



The background features a faded image of a city street with multi-story buildings and trees. A teal-colored overlay covers the entire image. On the left side, there is a stylized graphic consisting of three horizontal lines (dark blue, red, and teal) with white circular nodes. These lines intersect at a central point marked by a white vertical oval.

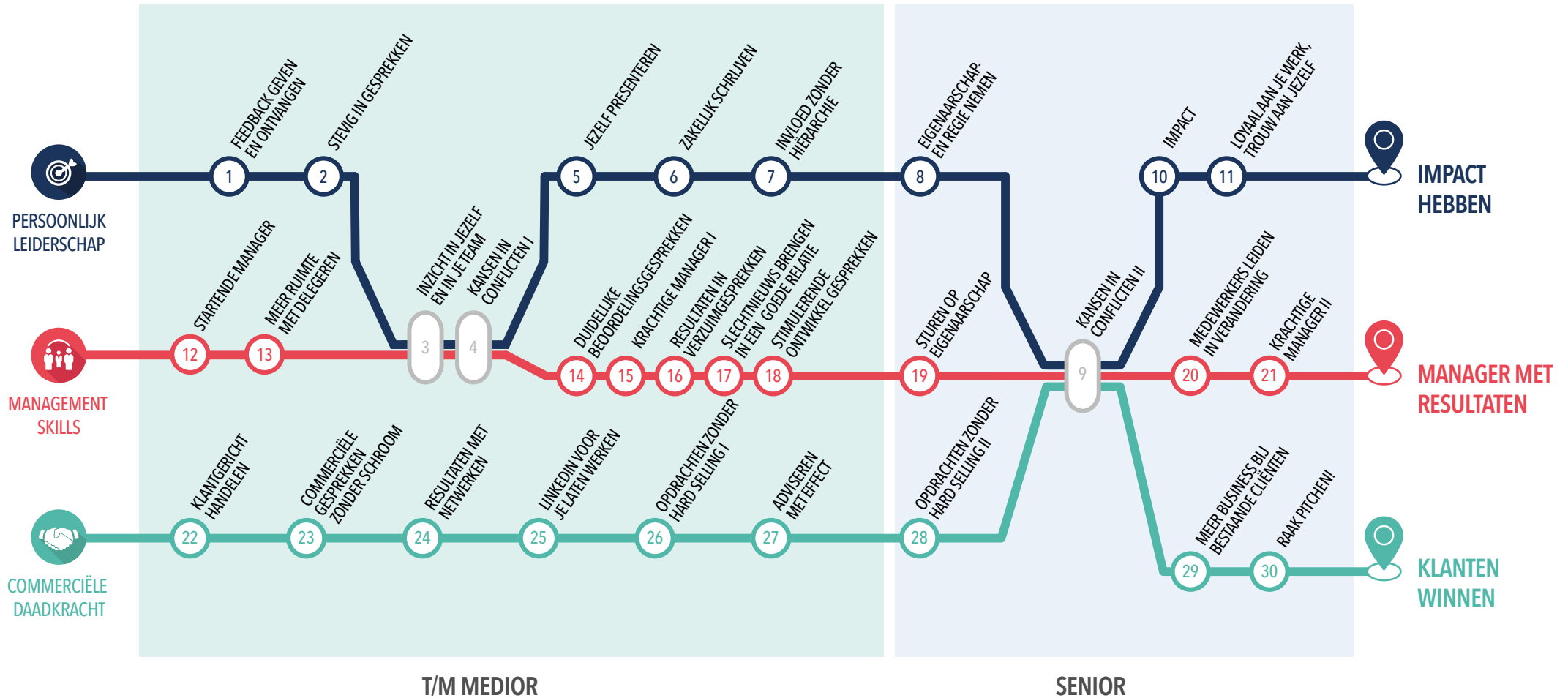
LEARNINGBITES ACADEMY

- Voor organisaties in beweging
- Praktisch, kort, op kantoor of in online classrooms

SPRING●WAY

ACADEMY AANBOD

Learningbites





PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

Impact hebben

1

FEEDBACK GEVEN EN ONTVANGEN

Moed om aan te spreken

Voor plezierig en succesvol samenwerken is het nodig om elkaar aan te spreken. In deze Lunch+Leer, ontdek je hoe je zonder schroom feedback kunt geven én ontvangen.

Resultaten

- Lef en durf ontwikkelen om je uit te spreken
- De boodschap zodanig brengen dat de ander die kan ontvangen
- Duidelijk zijn terwijl je de relatie goed houdt

-  t/m Medior
-  2 uur
-  Optie online classroom

2

STEVIG IN GESPREKKEN

Staan voor je zaak

Hoe toon je persoonlijke overtuigingskracht terwijl je trouw blijft aan jezelf. Hoe neem je de ruimte en boezem je vertrouwen in?

Resultaten

- Je leert hoe je resultaten haalt in gesprekken
- Je kunt gesprekken leiden
- Je versterkt je persoonlijke impact

-  t/m Medior
-  2 uur
-  Optie online classroom

3

INZICHT IN JEZELF EN IN JE TEAM

Met Insights Discovery

Je krijgt inzicht in verschillende typen persoonlijkheden en je ontdekt hoe je het beste kunt samenwerken. Je leert hoe je ook in lastiger situaties met elkaar resultaten kunt halen.

Resultaten

- Inzicht in jezelf en in anderen
- Je bijdrage aan het team wordt duidelijker
- Je weet hoe je de klik met anderen kunt maken

-  t/m Medior
-  3,5 uur
-  Optie online classroom

4

KANSEN IN CONFLICTEN I

Zonder wrijving geen glans!

Leer verschillende conflictstijlen te gebruiken en boek resultaten in situaties met tegenstrijdige belangen.

Resultaten

- Je kent de voor- en nadelen van jouw conflictstijl wanneer je onder druk komt
- Je leert hoe je jouw positie kunt versterken en je resultaten kunt halen
- Je leert grenzen te stellen én tegelijkertijd de relatie te versterken

-  t/m Medior
-  2 uur
-  Optie online classroom



PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

Impact hebben

5

JEZELF PRESENTEREN

Overtuigen voor een groep

Je haalt véél meer uit je presentaties door informatie gestructureerd en boeiend te brengen. Je leert hoe je jouw verhaal afstemt op je publiek en hoe je effectief gebruik maakt van digitale hulpmiddelen. Je ontdekt je eigen authentieke stijl van presenteren.

Resultaten

- Je hebt veel meer impact met je presentatie
- Je kunt beter omgaan met spanning
- Je weet hoe je reageert op lastige vragen en reacties

 t/m Medior

 2 uur

6

ZAKELIJK SCHRIJVEN

Helder op schrift

Je schrijft e-mails en andere communicatie sneller en duidelijker. Je weet de juiste toon te kiezen. Je schrijft klantgericht en doelgericht.

Resultaten

- Je structureert schriftelijk logisch en met gemak
- Je kunt verschillende briefgenres toepassen
- Je formuleert bondig en overtuigend

 t/m Medior

 2 uur

 Optie online classroom

7

INVLOED ZONDER HIËRARCHIE

Resultaten bij anderen bereiken

Je leert hoe je anderen kunt overtuigen en beïnvloeden. Je herkent belangen en ontwikkelt handigheid om die te vertalen waardoor je deuren opent.

Resultaten

- Je bent beter in staat om anderen voor je ideeën of standpunten te winnen
- Je versterkt je regie in situaties
- Je kunt beweging bij anderen krijgen

 t/m Medior

 2 uur

 Optie online classroom

8

EIGENAARSCHAP- EN REGIE NEMEN

Pak de ruimte

Als je regie wilt pakken, dan leer je hier hoe je dat kunt doen. Als je eigenaarschap in deze training aan anderen wilt laten, dan volgen twee lange uren. Want consumeren is er even niet bij.

Resultaten

- Je weet hoe je binnen grenzen de touwtjes in handen neemt
- Je kunt initiatieven oppakken zonder dat je aapjes op je schouder neemt
- Je versterkt je prestatie

 Senior

 2 uur

 Optie online classroom



PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

Impact hebben

9

KANSEN IN CONFLICTEN II

Niks uit de weg gaan!

Hoe effectief ben je écht in conflict? Een ervaring in: uitdelen, incasseren en de winst van doelmatige controlevermindering. Met een voormalig wereldkampioen kickboksen boek je persoonlijke winst in daadkracht en standvastigheid.

Resultaten

- Je ontdekt hoe je krachtig en ontspannen blijft onder druk
- Je scherpt je aan in duidelijkheid en grenzen aangeven
- Je wint lef & durf om situaties op scherp te zetten en tegelijkertijd toegankelijk te zijn

 Senior
 3,5 uur

10

IMPACT

Overtuigende professional

Je professionele senioriteit communiceren, hoe doe jij dat? Met een ervaren theaterregisseur ontdek je hoe je door kleine veranderingen grote stappen zet in standvastigheid, geloofwaardigheid en overtuigingskracht.

Resultaten

- Je weet hoe je jouw professionaliteit meer zichtbaar kunt maken
- Je weet welke kleine aanpassingen voor jou grote verschillen maken
- Je versterkt je persoonlijke impact

 Senior
 3,5 uur

11

LOYAAL AAN JE WERK, TROUW AAN JEZELF

Bewaak je loyaliteit

Voor wie hoge eisen stelt aan zichzelf en aan kwaliteit van werk, maar het lastig vindt om dat naar anderen ook te doen. Hoe haal je het beste uit je kwaliteit van commitment, zodat je daarmee duurzaam effectief blijft? Hoe zorg je dat jouw loyaliteit ook naar je terugkomt?

Resultaten

- Je weet hoe je jouw kwaliteit van commitment effectiever kunt maken
- Je leert loyaliteit in je werk situationeel in te zetten
- Je weet hoe je jouw kwaliteit van loyaliteit ook terugkrijgt van de omgeving

 Senior
 3,5 uur
 Optie online classroom



IMPACT
HEBBEN



MANAGEMENT SKILLS

Manager met resultaten

12

STARTENDE MANAGER

Motiverend aansturen

Je leert de basics van management. Je leert hoe je als leidinggevende effectief ruimte geeft en ruimte neemt. Hoe je duidelijk bent over resultaten en tegelijkertijd iedereen betrokken houdt. Zodat je ruimte en vertrouwen kunt geven binnen heldere kaders.

Resultaten

- Je kent de basisprincipes van succesvol leiding geven
- Je weet wat medewerkers op verschillende ervaringsniveaus van je nodig hebben
- Je kunt verschillende stijlen van leidinggeven toepassen

- t/m Medior
- 3,5 uur
- Optie online classroom

13

MÉÉR RUIMTE MET DELEGEREN

Hoe je mensen op een prettige manier in de juiste beweging krijgt

Effectief delegeren door het creëren van goede randvoorwaarden, duidelijke verantwoordelijkheden en positieve betrokkenheid.

Resultaten

- Je kunt sturen vanuit een heldere opdrachtgever – opdrachtnemer verhouding
- Je leert om grip te houden op het proces, zonder het werk zelf te doen
- Je ontdekt de juiste balans tussen vertrouwen geven en controle houden

- t/m Medior
- 2 uur
- Optie online classroom

3

INZICHT IN JEZELF EN IN JE TEAM

Met Insights Discovery

Je krijgt inzicht in verschillende typen persoonlijkheden en je ontdekt hoe je het beste kunt samenwerken. Je leert hoe je ook in lastiger situaties met elkaar resultaten kunt halen.

Resultaten

- Inzicht in jezelf en in anderen
- Je bijdrage aan het team wordt duidelijker
- Je weet hoe je de klik met anderen kunt maken

- t/m Medior
- 3,5 uur
- Optie online classroom

4

KANSEN IN CONFLICTEN I

Zonder wrijving geen glans!

Leer verschillende conflictstijlen te gebruiken en boek resultaten in situaties met tegenstrijdige belangen.

Resultaten

- Je kent de voor- en nadelen van jouw conflictstijl wanneer je onder druk komt
- Je leert hoe je jouw positie kunt versterken en je resultaten kunt halen
- Je leert grenzen te stellen én tegelijkertijd de relatie te versterken

- t/m Medior
- 2 uur
- Optie online classroom



MANAGEMENT SKILLS

Manager met resultaten

14

DUIDELIJKE BEOORDELINGSGESPREKKEN

Klaar voor de gespreksrondes!

Je leert de kunst van duidelijke en persoonlijke beoordelingsgesprekken voeren. Je stapt over persoonlijke drempels heen. Bijvoorbeeld om te mogen oordelen en daarbij subjectief te zijn.

Resultaten

- Je hebt het doel en de opbouw van plannings-, functionerings- en beoordelingsgesprekken goed voor ogen
- Je kent je eigen belemmering in deze gesprekken en je weet desondanks duidelijk op je resultaten te sturen
- Je kunt professioneel omgaan met onverwachte reacties

 t/m Medior

 2 uur

 Optie online classroom

15

DAADKRACHTIGE MANAGER I

Helder in verbinding

Jouw daadkracht beïnvloedt de mate waarin je teams resultaatgerichtheid tonen. Als leidinggevende moet je soms vol in de wind durven staan. In deze training versterk je je zichtbaarheid als leider.

Resultaten

- Je weet hoe je jouw kwaliteiten beter voor het voetlicht brengt
- Je kent je eigen onzekerheden en je weet hoe je daar effectief mee omgaat
- Je versterkt je vermogen om rechtop te blijven staan als het spannend wordt

 t/m Medior

 3,5 uur

 Optie online classroom

16

RESULTATEN IN VERZUIMGESPREKKEN

Het echte gesprek voeren

Vaak wordt nagelaten om de echte oorzaken van verzuim te bespreken. In deze korte training leer je hoe je persoonlijk, duidelijk én in contact tot werkelijke oplossingen komt.

Resultaten

- Je weet hoe je de (soms) complexe dynamiek in verzuimgesprekken hanteert
- Je kunt twee stappen verder gaan in je gesprekken
- Je bereikt dat oplossingen voor de werkelijke oorzaken bespreekbaar worden

 t/m Medior

 2 uur

 Optie online classroom

17

SLECHTNIUWS BRENGEN IN EEN GOEDE RELATIE

Acceptatie krijgen voor vervelende boodschappen

In 2 uur leer je om je boodschap in één keer geaccepteerd te krijgen. Door 'hard op de inhoud en zacht op de persoon' te zijn: duidelijk én persoonlijk betrokken.

Resultaten

- Je hebt je vermogens om duidelijk te zijn aangescherpt
- Je kunt goed omgaan met (emotionele) reacties van de ander
- Je kunt de goede balans tussen persoonlijk en zakelijk hanteren

 t/m Medior

 2 uur

 Optie online classroom



MANAGEMENT SKILLS

Manager met resultaten

18

STIMULERENDE ONTWIKKEL- GESPREKKEN VOEREN

Ontwikkelgesprekken met tastbaar resultaat

Je wilt graag betrokken gesprekken voeren met medewerkers over ontwikkeling. Toch blijkt dit in de praktijk vaak lastig: het loopt stroef, er is weinig herkenning of het wordt niet concreet. En dat terwijl 65% van de medewerkers méér ontwikkelmogelijkheden verkiest boven méér salaris.

Resultaten

- Je weet hoe je de motivatie van medewerkers concreet en bespreekbaar maakt
- Je leert hoe je als leidinggevende kunt leiden in gesprek, terwijl je medewerkers eigenaar blijven van hun ontwikkeling
- Je kunt effectieve opvolging geven aan ontwikkelafspraken

 t/m Medior

 2 uur

 Optie online classroom

19

STUREN OP EIGENAARSCHAP

Medewerkers aanzetten tot eigen regie

Makkelijker gezegd dan gedaan? Zo creëer je de randvoorwaarden om je mensen méér regie te laten pakken! En handvatten om zelf op je handen te gaan zitten.

Resultaten

- Je weet wat nodig is zodat medewerkers meer regie nemen
- Je kunt je eigen valkuilen hanteren en medewerkers de juiste impulsen geven voor eigen regie
- Je bent zelfstandig in staat om het proces van eigenaarschap in je teams verder uit te bouwen

 Senior

 3,5 uur

 Optie online classroom

9

KANSEN IN CONFLICTEN II

Niks uit de weg gaan!

Hoe effectief ben je écht in conflict? Een ervaring in: uitdelen, incasseren en de winst van doelmatige controlevermindering. Met een voormalig wereldkampioen kickboksen boek je persoonlijke winst in daadkracht en standvastigheid.

Resultaten

- Je ontdekt hoe je krachtig en ontspannen blijft onder druk
- Je scherpt je aan in duidelijkheid en grenzen aangeven
- Je wint lef & durf om situaties op scherp te zetten en tegelijkertijd toegankelijk te zijn

 Senior

 3,5 uur

20

LEIDEN IN VERANDERING

Dynamiek van verandering hanteren

In iedere organisatie leeft resistentie tegen vernieuwing. Hoe hanteer je de complexe dynamieken bij verandering? Ontdek hoe je gedrag in de organisatie kunt kneden in de richting van een gewenste uitkomst.

Resultaten

- Je doorziet welke automatismen in je team(s) tot status quo leiden
- Je kent de invloed van leidinggevenden hierop en je weet hoe je die optimaliseert
- Je bent in staat om beweging te creëren

 Senior

 3,5 uur

 Optie online classroom



MANAGEMENT SKILLS

Manager met resultaten

21



MANAGER MET RESULTATEN

DAADKRACHTIGE MANAGER II

Masterclass voor senior managers

Hoe succesvol je ook bent als ervaren manager, op gezette tijden wordt je achilleshiel geraakt. Onder bepaalde omstandigheden weten anderen je -soms- in een beweging te krijgen die je niet wilt. Hier is nodig om jezelf te leiden en in control te blijven. Is dit je volgende stap in leiderschap?

Resultaten

- Je versterkt je strategieën om onder alle omstandigheden resultaten te bereiken
- Je blijft in control op de kritieke momenten
- Je kunt lastige situaties op een ontspannen manier hanteren

 Senior

 3,5 uur



COMMERCIËLE DAADKRACHT

Klanten winnen

22

KLANTGERICHT HANDELEN

Klantgericht, niet klantgezwicht

Je kunt tegenwicht geven aan veeleisende klanten én tegelijkertijd een goede relatie bouwen. Je kunt klanten beter overtuigen van jouw zienswijze. Je weet hoe je 'lastige gesprekken' naar je hand kunt zetten.

Resultaten

- Je kunt beter 'NEE' zeggen en klanten daarin mee krijgen
- Je weet hoe je lastige situaties oplost
- Je kunt betere uitkomsten bereiken met klanten op een ontspannen manier

 t/m Medior

 3,5 uur

 Optie online classroom

23

COMMERCIËLE GESPREKKEN ZONDER SCHROOM

Resultaten in klantgesprekken

Commerciële gesprekken voeren met lef en durf. Je leert het gesprek op te bouwen, te sturen op je doelen en af te sluiten met resultaten. Met antwoorden op lastige klantreacties.

Resultaten

- Je kunt een commercieel gesprek opbouwen
- Je weet hoe je klantbehoeften achterhaalt en hoe je jouw aanbod daarop afstemt
- Je ontwikkelt de lef om je resultaten te bereiken

 t/m Medior

 3,5 uur

 Optie online classroom

24

RESULTATEN MET NETWERKEN

Van borrel naar afspraak

Beweeg jij je gemakkelijk en soepel door netwerkborrels en loop je met iets concreets de deur uit? Gefeliciteerd, je hoort bij een zeer kleine minderheid! Netwerken is voor velen een hakkelende en struikelende verplichting waarin tijd wordt verspild. In deze training leer je hoe je ontspannen nieuwe relaties aanknoopt en je tijdsinvestering rendabel maakt.

Resultaten

- Je hebt focus op netwerkborrels en je durft te sturen op je doelen
- Je voelt je gemakkelijker tijdens minder formeel contact op een bijeenkomst en je weet hoe je het gesprek met een onbekende voert
- Je weet hoe je aan een informele ontmoeting, een zakelijk vervolg kunt geven

 t/m Medior

 2 uur

25

LINKEDIN VOOR JE LATEN WERKEN

Rendement uit digitale zichtbaarheid

Een strategie hebben met LinkedIn. Hoe maak je online aanwezigheid tot een goede investering? Leren hoe je onderscheidend te profileren en je zichtbaarheid te vergroten.

Resultaten

- Kennis en vaardigheden om LinkedIn met succes te gebruiken
- Inzicht in elementen die je profiel overtuigingskracht geven
- Concrete feedback voor versterking van je profiel

 t/m Medior

 3,5 uur



COMMERCIËLE DAADKRACHT

Klanten winnen

26

OPDRACHTEN ZONDER HARD SELLING I

Géén acquisiteur, wel opdrachten

Niemand koopt graag van een verkoper! Je ontdekt hoe je stapsgewijs vertrouwen én opdrachten kunt winnen op een persoonlijke manier. Je krijgt inzichten in de psychologie van verkoop en je weet hoe je die voor jou kunt laten werken. Je ontwikkelt je relationele skills met opdrachten als resultaat.

Resultaten

- Je weet hoe je acquisitie kunt doen op een manier die bij jou past
- Je zet stappen in commerciële lef
- Je kunt sturen op opdrachten zonder verkoperig te zijn

- t/m Medior
- 3,5 uur
- Optie online classroom

27

ADVISEREN MET IMPACT

Beïnvloed klanten vanuit je expertise

Jij weet hoe klanten hun situaties kunnen verbeteren. Je kunt het inhoudelijk ook prima verwoorden. Maar hoe bereik je dat klanten je oplossingen ook omarmen? Hoe krijg je ze mee zodat ze je advies volgen? Die vaardigheid leer je in deze training.

Resultaten

- Je hebt je vermogens om duidelijk te zijn aangescherpt
- Je kunt goed omgaan met (emotionele) reacties van de ander
- Je kunt de goede balans tussen persoonlijk en zakelijk hanteren

- t/m Medior
- 3,5 uur

28

OPDRACHTEN ZONDER HARD SELLING II

Géén acquisiteur, wel opdrachten

Je zet de volgende stap in je persoonlijke commerciële succes. Je neemt een voorsprong doordat je klanten kunt laten ervaren dat je handelt vanuit hún belangen. Je wint vertrouwen doordat je al snel laat zien waar je voor staat. Je hoeft niet te vragen om werk, het gaat eerder andersom: klanten gaan jou vragen of je het wilt doen!

Resultaten

- Je ontwikkelt een persoonlijke en vertrouwenwekkende wijze van acquisitie doen
- Je zet stappen in commerciële lef
- Je bent graag gezien en klanten komen steeds meer naar jou, i.p.v. andersom

- t/m Medior
- 3,5 uur
- Optie online classroom

9

KANSEN IN CONFLICTEN I

Niks uit de weg gaan!

Hoe effectief ben je écht in conflict? Een ervaring in: uitdelen, incasseren en de winst van doelmatige controlevermindering. Met een voormalig wereldkampioen kickboksen boek je persoonlijke winst in daadkracht en standvastigheid.

Resultaten

- Je ontdekt hoe je krachtig en ontspannen blijft onder druk
- Je scherpt je aan in duidelijkheid en grenzen aangeven
- Je wint lef & durf om situaties op scherp te zetten en tegelijkertijd toegankelijk te zijn

- Senior
- 3,5 uur



COMMERCIËLE DAADKRACHT

Klanten winnen

29

MEER BUSINESS BIJ BESTAANDE CLIËNTEN

Slim relatiemanagement

Meer dan 80% van de groei komt doorgaans van minder dan 20% van je cliënten. Hoe detecteer je toekomstige groeiers? Hoe benader je die effectief en hoe krijg je meer opdrachten? In deze training leer je hoe je slim & strategisch relatiemanagement aan de basis zet van ondernemerssucces.

Resultaten

- Je weet hoe je met minimale tijdsinvestering commerciële resultaten boekt
- Je kunt relatiemanagement doen, op een manier die bij jouw stijl en die van je organisatie past
- Door slim kiezen verzilver je toekomstige business



Senior



2 uur



Optie online classroom

30

RAAK PITCHEN!

Doeltreffend pitchen zonder schroom

In een pitch is elke zin raak. Hoe schiet je in de roos? Hoe zeg je het juiste en overtuig je met lef en durf? Een training waarin je stappen zet in het afleveren van rake pitches die naar meer smaken!

Resultaten

- Kennis over voorbereiding en aflevering van een goede pitch
- Weten hoe je inspeelt op de psychologie van besluitvorming
- Tips en tools om het keuzeprocess in je voordeel te beslechten



Senior



3,5 uur



KLANTEN WINNEN

KENMERKEN

Learningbites



DE WINST

**...van kort + op kantoor/
online classroom =**

geen tijdverlies

...kleine groepjes collega's =

dat je samen verbetert

...van praktisch coachend =

dat je persoonlijke antwoorden krijgt die je meteen kunt toepassen

OVER SPRINGWAY

Leiders in ontwikkeling

SPRINGWAY

**Springway ontwikkelt
organisaties in:**

- Leiderschap en management
- Commerciële daadkracht
- Winst van samenwerken

Zusterplein 22B
3703 CB Zeist
030 737 0730

✉ info@spring-way.com

🌐 www.spring-way.com