



# Speed Codev:

een nieuwe manier om teams te coachen

**“Bij het ontwikkelen van salesteams is de uitwisseling van ervaring en best practice onmisbaar.”**

Dit programma is ontwikkeld voor managers die onderlinge ondersteuning en persoonlijke ontwikkeling willen stimuleren, en hun eigen teammanagement skills willen aanscherpen. **Het stelt teamleden in staat om complexe situaties beter te begrijpen,** en zowel hun persoonlijke effectiviteit als de teamspirit te verbeteren.



Sales  
Enablement

Open trainingprogramma – [www.perpetos.com](http://www.perpetos.com)

 **PERPETOS**  
Corporate Performance



# Speed Codev

PROGRAMMA // een nieuwe manier om teams te coachen

## Inzichten:

**Het basisprincipe van Professional Codevelopment (Codev) is dat uitwisseling met peers mensen in staat stelt om zaken aan te leren, waar dat anders niet mogelijk zou zijn.** Het is complementair met verkooptraining en individuele coaching; andere verkopers reiken verschillende opties aan om uitdagingen te overwinnen. De voordelen: verhoogde verkooefficiëntie, teamspirit en corporate identity.

## Objectieven:

### In dit programma leert u:

- Ervaringsuitwisseling stimuleren
- Conflicten oplossen
- Verandering te coachen
- Teams te motiveren
- Uw leiderschap te versterken

## Voor wie:

- Salesmanagers
- teamleiders
- HR-professionals



# Speed Codev

PROGRAMMA // een nieuwe manier om teams te coachen

Wat kan je  
Verwachten:

## Na de training ben je in staat om:

- *ervaringsuitwisseling te stimuleren* tussen teamleden
- te tonen hoe men collega's helpt en *door hen geholpen kan worden*
- professionele *identiteit te consolideren*
- *diversiteit, autonomie en samenwerking* te ontwikkelen
- het *perspectief* van individuen te *verbreden*
- *anders denken en handelen* te stimuleren
- de ontwikkeling van *skills te versnellen* en te verankeren

"On the job"  
ondersteuning

## Uw vaardigheden krijgen een impuls door:

- **Een goed gedefinieerd proces:**  
professionele codevelopment volgt een strikte procedure in 5 stappen met specifieke timing
- **Verschillende rollen:**  
u ervaart zowel de rol van de klant, de consultant als de moderator
- **'Field' situaties:**  
concrete dagelijkse uitdagingen van deelnemers worden gedeeld met het team om nieuwe ideeën op te doen, een bredere blik te ontwikkelen op situatietanalyse, en nieuwe mogelijke oplossingen te testen



# Speed Codev

een nieuwe manier om teams te coachen

## MODULE 1

PROGRAMMA //

### Principes van Codev:

- Lidmaatschap, leiderschap en moderatie
- Basisregels
- Tips voor implementatie bij sales

### Gestructureerde aanpak:

- 6 stappen voor een succesvolle sessie
- Actiegerichte verkoopsituaties
- Succesfactoren

## MODULE 2

### Een geformaliseerd proces:

- Een volledige Codev-sessie
- Verschillende rollen ervaren
- Leren van concrete situaties

### Codev versus Speed Codev:

- Weerstand bij Sales overwinnen
- Samenwerking stimuleren
- Een concreet plan definiëren en uitvoeren



# Speed Codev

Een nieuwe manier om teams te coachen

PROGRAMMA //

## Open trainingsprogramma

**In onze open programma's trainen wij 8 tot 10 verkopers van verschillende bedrijven.** Op [www.perpetos.com](http://www.perpetos.com) vindt u een volledig overzicht van onze open trainingen. Daarnaast kan Perpetos u ook ondersteunen met in-company trainingen, workshops of coaching.



Sales  
Enablement

## Over Perpetos:

**Perpetos levert commerciële slagkracht** en helpt haar klanten 19% sneller te groeien en 15% meer winstgevend te zijn. Dat door we door hen te ondersteunen bij sales enablement, content enablement en buyer journey enablement.

[www.perpetos.com](http://www.perpetos.com)