Aanmelden

Zakelijk en creatief schrijven (ZCS)

Direct mail, persberichten, artikelen, e-mails, websiteteksten, u wordt geacht ze te schrijven, inspiratie of niet. Een pakkende slogan, pay off of heading formuleren? U leert het tijdens deze zeer praktische training ZCS.

Schrijven is een vaardigheid die geleerd kan worden. Zoals de schrijver W.F. Hermans al zei: schrijven is voor 20% een creatief proces en voor 80% hard werken...

In de training ZCS leert u niet alleen de creatieve aspecten van het schrijven maar ook het proces dat leidt tot een professioneel schrijfproduct.

Doelgroep

Iedereen die in zijn dagelijkse werkzaamheden geacht wordt professionele schrijfproducten te vervaardigen.

Resultaat

Na afloop van driedaagse training bent u in staat om op een vlotte wijze, professionele schrijfproducten te produceren.

Programma

In deze veelzijdige en praktijkgerichte training leert u onder meer:

Professioneel schrijven

- Het schrijfproces
- Schrijfdoelstellingen
- Schrijfdoelgroepen (SBB-analyse)
- Uitwerken van een schrijfplan (communicatieplan)
- Boodschap – tone of voice
- Informatiebehoefte
- AIDA
- De klant in beeld
- Het persbericht, doelgroep: de journalist of de lezer?
- Inspiratie structureren: de mindmap

Aantrekkelijk en vlot schrijven

- Correct Nederlands (grammatica, spelling en stijlfiguren)
- Formuleren en redigeren
- Schrijven afhankelijk van het gekozen medium
- lay out
- huisstijl en herkenning
- Creatief schrijven

Verschillende tekstesoorten

- Het persbericht
- De direct mail (commerciële teksten)
- Het artikel
- Brieven
- De folder
- De nieuwsbrief
- De brochure
- De website

Aanpak

Deze driedaagse training is zeer praktisch van aard. Vanuit een theoretisch kader, wordt telkens geoefend. U krijgt feedback op uw schrijfproducten. Dit gebeurt op een opbouwende maar kritische manier! Wij vinden dat op deze wijze, het leereffect het grootst is. Ook neemt u teksten uit uw eigen praktijk mee, die tijdens de bijeenkomsten besproken worden.

Omdat de groepen vaak divers qua samenstelling zijn, zal de trainer samen met de groep accenten leggen voor waat betreft de te behandelen onderwerpen. De tweede trainingsdag zal voor een groot deel in het teken staan van correct Nederlands (grammatica, spelling en stijlfiguren).

Duur

Drie dagen. Tussen de trainingsdagen zit een periode van twee weken.

Planning

Code (ZCS)		
Training	Start 1 ^e bijeenkomst	Trainingsdagen
1 ^e training	maart	3
2 ^e training	april	3
3 ^e training	mei	3
4 ^e training	september	3
5 ^e training	oktober	3
6 ^e training	november	3
De training wordt op de vrijdag of zaterdag verzorgd in Utrecht		

Kosten

Cursusgeld € 1190,-
Literatuurkosten € 35,- (trainingsmateriaal)

Arrangementskosten € 54,50 (per dag)

De genoemde bedragen zijn exclusief btw (zie pagina 4)

Meer informatie

Voor meer informatie over de training ZCS, zie ook:

Aanmelden

Inspirerend presenteren en spreken (IPS)

U verzorgt in uw werk regelmatig presentatie e.o. u moet regelmatig in het openbaar spreken. Bijvoorbeeld voor klanten, personeel of een algemeen publiek.

U bereidt zich goed voor, maar voelt toch een bepaalde spanning op het moment suprême, die voor uw gevoel iets verder gaat dan de gezonde spanning die we nodig hebben om als het er op aankomt, goed te kunnen presteren.' Ik moet het doen', zegt u, 'maar het is niet zo mijn ding'?

Op vlotte en inspirerende wijze presenteren en een publiek toespreken is een vaardigheid die iedereen kan leren!

De training IPS, biedt u die mogelijkheid.

Doelgroep

Iedereen die in zijn dagelijkse werkzaamheden geacht wordt op professionele wijze te presenteren en een publiek toe te spreken.

Resultaat

Na afloop van deze tweedaagse training bent u in staat om op overtuigende wijze en met de nodige impact een presentatie te verzorgen en een publiek toe te spreken! U heeft het zelfvertrouwen dat nodig is om dit met controleerbare spanning te doen. U bent vrijer in uw doen en laten tijdens presentaties en toespraken.

Programma

In deze veelzijdige en praktijkgerichte training leert u onder meer:

Persoonlijke communicatie

- Algemene achtergronden van communicatie: *ik en de groep*
- Reflectie op communicatieve vaardigheden: *ontwikkelen van persoonlijke kracht*
- Oppikken van signalen uit de groep
- De functie van communicatie in organisatiesgekoppeld aan persoonlijke vaardigheden

Ontwikkelen van persoonlijke kracht

- Persoonlijke SWOT
- Persoonlijke ontwikkeling met behulp van de kernkwadranten
- Ontwikkelen van een krachtig voorkomen, verbaal en non verbaal
- Persoonlijke uitstraling ontwikkelen
- Zelfvertrouwen
- Positief zelfbeeld ontwikkelen

Overwinnen van persoonlijke weerstanden

- Patronen in uw gedrag ontdekken
- Belemmerende overtuigingen (ABC-tje van RET)
- Blokkades opsporen
- Het overwinnen van spreekangst

Inspirerend presenteren en spreken

- Presentatie/gesprek afstemmen op de doelgroep
- Improviseren
- Interactie
- Stemgebruik en houding
- Ontwikkelen non verbale communicatie in het algemeen

Aanpak

Voor de training ontvang u een schriftelijk intake om uw specifieke leerdoelen (aandachtspunten) te inventariseren. De training IPS is zeer actief en praktijkgericht. U wordt tijdens de training uitgedaagd om vooral zelf te doen! Presentaties en toespraken voor te bereiden en te verzorgen. U presentaties en toespraken worden diepgaand geanalyseerd en u krijgt telkens een persoonlijke feedback op uw gedrag. Extra aandacht wordt besteed aan uw verbale en non verbale communicatie; de wijze waarop u overkomt. Hierdoor komt u tot zelfreflectie en ontwikkelt u persoonlijke kracht en zelfvertrouwen.

Duur

Twee dagen. Tussen de trainingsdagen zit een periode van twee weken.

Planning

Code (IPS)		
Training	Start 1 ^e bijeenkomst	Trainingsdagen
1 ^e training	maart	2
2 ^e training	april	2
3 ^e training	mei	2
4 ^e training	september	2
5 ^e training	oktober	2
6 ^e training	november	2
De training wordt op de vrijdag of zaterdag verzorgd in Utrecht		

Kosten

Cursusgeld	€ 890,-
Literatuurkosten	€ 35,- (trainingsmateriaal)
Arrangementskosten	€ 54,50 (per dag)

De genoemde bedragen zijn exclusief btw (zie pagina 4)

Meer informatie

Voor meer informatie over de training IPS, zie ook:

Aanmelden



Inschrijfformulier

U kunt zich ook online inschrijven via www.acasaco.nl of u kunt dit inschrijfformulier gescand mailen naar: aanmelden@acasaco.nl Ook kunt u dit inschrijfformulier in een gefrankeerde envelop opsturen naar: ACASACO, Postbus 14187, 3508 SG Utrecht

Uw gegevens

Naam en voorletters:		
Voornaam:		
Straat en huisnummer:		
Postcode en woonplaats:		
De heer <input type="radio"/>	Mevrouw <input type="radio"/>	
Indien gehuwd, meisjesnaam:		
Telefoonnummer:	Werk:	GSM:
E-mailadres (verplicht i.v.m. mailen lesstof):		

Opleiding – Training

Naam opleiding – training:	Code:	
Gewenste startmaand:		
Gewenste opleidingsdag:	Avond <input type="radio"/>	Dag <input type="radio"/>

Betaling

Wie draagt de kosten van de opleiding/training?	Ikzelf <input type="radio"/>	Werkgever <input type="radio"/>
De gewenste betalingswijze is:	Ineens <input type="radio"/>	Termijnen <input type="radio"/>
Rekeningnummer:	(Betaling op factuur)	

In te vullen door betalende werkgever of personeelsmedewerker

Naam organisatie:	
T.a.v. (namens de werkgever):	Functie:
Afdeling:	Telefoon:
Postadres:	Postcode en plaats:
Betalingskenmerk/ordernummer/kostenplaats:	
Handtekening werkgever:	Datum:

Handtekening cursist

Handtekening cursist:	Datum:
-----------------------	--------



Algemene voorwaarden

De opleidingsinformatie, het ACASACO-inschrijfformulier en de onderstaande voorwaarden vormen tezamen de ACASACO-studieovereenkomst. Door ondertekening van het inschrijfformulier verklaren de contractant (degene die de betalingsverplichting op zich neemt) en de deelnemer (degene die het opleidingsprogramma daadwerkelijk volgt) onderstaande voorwaarden te kennen en te accepteren. Deze voorwaarden beheersen de rechtsverhouding tussen de deelnemer, de contractant en ACASACO, tenzij nadrukkelijk anders is overeengekomen.

Inschrijfformules

U kunt zich inschrijven via onze website www.ACASACO.nl. Als uw opleiding bepaalde vooropleidingseisen heeft, dan dient u een kopie van het vereiste diploma en/of de cijferlijst per e-mail of separaat per post mee te zenden.

Door toezending van het inschrijfformulier verplicht de contractant zich tot betalen van het integrale opleidingsbedrag. ACASACO stuurt u een 'voorlopige bevestiging' voor deelname en een factuur. Na toezending van de bevestiging behoudt ACASACO zich het recht voor u alsnog voor deelname uit te sluiten indien u niet aan de gestelde vooropleidingseisen voldoet of de betaling op de factuur uitblijft. ACASACO heeft tevens te allen tijde het recht om bij onvoldoende aanmelding een opleiding of training te annuleren. In dit laatste geval ontvangen ingeschreven deelnemers hiervan zo spoedig mogelijk schriftelijk bericht, waarna hun verplichtingen vervallen. Aan hen worden uiteraard geen kosten in rekening gebracht.

Bij overschrijding van het maximaal toelaatbare aantal inschrijvingen voor een opleiding, hanteert ACASACO in eerste instantie de ontvangstdatum van het inschrijfformulier als selectie criterium. In tweede instantie zullen wij het naleven van de betalingstermijn als selectie criterium hanteren. Als ACASACO u niet kan plaatsen op uw voorkeursavond en/of -locatie, dan doen wij u in overleg een ander voorstel.

In beginsel verplicht ACASACO zich, bij acceptatie van uw inschrijving, een opleiding/training ten uitvoer te brengen volgens het opleidingsprogramma. ACASACO behoudt zich het recht voor het opleidingsprogramma tussentijds te wijzigen indien veranderingen in de Marketing-, Sales- en of Communicatiebranche dit noodzakelijk maken, examenafnemende instanties hun eisen bijstellen, of de kwaliteitseisen die ACASACO aan haar programma stelt dit vereist.

Prijzen

De opleidingen zijn vrijgesteld van btw. Bij de vaardigheidstrainingen is 19% btw van toepassing. Voor studiemateriaal geldt een btw-tarief van 6%.

De hoogte van de btw-tarieven is onder voorbehoud van mogelijke wetswijzigingen.

Betalingsvoorwaarden

ACASACO hanteert een betalingstermijn van 14 dagen na factuurdatum of - indien de inschrijving binnen 14 dagen voor de start van de opleiding geschiedt - een betaling per omgaande. De facturen dienen binnen de betalingstermijn of voor de vervaldatum van de overeengekomen betalingsregeling te worden voldaan. Alleen als de deelnemer aan de opleiding tevens de contractant is, kan er (tenzij bij de opleiding anders is aangegeven) een keuze gemaakt worden tussen betaling ineens of betaling in termijnen (na maandelijkse incassovordering van ACASACO op uw bank- of girorekening). Indien u gebruik maakt van deze regeling en ACASACO wilt machtigen tot maandelijkse incassovordering, dient u het 'incassogedeelte' op het inschrijfformulier volledig in te vullen en te ondertekenen. Bij betaling in termijnen wordt er een toeslag van 7,7% in rekening gebracht. De financiële verplichting van de contractant ten opzichte van ACASACO vervalt niet als de deelnemer aan de opleiding of de lessen (bijeenkomsten) niet (meer) bezoekt.

Van wanbetaling is sprake als de opleidingskosten niet vóór of op de vervaldatum worden betaald, of als de termijnen op de vervaldatum niet van uw rekening kunnen worden afgeschreven. In geval van wanbetaling komen alle kosten ontstaan door wanbetaling alsmede de verschuldigde wettelijke rente vanaf de vervaldatum voor rekening van de contractant. ACASACO behoudt zich het recht voor om bij uitblijven van de betaling de deelnemer uit te sluiten van de opleiding. Indien de levering conform de studieovereenkomst is aangevraagd door middel van het bijwonen door de deelnemer van bijeenkomsten, dan behoudt ACASACO zich het recht voor de deelnemer de toegang tot de bijeenkomst te weigeren bij het uitblijven van betaling tot het moment dat de betaling is ontvangen. Tevens kan de deelnemer toegang tot ACASACO-examens geweigerd worden bij wanbetaling. Examenuitslagen, diploma's en certificaten zullen niet aan deelnemer uitgereikt worden totdat de betaling is ontvangen.

Annuleringsvoorwaarden

Alleen schriftelijke annuleringen, aangetekend verstuurd en gericht aan de directie, neemt ACASACO in behandeling. Als annuleringsdatum hanteert ACASACO de ontvangstdatum van uw brief. Uw annuleringsdatum wordt door ACASACO altijd gerelateerd aan de startdatum van de opleiding/training waarvoor u oorspronkelijk bent ingeschreven.

Annulering bij meer dan 30 dagen voor aanvang van de opleiding/training:

Indien annulering meer dan 30 dagen voor de geplande aanvangsdatum van de opleiding/ training plaatsvindt brengt ACASACO u € 100,- administratiekosten in rekening.

Annulering tot 14 dagen voor aanvang van de opleiding/training:

Bij annulering tot 14 dagen voor de opleiding/training brengt ACASACO 25% van het totale bedrag in rekening. Een uitzondering op deze regel vormen de ACASACO-opleidingen en -trainingen met een duur van 4 dagen of minder. Hiervoor geldt dat bij annulering tot 14 dagen voor aanvang van de opleiding/ training ACASACO u 50% van het totale bedrag in rekening brengt.

Annulering binnen 14 dagen voor aanvang van de training:

Bij annulering binnen 14 dagen voor aanvang van de opleiding/training brengt ACASACO 50% van het totale bedrag in rekening. Een uitzondering op deze regel vormen de ACASACO-opleidingen en -trainingen met een duur van 4 dagen of minder. Hiervoor geldt dat bij annulering binnen twee weken voor aanvang van een training, u geen aanspraak maakt op restitutie van enig deel van het verschuldigde bedrag.

Na de start van de opleiding maakt u geen aanspraak meer op restitutie van enig deel van het verschuldigde opleidingsbedrag. Bij annulering voor aanvang van de opleiding/training is het mogelijk dat u uw plaats laat innemen door een andere deelnemer/collega. Hieraan zijn €100,- administratiekosten verbonden. De plaatsvervanger dient echter te voldoen aan de gestelde vooropleidingseisen.

Tijdens de duur van de opleiding is het niet mogelijk van deze regeling gebruik te maken. In geval van overlijden of langdurige ziekte van de deelnemer aan de opleiding/training eindigt de overeenkomst op de dag van overlijden of het aanvangen van de ziekte, waarbij slechts de prijs verschuldigd is van het aantal tot die datum verzorgde bijeenkomsten. In geval van ziekte dient een doktersverklaring overlegd te worden.

De wederzijdse rechten en verplichtingen voortvloeiende uit deze overeenkomst, eindigen zodra de overeenkomst is ontbonden. Reeds tevoren betaalde opleidingskosten worden terugbetaald voor zover deze betrekking hebben op de periode na het beëindigen van de overeenkomst.

Auteursrecht en eigendomsrecht

De opleidingskosten omvatten ook het ACASACO-studiemateriaal. Van dit materiaal blijven de rechten aan de oorspronkelijke auteurs, wier rechten ACASACO handhaaft. Niets uit het ACASACO-studiemateriaal mag worden vermenigvuldigd, opgeslagen in een gegevensbestand of worden geopenbaard in enigerlei vorm zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ACASACO. Het is u niet toegestaan het studiemateriaal van ACASACO aan derden ter beschikking te stellen.

Deze pagina is met grote zorgvuldigheid samengesteld. Aan eventuele onjuistheden kunnen geen rechten worden ontleend.