

PRODUCT SHEET

Coaching

HISNA Coaching is ontwikkeld omdat wij geloven dat:

- Coaching gericht is op ontwikkelen
- Iedereen zich wil/kan ontwikkelen
- Niemand in zijn of haar ontwikkeling stil staat
- Organisaties "geholpen" moeten worden om een volgende stap te maken
- Een externe beter overzicht heeft over de vraagstelling(en)
- Dat "vreemde ogen" mensen in een goede richting kunnen sturen

HISNA coacht het individu of een team om zelf geformuleerde doelen te behalen. Wij nemen waar, analyseren en geven feedback vanuit de dynamieken van de sociale systemen. Wij begeleiden een coachings-traject op basis van de "vijf succesfactoren".

Vormen van coaching

- Team coaching
- Intervisie coaching
- Sales coaching
- Individuele coaching
- Loopbaan coaching
- Executive coaching
- Mediation

Onze coaches zijn gediplomeerde en geregistreerde professionele coaches en mediators

Onze werkwijze voor de uitvoering is **Continuous Blended Learning®**: een unieke combinatie van online, offline en on-the-job ondersteuning gericht op leren in de praktijk.

Wat levert coaching u op?

- Inzicht in (eigen) handelen en gedrag
- Inzicht in teamdynamiek en hoe ga je daar mee om
- Medewerkers raken meer een meer betrokken
- Inzicht resulteert in effectiviteit

Voor wie is coaching bedoeld?

Coaching is bedoeld voor individuen en/of organisatieonderdelen die willen/moeten ontwikkelen. Ontwikkelen op persoonlijk vlak is van belang, maar ook het verbeteren van het teams zorgt voor nieuwe dynamiek. Coaching is voor iedereen en voor ieder team binnen organisaties, want iedereen wil toch verder komen...

HISNA

HISNA heeft bewezen organisaties meer rendement te laten halen bij hun klanten. Dit doen ze door consultancy, interim-management, trainingen en coaching aan te bieden op het vakgebied Sales.

HISNA gelooft dat organisaties met dezelfde mensen meer omzet kunnen boeken door de klassieke muren tussen sales en non-sales af te breken. Iedereen is onderdeel van het commerciële proces en kan daardoor bijdragen aan meer omzet.