

Opleiden, luxe of noodzaak?

Als de winst daalt of als er een verliessituatie ontstaat, dan is de primaire reactie van de meeste ondernemers uitstellen van opleidingen. Als het weer beter gaat, gaan ondernemers weer investeren in opleidingen. Herkent u dit?

Uw besluit tot uitstel is afhankelijk van hoe u aankijkt tegen opleidingen. Als u opleidingen ziet als een onmisbaar onderdeel van uw strategie, dan zult u niet snel tot uitstel besluiten.

Twee voorbeelden ter illustratie:

Voorbeeld 1:

Een manager vraagt of hij naar een workshop vergadervaardigheden mag. Hij volgt een uitstekende workshop, komt terug en merkt dat hij het geleerde niet kan toepassen (doe maar weer gewoon, zeggen zijn medewerkers). Kortom uitstellen of een andere vorm kiezen.

Voorbeeld 2:

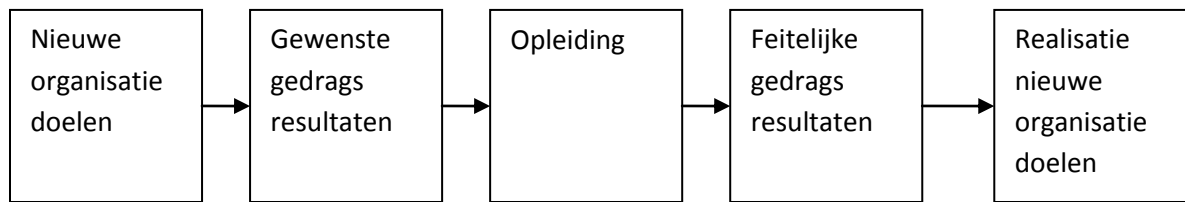
Een onderneming besluit marktgericht te gaan werken. Zij heeft een marktsegment bepaald, heeft de specifieke behoeften van die markt in kaart gebracht en is 9 maanden geleden begonnen om die markt te bewerken. De begrote omzet in het eerste jaar bedraagt € 500.000,=. De actuele omzet bedraagt na 9 maanden € 30.000,=.

Tijdens een vergadering van de verkoopafdeling werden de oorzaken van de achterblijvende omzet vastgesteld. Hieruit bleek:

- De verkopers waren op de oude manier doorggegaan met verkopen. Zij stelden nauwelijks vragen aan de prospects en vroegen niet door naar de echte behoeften.
- Zij presenteerden de oplossing al, terwijl het probleem en de impact daarvan nog onvoldoende waren vastgesteld.
- Zij maakten wel veel offertes (90), maar die resulteerden slechts 12 keer in een opdracht. De verkopers maakten geen analyse waarom zij zoveel deals verloren.

Het verkoopteam stelde met behulp van een externe vast wat het oude gedrag was en welk gedrag wenselijk is. Gedurende vier weken hebben zij wekelijks 1 avond besteed om de nieuwe vaardigheden te oefenen. Het resultaat was dat ze het volgende kwartaal 20 offertes maakten, waarvan er 10 resulteerden in een order. De gemiddelde orderwaarde steeg van € 10.000,= naar € 15.000,=. Kortom, een goede investering.

Huidige situatie -----> Nieuwe situatie



Door het op deze manier aan te pakken, is het rendement op opleidingen vast te stellen. Ook op voorhand kunt u besluiten of opleidingen zinvol zijn of niet.

Vaak hebben ondernemingen de **expertise** niet in huis om trainingen op te zetten als integraal onderdeel van uw strategie.

Interessant thema? Blijf er even bij stilstaan. Kijk op mijn website (<http://www.dartsbusdev.nl/opleiden>) of bel, dan kan ik u het model van strategisch opleiden uitleggen. Dit kan u veel onnodige kosten besparen.

Opleiden met als doel de ondernemingsdoelen te realiseren is juist in mindere tijden een keiharde noodzaak.