

KEI goede verkoopgerichte trainingen voor de Bibliotheekbranche

- Wat :** KEI Consultancy BV verzorgt commerciële trainingen speciaal voor de Bibliotheekbranche
- Voor wie:** Voor leidinggevenden en front-office medewerkers die zowel intern klantgericht willen worden alsook extern klantgericht te werk willen gaan.
- Doelen:** Het doel daarvan is om de klanten binnen de bibliotheek te houden door de gevoelswaarde en de beleving van de klant bij de bibliotheek te verbeteren. Klanten komen binnen op rationele maar vooral ook op emotionele behoeften. Vooral op het gebied van het opbouwen van een relatie met de klant, het verkrijgen van een goede gevoelswaarde met de klant zal deze training zijn opgebouwd. Na de training zullen de medewerkers bewuster en met **veel meer passie** de klant tegemoet treden!
- Ons concept:** We hebben speciaal voor de Bibliotheekbranche een trainingsconcept ontwikkeld gebaseerd op het **“Learning by doing”!**
De deelnemers worden zowel in de training als er buiten op pad gestuurd om daadwerkelijk buiten hun veilige kaders acties te maken. Tijdens dit “doen” zien ze in, dat het leuk is om buiten de geijkte kaders te stappen en dat het ook voor hen zelf daadwerkelijk wat oplevert. Door deze ervaring zal de deelnemer ook gemotiveerd zijn dit gedrag in de bibliotheekpraktijk daadwerkelijk vast te houden!!! Hierdoor geeft ons trainingsconcept een hoog rendement op de investering: deelnemers laten **echt ander gedrag in de praktijk** zien na onze training!
- De deelnemer zal na de training zich verantwoordelijk voelen en bewust stappen zetten om de klant zich welkom te laten voelen en tevreden te krijgen en te houden binnen de bibliotheek. De training wordt in twee of drie dagen verzorgd. Tussen de trainingsdagen voeren de deelnemers opdrachten in de praktijk uit.

Maatwerk: Ondanks dat dit trainingsconcept doordacht is, zullen we altijd de training verder op de specifieke situatie van uw organisatie en uw medewerkers afstemmen. Zodat er een optimaal afgestemde training ontstaat en er daardoor nog meer rendement uit de training zal komen.

Waarom uniek? Learning by doing; Leren door te ervaren en niet door enkel cognitieve trainingsprocessen. Hierdoor betere borging in de praktijk
Specifiek ontwikkeld voor de bibliotheekbranche
Hoog interactief gehalte; hierdoor geen concentratieverlies bij deelnemers, waardoor een hoger leerrendement ontstaat
Retailbenadering is uitgangspunt; bibliotheek als winkel
Maatwerk per bibliotheek; afgestemd op uw situatie!
Sterk commercieel georiënteerd
Verkrijgen van plezier en passie tijdens en na de training staat hoog in het vaandel
Duidelijke toename zelfverantwoordelijkheid van deelnemers
Creativiteit neemt toe
Grote impact van de training op profilering van de bibliotheek.

Over KEI: De trainers van KEI Consultancy BV hebben zelf veel ervaring in de sales. KEI Consultancy staat voor **het brengen van Kennis en Inspiratie.**

De trainers zijn enthousiast, inspirerend, betrokken en resultaatgericht. Er is veel ervaring in het trainen van het bovengenoemde concept bij diverse bibliotheken. Hierdoor hebben we een grote mate van inzicht in de thema's die spelen in de bibliotheekbranche.

