



INTAKEFORMULIER MANAGEMENTSCHOOL

CONTACTGEGEVENS	
Bedrijfsnaam	
Contactpersoon	
Functie contactpersoon	
Adres	
Postcode	
Woonplaats	
Telefoonnummer	
E-mail	

Bepalen leertraject				Niveau Deelnemers			Leer-methodieken			Duur		
Managementmodules		Competenties, opgenomen in module		Competentiemeter		Lager kader	Midden kader	Hoger kader	Face-to-Face	E-learning	Blended learning	Aantal dagdelen
1	Assertiviteit	*Gedrevenheid en ambitie tonen *Overtuigen en beïnvloeden *Met druk en tegenslag omgaan	++ + +	ja/nee								
2	Coaching	*Begeleiden *Aansturen *Samenwerken en overleggen *Aandacht en begrip tonen	++ ++ + +	ja/nee								
3	Conflicthantering	*Met druk en tegenslag omgaan *Aandacht en begrip tonen *Overtuigen en beïnvloeden *Omgaan met verandering en aanpassen	++ + + +	n.v.t.								
4	Communicatie	*Aandacht en begrip tonen *Relaties bouwen en netwerken *Samenwerken en overleggen *Aandacht en begrip tonen	++ + + +	ja/nee								
5	Functioneringsgesprekken	*Aandacht en begrip tonen *Samenwerken en overleggen *Leren	+ + +	n.v.t.								
6	Klantgerichtheid	*Op de behoeften en verwachtingen van de klant richten *Ondernemend en commercieel handelen *Analyseren / Onderzoeken *Relaties bouwen en netwerken	++ + + +	ja/nee								
7	Leidinggeven	*Aansturen *Begeleiden *Samenwerken en overleggen *Overtuigen en beïnvloeden	++ + + +	ja/nee								
8	Omgaan met agressie	*Met druk en tegenslag omgaan *Aandacht en begrip tonen *Instructies en procedures opvolgen *Overtuigen en beïnvloeden	++ + + +	n.v.t.								

Bepalen leertraject					Niveau Deelnemers			Leer-methodieken			Duur
Managementmodules		Competenties, opgenomen in module		Competentiemeter	Lager kader	Midden kader	Hoger kader	Face-to-Face	E-learning	Blended learning	Aantal dagdelen
9	Omgaan met stress	*Met druk en tegenslag omgaan *Leren *Omgaan met verandering en aanpassen *Analyseren	++ + + +	n.v.t.							
10	Persoonlijke effectiviteit	*Leren *Analyseren *Onderzoeken *Creëren en innoveren	++ + + +	n.v.t.							
11	Projectmanagement	*Plannen en organiseren *Formuleren en rapporteren *Aansturen *Samenwerken en overleggen	++ ++ ++ +	ja/nee							
12	Samenwerken	*Samenwerken en overleggen *Relaties bouwen en netwerken *Aandacht en begrip tonen	++ + +	n.v.t.							
13	Schriftelijk communiceren	*Formuleren en rapporteren *Kwaliteit leveren	++ +	n.v.t.							
14	Timemanagement	*Plannen en organiseren *Met druk en tegenslag omgaan *Analyseren *Leren	++ + + +	ja/nee							
15	Verandermanagement	*Omgaan met verandering en aanpassen *Leren *Beslissen en activiteiten initiëren *Creëren en innoveren	++ + + +	n.v.t.							
16	Vergadertechnieken	*Instructies en procedures volgen *Kwaliteit leveren *Plannen en organiseren *Formuleren en rapporteren	+ + + +	n.v.t.							
17	Verkoopvaardigheden	*Ondernemend en commercieel handelen *Presenteren *Overtuigen en beïnvloeden *Relaties bouwen en netwerken	++ + + +	ja/nee							

TOTAALOVERZICHT INTAKE	
Totaal aantal deelnemers	
Totaal aantal dagdelen	
Totaal aantal competentimeters	

Individuele coaching	
Tussentijdse evaluatie	