

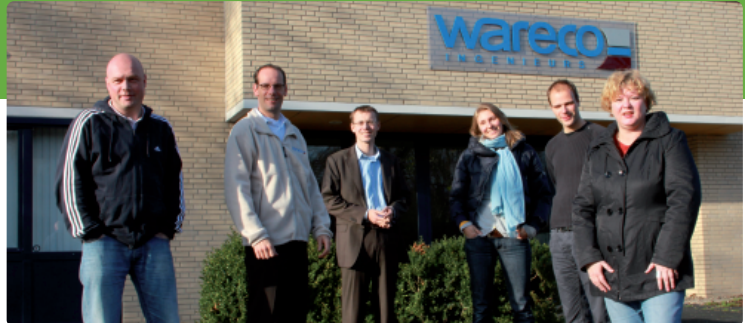
Succesvol: commerciële training in combinatie met interne coaching

Wareco Ingenieurs werd professioneler in acquisitie

Aan het woord is Cobi Sloof HRM-manager van Wareco, een jong en energiek ingenieursbureau met ca. 50 medewerkers en 2 vestigingen en met een echte samenwerkings sfeer.

“Ieder jaar kiezen we qua opleiding bij Wareco een ander thema waaraan we willen werken. Voor 2010 kozen we voor onze commerciële vaardigheden.

Een groep jonge ingenieurs binnen ons adviesbureau heeft daar van nature aanleg voor, het zijn onze ‘potentials’ op commercieel gebied. Deze zes hebben we intern een IMK-training commerciële vaardigheden aangeboden om de vaardigheden op een hoger plan te brengen. We deden echter meer, want we wilden een optimaal rendement! IMK Opleidingen combineerde die training met een training voor de leidinggevendenden van de ingenieurs op het gebied van coachingsvaardigheden. Na deze coachingstraining konden zij de ‘potentials’ met het geleerde verder begeleiden: die combi van training en interne coaching bleek succesvol, het project loopt sinds de zomer nog altijd door!”



Aan de slag met 40-dagen concept

“Bij onze zoektocht naar een geschikte opleider sprong IMK Opleidingen er positief uit doordat ze heel goed luisterden, doorvroegen en een uitstekende vertaalslag maakten van wat wij als belangrijk hadden aangegeven. Wat we persé wilden, was een training die zou beklijven. Dat was reden voor IMK om ons over ‘het 40 dagen verhaalconcept’ te vertellen. In een recent onderzoek bij de NS tonen wetenschappers aan dat de hersenen ongeveer 40 dagen nodig hebben om nieuw gedrag in het systeem te integreren. Met een paar dagdelen training kom je daar natuurlijk nooit aan, met als resultaat dat het aangeleerde al heel snel verdampt.”

Leidinggevende wordt coach

“Je weet hoe dat gaat: na de training haal je nog een paar weken inspiratie uit alles wat je geleerd hebt, maar na een half jaar is dat bijna helemaal verdwenen. We wilden dus een vorm van opvolging na de commerciële training. IMK kwam met het voorstel van het opleiden van interne coaches die onze mensen minimaal 40 dagen na de training op de nieuwe vaardigheden zouden coachen. Een tweesnijdend zwaard: ook de managementvaardigheden van de leidinggevendenden zouden zo toenemen. En dat is in de praktijk ook gebeurd.”

Ook de coach werd gecoacht

“Bij elkaar gingen de coaches 2 dagdelen op training en de commerciële adviseurs 4 dagdelen. Positief was ook dat de IMK trainer vooraf een dagdeel op het bedrijf is

geweest, mensen geïnterviewd heeft en goed heeft rondgekeken voor hij aan de slag ging. Het project startte met een gezamenlijke kick-off. Inmiddels zijn we maanden verder en loopt de interne coaching nog altijd door! Niet 40 dagen maar al meer dan 150 dagen staat het acquisitiethema nu bij onze adviseurs en leidinggevendenden hoog op de agenda. Dat is pure winst. Op de achtergrond heeft IMK Opleidingen onze coaches ook gecoacht, nog lang nadat het traject was afgerond. Zij monitorde de coachings-e-mails aan de adviseurs, lazen de reacties daarop ook mee, en zagen dan soms aanleiding om via tips en uitleg bij te sturen. Heel effectief en inspirerend voor zowel coaches als adviseurs.”

Eindresultaat zeer inspirerend

“De reacties van de deelnemers zijn heel positief. Het thema blijft in deze opzet echt lang leven onder de mensen. Op het gebied van acquisitie zijn we als Wareco de laatste maanden dan ook echt actiever geworden. Een heel goed ding is ook, dat er zich bij de adviseurs spontaan oefengroepjes gevormd hebben waarin ze hun acquisitie-ervaringen delen. Wat wil je nog meer. Het rendement van hun commerciële activiteiten is dan ook duidelijk verhoogd. Ze zijn professioneler geworden, komen sneller in actie en het kost veel minder energie om te doen wat ze moeten doen, omdat het nu vanuit een meer professionele houding gebeurt. Bijkomend voordeel is dat er door de coaching een bredere groep van meedenkers is ontstaan. Dat helpt allemaal de goede kant op, en dat is wat we wilden als Wareco.”