



Begeleid traject voor de  
kantoorhouder en zijn team

## Argenta Atlas CHARGE Traject



# De uitdagingen van de “twenties”

Als kantoorhouders van Argenta sta je midden in uitdagende tijden. Het klassieke bankmodel staat onder druk. Je kan niet meer verder zoals je jaren werkte. Je beseft als geen ander dat gespecialiseerd advies (expertise) de toekomst is. Aangezien we gedoemd zijn om te groeien, is het belangrijk niet alleen in de diepte, maar ook in de breedte te groeien. Hiervoor moet je samen met je team een nieuwe aanpak uittekenen. Kantoorhouder zijn van Argenta vraagt vandaag veel meer en andere skills dan pakweg 10 jaar geleden.

Herken je dit?

- “Een team meekrijgen en het intern elke dag waarmaken als kantoorhouder is een bijzondere uitdaging.”
- “Klanten zijn zelden nog tevreden met de scherpste prijzen.”
- “We vechten elke dag met bereikbaarheid waardoor we het gevoel hebben niet meer beschikbaar te kunnen zijn.”
- “We moeten kunnen plannen en kunnen schakelen.”
- “Efficiënt overleg met lotgenoten is een must geworden.”
- Andere kantoorstructuren vergen andere managementsskills



## Externe coaching door specialisten

Argenta ging daarom op zoek naar een partner met veel ervaring en vond deze in het team van atlas grow-how en Gert Van den Abbeele. Atlas is al meer dan 30 jaar de referentie voor opleiding en coaching. Gert ontwikkelde gedurende 28 jaar voor Argenta twee bijzondere kantoren, beide topkantoren van ons net. Sinds 2020 begeleidt Gert teams voor Atlas Grow How

## Waarom een (charge-)traject?

Gekoppeld aan onze waarde “duurzaamheid” willen we voor jullie een duurzaam traject aanbieden. Geen éénmalige opleiding voor één iemand in het kantoor. Geen traject dat losstaat van je eigen team. Neen! Je krijgt in dit traject als kantoorhouder tips mee van een atlasbegeleider en je kan tips uitwisselen met andere kantoorhouders.

Daarnaast wil je natuurlijk als kantoorhouder ook je eigen team betrekken. Uit rondvraag bij collega's en uit de ervaring van Gert weten we dat de begeleiding van je eigen team beter in het kantoor zelf gebeurt om praktische redenen. Argenta heeft daarom samen met atlas een traject uitgetekend, na gesprekken met 36 kantoorhouders en interne mensen bij Argenta dat een degelijk, waardevol en blijvend antwoord geeft. Ondertussen werd dit traject uitgerold naar 20 kantoorhouders en gefinetuned. Je wordt opgeladen als kantoorhouder en duurzaam klaargestoomd voor andere tijden met veel “change”. Charge the change!

Je charge-traject is een combinatie van:

- Persoonlijke gesprekken met jou en je team.
- Interne (per team) & externe workshops (met 10 kantoorhouders).
- Personal coaching voor de kantoorhouder.
- Opdrachten (voorbereiding) tussen de verschillende momenten.
- Intervisiemomenten tijdens de externe workshops met de kantoorhouders

Het geheel zal discreet begeleid worden door Atlas Grow How

## Reacties over dit traject

“Gert analyseert de werking van je kantoor en zorgen daarna voor een traject op maat. Zo werkten wij bijvoorbeeld onder andere aan de organisatie van het team. Samen hebben we achterhaald hoe ons team nog beter kan functioneren.”

“Ik vind het supersterk aan dit traject dat er gewerkt wordt met experts die de werking van Argenta van binnenuit kennen. Dat maakt dat zij heel specifiek de juiste pijnpunten weten vast te pakken en zorgen voor een enorme boost voor het kantoor en het team.”

“Samen met je team naar een duidelijk doel. Nu weet ik dat we samen anders naar de toekomst kijken. Het team had direct vertrouwen in de coaches van Atlas!”





## Strategie van het kantoor (waarom?)

### Module 1

Dit traject is maatwerk en als kantoorhouder zal je samen met je mensen starten vanuit de visie van je eigen kantoor. Zo komen jullie samen tot nieuwe actie. Actie zonder visie is een nachtmerrie.

#### Wat komt er aan bod?

- Je persoonlijke ambitie als kantoorhouder.
- Vanuit je DNA waarden bepalen als team.
- Visie, missie, collectieve doelstelling bepalen, rekening houdend met je bestaande PTF, je werkgebied, je potentieel, het kantoor van de toekomst,...
- Wie doet wat (graag)?
- Collectieve doelstelling met het hele team bespreken en er iedereen zijn rol in laten bepalen.
- Je hele kantoorwerking enten op je DNA (HR, klanten, interne werking, sturen of coachen?)

#### Aanpak

1. Reflecterende vragen voor de KH als voorbereiding
2. Intake met KH en medewerkers (apart) = 1 halve dag
3. Oefening meegeven
4. Terugkom met het hele team = 1 halve dag



## Facts & Figures

### Module 2

Elk kantoor is anders. Atlas geeft je tips en zorgt dat jullie van elkaar kunnen leren. Gert duikt met jullie in de bestaande portefeuille en zet jullie op weg voor de volgende 3 jaar. Ook rekening houdend met je persoonlijke doelstellingen.

#### Wat komt er aan bod?

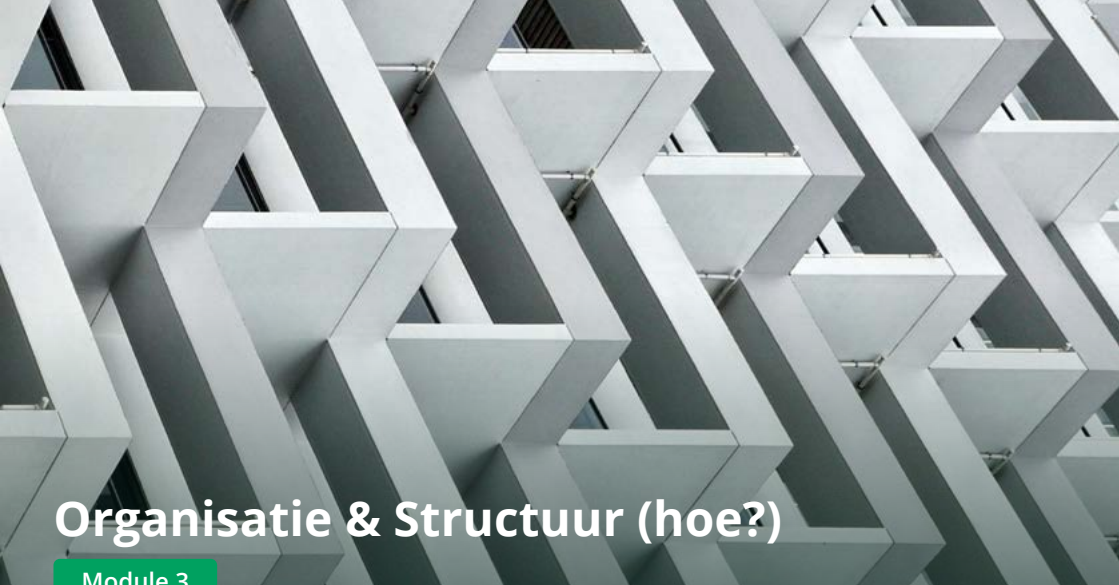
- Je werkgebied & je portefeuille
- Jezelf, je concurrentie en de markt in kaart brengen
- Je potentieel
- Je businessplan voor de komende 2 jaren
- Kosten- en batenanalyses
- Je persoonlijk financieel plan

#### Aanpak

(steeds onder begeleiding van Gert Van den Abbeele als atlas-coach en expert, behalve Franstalig)

1. Voorbereiding : maak zelf een studie van je cijfers (geschreven opdracht en video en opdracht aan einde stap 1)
2. 1 dag samen met de 10 KH





## Organisatie & Structuur (hoe?)

Module 3

Actie zonder efficiëntie is dure actie.

### Wat komt er aan bod?

- Processen in kaart brengen
- Efficiëntie & effectiviteit
- Hoe kijk je naar resultaten?
- Hoe pak je agenda-beheer aan?
- Waar leg je de prioriteit?
- In welke klanten en medewerkers stop je veel of geen tijd?
- Hoe zeg je neen?
- Wanneer en hoe maak je tijd voor coaching?

### Aanpak

1. Opdracht vooraf
2. 1 dag met 10 KH
3. Terugkom met het hele team = 1 halve dag (laatste half uur korte intake met het team als voorbereiding op stap 4)



## Teamvorming en teamwerking (wie?)

Module 4

Op een woelig speelveld met alsmaar minder voorspelbaarheid verandert de voorbeeldfunctie van de leidinggevende. Wie individuen en ganse teams naar sterke resultaten wil blijven leiden zal meer en meer zijn rol van patroon-doorbreker moeten zien waar te maken. In een sterke digitale wereld kunnen een statische mindset en achterhaalde principes de nieuwe generatie niet langer beroeren en tot actie bewegen. De moderne manager weet gezonde bezorgdheid te vertalen naar moedige acties en scherpere competenties. Het maakt van “leren” en “nieuwsgierigheid” de nieuwste voorbeeldfuncties voor de toekomst. Wie zijn team niet weet te challengen zal niet langer op het zo fundamentele vertrouwen kunnen rekenen.

### Wat komt er aan bod?

- Verbinding maken met je mensen of motiveren van je team?
- Hoe bouw je een team?
- Je rol als vertrouwenspersoon en voorbeeldfunctie (opdracht voor de KH met het team).
- Feedback-cultuur creëren, waarom en hoe feedback geven, wat wel en niet zeggen en intentie hierover verduidelijken
- Conflicten voorkomen en aanpakken
- Doelen, taken & verantwoordelijkheden bepalen, wie doet wat graag? (opdracht voor de KH met het team)
- Ontwikkelen & afstemmen op basis van competenties & betrokkenheid
- Medewerkerstevredenheid
- Hoe en waarom delegeren?
- Coachen : ‘het uitlokken & begeleiden van leren’ (opdracht voor de Kantoorhouder met team)
- De gouden momenten als kantoorhouder
- Allerlei coachingsgesprekken voeren

### Aanpak

1. 3 dagen met 10 KH met intervisiemomenten
2. Tussentijdse opdrachten



## Waarde(n)vol verkopen (wat?)

### Module 5

Niemand ontsnapt aan de continu veranderende identiteit van de klant. Die beweert immers steeds minder tijd te hebben en meer belang te hechten aan prijs. Hij krijgt ook alsmear meer informatie en impulsen op zich afgevuurd, kan onder veel meer aanbieders een keuze maken en zingt steeds meer een toontje hoger. Hoe kunnen we blijven “meezingen” met die klant? Hoe houden we het hoofd boven het woelige verkoopwater? Waarmee maken we mogelijk nog het verschil?

### Wat komt er aan bod?

- Jouw ideale klant
- Customer focus : offline & online
- Cross-telling
- Pro-activiteit
- Een geolied, permanent & zelfsturend proces
- Noden bespreken met de kantoorhouders voor hun teamleden

### Aanpak

1. 1 dag met 10 KH
2. 4 zitjes voor jou en/of je medewerkers vrij te kiezen uit 3 sales workshops op een externe locatie



## Klankbord

### Module 6

Een traject is nooit volledig sluitend. Deze module geeft je de mogelijkheid om nog meer op maat van jouw en je kantoor bij te sturen.

### Wat komt er aan bod?

- Jouw persoonlijke thema's of
- Verdere begeleiding van jouw team of
- Teamsessie of
- Sales-training voor het team of
- Coaching van relatie-gesprekken voor het team of
- Persoonlijke coaching voor jou
- Teamscan a.d.h.v. Insights Discovery
- Extra zitjes voor sales-workshops,...

### Aanpak

1. Een halve dag door jou als kantoorhouder zelf in te vullen

# Overzicht

		Module				
		1	2	3	4	5
Voorbereiding		reflecterende vragen bezorgen (voor A) en opdracht (voor B) en analyseren	geschreven opdracht en video aan het einde van module 1: maak zelf studie van je cijfers	opdracht vooraf rond processen	intake op het einde van stap 3 (voor A) en, opdracht voor dag 2 (voor B)	
In het kantoor		A. Intake met de KH en medewerker = <b>1/2 dag</b> B. Terugkom met het hele team = <b>1/2 dag</b>		B. Terugkomdag met het hele team = <b>1/2 dag</b>		
Personal Coaching		2,5u personal coaching met Gert: individueel in te plannen				
Workshop met 10 KH		A. een dag met de 10 kantoorhouders op locatie = <b>1 dag</b>	A. een hele dag met de 10 kantoorhouders op locatie = <b>1 dag</b>	A. dag 1 met 10 KH op locatie B. dag 2 met 10 KH op locatie C. dag 3 met 10 KH op locatie = <b>3 dagen</b>	<div style="border: 2px solid green; padding: 2px; display: inline-block;">+ 4 zitjes voor sales-workshops</div> A. dag 1 met 10 KH op locatie = <b>1 dag</b>	
		2 halve dagen met team	1 dag met KH	1 dag met KH 1/2 dag met team	3 dagen met KH	1 dag met KH 4 Sales-tickets

## Module 6: klankbord

1/2 dag, klankbord (FB-moment of personal coaching al dan niet met het team), vrij te kiezen door de KH

- = 6 Trainingsdagen op locatie met collega-kantoorhouders
- = 4 begeleide teamworkshops op maat van een halve dag
- = 2,5u personal coaching voor de kantoorhouder
- = 4 zitjes voor jou en/of je medewerkers voor sales-workshops

# Praktisch



## Investering

De investering voor dit traject bedraagt **slechts €3520 excl btw met subsidie** (Subsidie werkbaarheid 60% van €5280. Normale investering: €8800 excl btw).

Concreet betekent dit:

- U betaalt als kantoorhouder de bruto-investering van €8800 excl btw
- U betaalt een kost van 15% op de ontvangen subsidie voor de administratieve ontzorging als u gebruik maakt van de Werkbaarheidscheques en indien u beroep doet op een externe subsidie-expert.
- U recupereert via werkbaarheidscheques 60%, zijnde €5280
- Betaling vereist in één schijf voor aanvang van het traject

U kan dit jaar uitzonderlijk gebruik maken van deze subsidieregeling. Wij raden u sterk aan hier gebruik van te maken. Onder voorbehoud van verlening van deze subsidies voor 2024.



## Formule All-in

Inbegrepen in de investering: alle werkmateriaal, voorbereidingen, gesprekken met management, opmaak workshops, verplaatsingen, catering (soep, water, broodjes, slaatjes) voor de volle dagen op welbepaalde externe locaties, alsook de halve dagen (hier wordt geen lunch voorzien). De locaties worden in overleg met de groep gepland. Atlas-aanpak: interactiviteit, herkenbaarheid, humor. Voorbereidende en tussentijdse opdrachten om de hefboom van de leermomenten te maximaliseren.



Atlas wil als groei-architect een belangrijke rol spelen in het denken, leven en werken van mensen. Vanuit passie, expertise en dwarsdenken werken we samen aan een steeds nieuwere wereld waarin de mens ontdekt dat hij moediger, bekwaamer en met meer vreugde werkt en leeft.

# Trajectbegeleider



## Gert van den Abbeele

28 jaar ervaring maken dat ik me bijzonder verbonden voel met Argenta. In die 28 jaar heb ik meer dan 20 jaar externe ondersteuning bij atlas gevonden om mijn resultaten als ondernemer-kantoorhouder te verbeteren. Als geen ander weet ik dat kiezen voor een bepaalde koers en deze blijven varen het succes bepaalt. Dit inspireerde me om na te denken over hoe ik verder anderen kan helpen ondernemen.

Het klinkt saai maar ondernemerschap en discipline zijn voor mij lotgenoten. Sinds 2018 besliste ik om als atlas implementatie-coach ondernemers te ondersteunen. De mix van 28 jaar Argenta met mijn passie om anderen te laten groeien levert een bijzondere cocktail op en zie ik als een uniek moment om mijn (oude) liefde te laten floreren.

gert.vandenabeele@atlasgrow.how - www.atlasgrow.how - +32 (0) 497 62 92 52

70 kantoorhouders & kantoorverantwoordelijken gingen je voor in dit traject. Alle lovende reacties over de aanpak & impact doen ons nog steeds een beetje blozen!

**Inschrijven kan op**

**[www.atlasgrow.how/argenta/charge](http://www.atlasgrow.how/argenta/charge)**