

Trainingen Portfolio

Uitgifte datum: 10 April 2019

Bonaventura Business Unlimited heeft een ruime keuze in training -en ontwikkelingsprogramma's voor verschillende vakgebieden. Al onze trainingen zijn maatwerk en worden aangepast op uw branche of onderneming.

Afhankelijk van het aantal deelnemers zijn er kwantitatieve kortingen van toepassing. Voor bepaalde trainingen is er een minimaal aantal deelnemers vereist. Starters krijgen extra korting mits de onderneming niet ouder is dan 6 maanden. Vraag naar de voorwaarden voor alle details.

Follow Up of Tune Up sessies zijn 'opfris sessies' voor deelnemers die eerder al de basistraining hebben doorlopen of die over voldoende aantoonbare basiskennis beschikken.

De duur van de training staat voor de totale duur die een training in beslag neemt. In overleg met u kan de training worden gespreid over 2 trainingsdagen zodat dit beter aansluit bij uw wensen.

Neem gerust contact met ons op om uw persoonlijke wensen te bespreken zodat wij dit voor u kunnen doorvertalen naar een maatwerk oplossing.

1. Verkoopvaardigheden training

- Doel van de training: verbeteren van de verkoopvaardigheden van medewerkers waardoor uw rendementen worden vergroot.
- Omschrijving: medewerkers krijgen inzicht in de verschillende stappen van een verkoopgesprek. Ze krijgen inzicht in hoe behoeftes worden bepaald en hoe behoeftes worden gecreëerd. Met deze kennis leren wij hen hoe zij door middel van het toepassen van slimme communicatie het maximale rendement uit ieder verkoopgesprek kunnen halen. Medewerkers krijgen inzichten in hun eigen rol als ambassadeur namens uw bedrijf, en hoe zij zelf hun succes kunnen bepalen.
In deze training wordt verder ingegaan op het creëren van succes, intrinsieke motivatie, teamspirit, verantwoordelijkheid nemen, zelfreflectie en de 'gun factor'.
- Branches: horeca, retail, MKB
- Niveau/functie: instaptraining, alle sales functies
- Duur van de training:
 - 7 uur
- Kosten van de training per persoon:
 - € 245,-
- Follow up/Tune Up:
 - Duur van deze sessie: 3 uur
 - Kosten voor deze sessie per persoon: € 175,-

2. Leiderschap en managementtraining

- Doel van de training: de kandidaten leren hoe zij leiderschap succesvol in de praktijk kunnen brengen.
- Omschrijving: Kandidaten worden gescreend op hun huidige leiderschapskwaliteiten. Hiervoor dienen zij voorafgaand aan de training een survey in te vullen. Op basis hiervan wordt hen geleerd op welke wijze leiderschap voor hen het meest succesvol is. Ze leren wat hun eigen (voorbeeld-) rol hierin is, wat het verschil is tussen managen en leidinggeven, hoe zij moeten omgaan met weerstand en conflictsituaties, wat een 'people manager' is, en het belang van 'empowerment'. Ook wordt het belang én het effect van een goede communicatie uitgelegd.
- Branches: horeca, retail, MKB
- Niveau/ functie: (instromend) leidinggevende, teamleiders, managers. Er is ook een variant beschikbaar voor gevorderden.
- Duur van de training:
 - 7 uur
- Kosten van de training per persoon:
 - € 345,-
- Follow up/Tune Up:
 - Duur van deze sessie: 4 uur
 - Kosten van deze sessie per persoon: € 225,-

3. Customer Satisfaction Training

- Doel van de training: kandidaten leren hoe zij kunnen zorgen voor een optimale klantbeleving, zodat een duurzame lange termijn relatie ontstaat.
- Omschrijving: kandidaten leren hoe zij naast goede (verkoop-) resultaten ook direct kunnen zorgen voor een optimale klantbeleving. Hierbij ligt de focus op communicatie, analytisch vermogen, oplossingsgerichtheid, weerbaarheid, objectiviteit, gestructureerd werken en zelfreflectie.
- Branches: horeca, retail, MKB
- Niveau/ functie: voor zowel sales functies als voor alle leidinggevende functies
- Duur van de training:
 - 5 uur
- Kosten van de training per persoon:
 - € 275,-
- Follow up/Tune Up:
 - Duur van deze sessie: 3 uur
 - Kosten van deze sessie per persoon: € 195,-

4. Mindset Training

- Doel van de training: kandidaten krijgen inzicht in welke vaardigheden en spelregels nodig zijn om van zichzelf een commercieel talent te maken
- Omschrijving: kandidaten krijgen inzicht in de psychologie van een verkoopgesprek. Door hen te leren welke factoren in een verkoopgesprek het succes gaan bepalen, leren zij aan welke spelregels moet worden voldaan om na ieder verkoopgesprek onvoorwaardelijk te kunnen zeggen dat het maximale resultaat is behaald.
- Branches: horeca, retail, MKB
- Duur van de training:
 - 7 uur
- Kosten van de training per persoon:
 - € 345,-
- Follow up/Tune Up:
 - Duur van deze sessie: 4 uur
 - Kosten van deze sessie per persoon: € 225,-

5. Teambuilding events

- Doel van de training: kandidaten krijgen inzicht in hun rol als onderdeel van een team, hoe belangrijk zij zijn en hoe zij het meest effectief met deze rol om kunnen gaan
- Omschrijving: door deelname aan een teambuilding event versterken wij de onderlinge band binnen uw team. Hierbij worden zowel fysieke als mentale onderdelen ingezet om het teambelang te onderstrepen. Afstanden worden geminimaliseerd en collegiale banden worden versterkt waardoor onderlinge samenwerking wordt geoptimaliseerd en (intrinsieke) motivatie en verantwoordelijkheidsgevoel groeien.
- Branches: horeca, retail, MKB
- Duur van de training:
 - In overleg
- Kosten van de training per persoon:
 - Maatwerk, afhankelijk van uw wensen en de mogelijkheden
- Follow up: mogelijk voor alle niveaus

6. Privacy & Securitytraining

- Doel en omschrijving van de training: kandidaten leren hoe zij om moeten gaan met privacywetgeving, fraude, agressie, en hoe zij verdachte situaties kunnen signaleren. Ook wordt geleerd hoe fraude kan worden voorkomen en welke middelen hiervoor kunnen worden ingezet. Daarnaast wordt geleerd hoe er intern met security gerelateerde zaken dient te worden omgegaan. Er is extra aandacht voor de Privacy Wetgeving en de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG).
- Branches: horeca, retail, MKB
- Niveau/ functie: (instromend) leidinggevende, teamleiders, managers. Er is ook een variant beschikbaar voor sales functies.
- Duur van de training:
 - 5 uur
- Kosten van de training per persoon:
 - € 275,-
- Follow up/Tune Up:
 - Duur van deze sessie: 3 uur
 - Kosten van deze sessie per persoon: € 195,-

Prijsopbouw

Wat is **niet** bij de prijs van onze trainingen inbegrepen ?

1. BTW 21%
2. Locatiekosten (locatiehuur, consumpties, parkeerkosten etc.)
3. Reiskostenvergoeding
4. Catering faciliteiten (optioneel)

Wat is **wél** bij de prijs van onze trainingen inbegrepen ?

1. De training zoals beschreven in uw definitieve opdrachtbevestiging
2. Trainingsmaterialen zoals hand-outs, manuals, schrijfwaren en notitie materiaal. (Afhankelijk van de training)
3. Gebruik van audiovisuele apparatuur voor zover niet aanwezig op de trainingslocatie
4. Certificaat van deelname voor alle deelnemers
5. Nazorg door middel van evaluatie en feedbackloop

Voor alle tarieven en kortingen verwijzen wij u graag naar onze prijslijst. Deze is terug te vinden op onze website en kan op verzoek aan u worden verstrekt.

Alle genoemde prijzen zijn exclusief 21% BTW.

Op al onze producten en diensten zijn de Algemene Voorwaarden Bonaventura Business Unlimited van toepassing. De Algemene Voorwaarden Bonaventura Business Unlimited zijn onlosmakend verbonden aan de door ons geleverde producten, diensten en zijn na opdrachtbevestiging en/of afname van onze producten en/of diensten akkoord bevonden door zowel opdrachtnemer als opdrachtgever.

De algemene voorwaarden zijn onderdeel van de opdracht tot levering van goederen en diensten en worden standaard meegeleverd bij offertes, opdrachtbevestiging, en alle overige overeenkomsten tussen Bonaventura Business Unlimited en opdrachtgever. Op verzoek kunnen de algemene voorwaarden separaat worden verstrekt.

De algemene voorwaarden zijn ook terug te vinden op onze website: www.bonaventura.biz.

Algemene Voorwaarden Bonaventura Business Unlimited

1. Deze voorwaarden zijn van toepassing op iedere aanbieding, offerte en overeenkomst tussen Bonaventura Business Unlimited, hierna te noemen: "opdrachtnemer" en opdrachtgever (de (contractuele) wederpartij van opdrachtnemer). Van het bepaalde in deze algemene voorwaarden kan alleen met toestemming van opdrachtnemer bij schriftelijke overeenkomst worden afgeweken. Eventuele algemene voorwaarden van opdrachtgever zijn niet geldig. De toepasselijkheid daarvan wordt door opdrachtnemer uitdrukkelijk van de hand gewezen. In het geval deze algemene voorwaarden en de opdrachtbevestiging onderling strijdige bepalingen bevatten, gelden de in de opdrachtbevestiging opgenomen voorwaarden.

2. Telkens indien door opdrachtgever een opdracht aan opdrachtnemer wordt gegeven en deze opdracht door opdrachtnemer wordt aanvaard, komt er een afzonderlijke overeenkomst tot stand. Elke overeenkomst komt tot stand en vangt aan op het moment dat de door opdrachtgever ondertekende opdracht- bevestiging door opdrachtnemer retour is ontvangen en ondertekend, althans vanaf het moment dat opdrachtnemer op verzoek van opdrachtgever is gestart met haar werkzaamheden. Elke overeenkomst wordt aangegaan voor onbepaalde tijd tenzij uit de aard of strekking van de verleende opdracht voortvloeit dat deze voor een bepaalde tijd is aangegaan. Alle overeenkomsten van opdracht worden geacht uitsluitend te zijn gesloten met en aanvaard door opdrachtnemer, ook indien het de uitdrukkelijke of stilzwijgende bedoeling is dat een opdracht door een bepaalde persoon zal worden uitgevoerd. De toepasselijkheid van artikel 7:404, 7:407 lid 2 en 7:409 BW wordt uitdrukkelijk uitgesloten.

3. Opdrachtgever is gehouden alle gegevens en bescheiden, welke opdrachtnemer overeenkomstig zijn oordeel nodig heeft voor het correct uitvoeren van de overeenkomst, tijdig in de gewenste vorm en op de gewenste wijze ter beschikking van opdrachtnemer te stellen. Ook dient opdrachtgever direct opdrachtnemer te informeren omtrent feiten en omstandigheden die in verband met de uitvoering van de opdracht van belang kunnen zijn. Opdrachtnemer heeft het recht de uitvoering van de overeenkomst op te schorten tot het moment dat opdrachtgever aan de hiervoor genoemde verplichting heeft voldaan.

4. Opdrachtnemer heeft ten aanzien van het uitvoeren van de overeenkomst een inspanningsverplichting en geen resultaatsverplichting. Opdrachtnemer bepaalt de wijze waarop de overeenkomst wordt uitgevoerd en voert de werkzaamheden uit, indien en voor zover van toepassing, in overeenstemming met de geldende Gedrags- en Beroepsregels. Eventueel in de overeenkomst bepaalde termijnen waarbinnen de werkzaamheden moeten worden uitgevoerd gelden slechts bij benadering en niet als fatale termijnen. Overschrijding van een dergelijke termijn levert dan ook geen toerekenbare tekortkoming van opdrachtnemer en mitsdien geen grond voor ontbinding van de overeenkomst op. Opdrachtgever kan, bij overschrijding van een dergelijke termijn, wel een nieuwe, redelijke, termijn stellen, waarbinnen opdrachtnemer de overeenkomst, behoudens overmacht, wel uitgevoerd moet hebben.

5. Opdrachtnemer heeft het recht bepaalde werkzaamheden, zonder kennisgeving aan en uitdrukkelijke toestemming van opdrachtgever, te laten verrichten door derden. In afwijking van het bepaalde in artikel 7:408 lid 2 BW is opdrachtnemer gerechtigd een opdracht op te zeggen.

6. Het is opdrachtgever uitdrukkelijk verboden die producten, waaronder begrepen maar niet beperkt tot computerprogramma's, systeemontwerpen, werkwijzen, adviezen, (model)contracten en andere geestesproducten, al dan niet met inschakeling van derden, aan derden te verstrekken, te verveelvoudigen, te openbaren of te

exploiteren. Het is opdrachtgever voorts niet toegestaan hulpmiddelen van die producten aan derden ter hand te stellen, anders dan ter inwinning van een deskundig oordeel omtrent de werkzaamheden van opdrachtnemer.

7. Indien opdrachtnemer zijn verplichtingen uit de overeenkomst niet, niet tijdig of niet behoorlijk kan nakomen ten gevolge van een hem niet toerekenbare oorzaak, waaronder begrepen maar daartoe niet beperkt, ziekte van werknemers en storingen in het computernetwerk worden die verplichtingen opgeschort tot op het moment dat opdrachtnemer alsnog in staat is deze op de overeengekomen wijze na te komen, zonder dat opdrachtnemer in verzuim raakt ten aanzien van de nakoming van die verplichtingen en zonder dat hij tot enige schadevergoeding kan worden gehouden. Opdrachtnemer kan gedurende de periode dat de overmacht voortduurt de verplichtingen uit de overeenkomst opschorten. Indien deze periode langer duurt dan één maand, dan is ieder der partijen gerechtigd de overeenkomst te ontbinden, zonder verplichting tot vergoeding van schade aan de andere partij.

8. Het honorarium van opdrachtnemer kan bestaan uit een vooraf vastgesteld bedrag en/of percentage per overeenkomst en/of kan worden berekend op basis van tarieven per door opdrachtnemer gewerkte tijdseenheid. Indien een per overeenkomst vastgesteld bedrag en/of percentage is overeengekomen, is opdrachtnemer gerechtigd daarenboven een tarief per gewerkte tijdseenheid in rekening te brengen, indien en voor zover de werkzaamheden de in de overeenkomst voorziene werkzaamheden te boven gaan, hetgeen opdrachtgever dan eveneens verschuldigd is. Opdrachtnemer is gerechtigd eenmaal per jaar het overeengekomen honorarium tussentijds aan te passen indien lonen en/of prijzen zijn gewijzigd en wel overeenkomstig het percentage van wijziging.

9. Opdrachtnemer heeft, telkens wanneer door hem een redelijk voorschot is gevraagd, het recht de uitvoering van de werkzaamheden op te schorten tot op het moment dat opdrachtgever het voorschot aan opdrachtnemer heeft betaald, dan wel daarvoor zekerheid heeft gesteld.

10. De facturen van opdrachtnemer dienen binnen veertien dagen na de factuurdatum zonder verrekening, opschorting of korting te worden voldaan. Bij overschrijding van de betaaltermijn is de opdrachtgever van rechtswege in verzuim en is een rente verschuldigd van 5% per maand over het openstaande bedrag. Tevens dient opdrachtgever in dat geval voor buitengerechtelijke incassokosten een bedrag overeenkomstig Rapport Voorwerk II te voldoen, onverminderd het recht van opdrachtnemer schadevergoeding te vorderen. In geval van een gezamenlijk gegeven overeenkomst zijn opdrachtgevers, voor zover de werkzaamheden ten behoeve van de gezamenlijke opdrachtgevers zijn verricht, hoofdelijk aansprakelijk voor de betaling van het factuurbedrag.

11. Opdrachtnemer zal zijn werkzaamheden naar beste kunnen verrichten en daarbij de zorgvuldigheid in acht nemen die van de opdrachtnemer en haar medewerkers kan worden verwacht. Indien een fout wordt gemaakt doordat de opdrachtgever hem onjuiste of onvolledige informatie heeft verstrekt, is opdrachtnemer voor de daardoor ontstane schade niet aansprakelijk. Indien de opdrachtgever aantoonbaar dat hij schade heeft geleden door een fout van opdrachtnemer die bij zorgvuldig handelen zou zijn vermeden, is de aansprakelijkheid van opdrachtgever beperkt tot het bedrag of de bedragen, waarop de door opdrachtnemer gesloten (beroeps) aansprakelijkheidsverzekering aanspraak geeft. Indien een aanspraak niet onder de (beroeps)aansprakelijkheidsverzekering is gedekt, is de aansprakelijkheid van opdrachtnemer beperkt tot een

maximum van eenmaal het bedrag van het honorarium voor de uitvoering van de desbetreffende overeenkomst over het betreffende kalenderjaar, tenzij er aan de zijde van opdrachtnemer sprake is van opzet of grove nalatigheid.

12. Opdrachtnemer is nimmer gehouden tot vergoeding van indirecte schade van opdrachtgever, waaronder begrepen maar niet beperkt tot stagnatie in de geregelde gang van zaken in de onderneming van opdrachtgever, welke het gevolg is van of op andere wijze verband houdt met, een fout in de uitvoering van de werkzaamheden door opdrachtnemer, behoudens opzet of grove schuld van opdrachtnemer. Opdrachtnemer is voorts niet aansprakelijk voor beschadiging of teniet gaan van bescheiden tijdens vervoer of tijdens verzending per post, ongeacht of het vervoer of de verzending geschiedt door of namens opdrachtgever, opdrachtnemer of derden.

13. Opdrachtgever vrijwaart opdrachtnemer tegen alle aanspraken van derden welke direct of indirect met de uitvoering van de overeenkomst samenhangen. Opdrachtgever vrijwaart opdrachtnemer in het bijzonder tegen vorderingen van derden wegens schade die veroorzaakt is doordat de opdrachtgever aan opdrachtnemer onjuiste of onvolledige informatie heeft verstrekt, tenzij de schade veroorzaakt is door opzet of grove schuld van opdrachtnemer. Opdrachtgever vrijwaart opdrachtnemer ook tegen alle mogelijke aanspraken van derden, voor het geval opdrachtnemer op grond van de wet en/of zijn beroepsregels gedwongen is de opdracht terug te geven en/of gedwongen wordt medewerking te verlenen aan overheidsinstanties, welke gerechtigd zijn gevraagd, dan wel ongevraagd informatie te ontvangen, welke opdrachtnemer in de uitoefening van de opdracht van opdrachtgever of derden heeft ontvangen.

14. Opdrachtnemer staat niet in voor de juiste en volledige overbrenging van de inhoud van emailverkeer of de tijdige ontvangst. Partijen realiseren zich dat internetgebruik risico's met zich mee brengt en zullen elkaar daarvoor niet aansprakelijk stellen; zij zullen zich inspannen om het ontstaan van deze risico's zoveel mogelijk te voorkomen.

15. Opdrachtgever kan op een gebrek in de prestatie geen beroep meer doen, als hij niet binnen 30 dagen nadat hij het gebrek heeft ontdekt of redelijkerwijs had behoren te ontdekken schriftelijk bij opdrachtnemer heeft gereclameerd. Een reclame als hiervoor bedoeld, schort de betalingsverplichting van opdrachtgever niet op.

16. Op alle overeenkomsten tussen opdrachtgever en opdrachtnemer waarop deze algemene voorwaarden van toepassing zijn, is Nederlands recht van toepassing. De rechter in de vestigingsplaats van opdrachtnemer is bij uitsluiting bevoegd van geschillen kennis te nemen, tenzij de wet dwingend anders voorschrijft. Niettemin staat het opdrachtgever vrij om de procesgang van de van toepassing zijnde tuchtspraak te volgen.

17. In het geval een bepaling van deze voorwaarden nietig is of vernietigd wordt, blijven de overige bepalingen van deze voorwaarden onverkort van kracht. Indien onduidelijkheid bestaat over de uitleg van één of meer bepalingen in deze voorwaarden, dan dient de uitleg te worden beoordeeld naar de inhoud en strekking van deze voorwaarden. Hetzelfde geldt als er een situatie voortdoet die niet is geregeld in deze voorwaarden. Die situatie zal dan door opdrachtnemer worden beoordeeld naar redelijkheid.

(Bonaventura Business Unlimited 01/01/2019)