Frontvisier

Eric Reversma

"Frontvisier, Willen, Weten Waarmaken! "

Wat doet Frontvisier?
Frontvisier helpt ondernemers, leidinggevenden en medewerkers van bedrijven (mkb en groot zakelijk) bij het ontwikkelen, versterken en borgen van hun capaciteiten en competenties. Daarbij kijkt Frontvisier naar het individu en naar het team als geheel (= talentmanagement).

Waarom Frontvisier?
Frontvisier ondersteunt ondernemers, leidinggevenden en hun medewerkers in het hervinden van de balans van de vier kernelementen (mentaliteitsomslag): kennis, vaardigheid, gedrag en persoonlijkheid. De huidige markt vraagt om steeds grotere offers; meer resultaat in minder tijd en met minder mensen. Hierdoor ontstaat er disbalans in de vier kernelementen. Door verbetering van de balans neemt het (zelf)vertrouwen toe, wordt zelfverzekerdheid vergroot, krijgt men meer energie en inspiratie, maar vooral verbetering van het resultaat en groei van de omzet.

Doel van Frontvisier
Door aandacht te schenken aan strategische, maar vooral aan operationele (bedrijfs)processen helpt Frontvisier de ondernemer, leidinggevende of medewerker bij de realisatie van de doelstelling(en), zoals omzetverhoging, margevergroting, loyaliteitsbesef of klanttevredenheid.

Wie is Frontvisier?
Mijn naam is Eric Reversma en ik ben sinds 2014 eigenaar van Adviesbureau Frontvisier. Ik heb Commerciële Economie en bedrijfskunde gestudeerd en ben de afgelopen jaren eindverantwoordelijk geweest in uiteenlopende verkoopfuncties. Wat mij altijd heeft geïntrigeerd in de verkoop is de invloed van de mens (gedrag) op de verkoop. Daarom heb ik mij gespecialiseerd als salestrainer en -coach. Mijn doel is het realiseren van gedrags- en effectverandering in iemands handelen in de complexiteit van verkoopprocessen.

Voor wie is Frontvisier?
Frontvisier is vooral actief in de commerciële, zakelijke dienstverlening en in de sportwereld. Maar ook gezondheidszorg, retail, onderwijs, financiële dienstverlening en gastvrijheidsindustrie hebben veel baat bij de dienstverlening van Frontvisier.

Motto Frontvisier: willen, weten, waarmaken! Frontvisier zorgt ervoor dat de klant weet wat hij wil, wat hij kan en hoe hij met zijn talent(ontwikkeling) doelen bereikt. Begeleiding, training en coaching door Frontvisier bestaat uit op maat gesneden programma's.

Welke programma's kan Frontvisier u bieden?
Commercieel: □ Acquisitie en relatiebeheer □ Commerciële vaardigheden □ Onderhandelen □ Omgaan met weerstand.
Klantgericht: □ Klantgerichtheid □Professioneel telefoneren □ Aftersales / Ambassador.
Persoonlijke ontwikkeling: □ Timemanagement □ Assertiviteit □ Presenteren □ Effectief beïnvloeden □ LSD: luisteren, samenvatten, doorvragen.
Management: □ Coachend leidinggeven □ Praktisch leidinggeven □ Resultaatgerichte aanpak □ Teambuilding.

Daarnaast biedt Frontvisier u langlopende coachingstrajecten, geeft Frontvisier u meer inzicht door assessmentmodellen en helpt Frontvisier u bij het tijdelijk vervullen van sales- en managementvacatures.

Meer weten? Bezoek dan de website www.frontvisier.nl en laat uw gegevens achter.

Bedankt,
Eric Reversma
"Uw adviseur voor omzetgroei, mentaliteitsverbetering en effectief salesmanagement."

Bedrijfsgegevens

Frontvisier
Schapendijk 1
7255NK Hengelo
Nederland

06-14955518
06-14955518

eric.reversma@frontvisier.nl

www.frontvisier.nl

Talenten

Besluitvaardig	★★★★★
Communicatief	★★★★★
Hands on mentaliteit	★★★★★
Motivator	★★★★★
Commercieel	★★★★★



ZZpediA

Bedrijfsgegevens

Frontvisier
Schapendijk 1
7255NK Hengelo
Nederland

06-14955518
06-14955518

eric.reversma@frontvisier.nl

www.frontvisier.nl

Talenten



Portfolio: **Training communicatieve vaardigheden**

.



frontvisier
Training • Coaching • Assessment
Interim Management

Bedrijfsgegevens

Frontvisier
Schapendijk 1
7255NK Hengelo
Nederland

06-14955518
06-14955518

eric.reversma@frontvisier.nl

www.frontvisier.nl

Talenten



Portfolio: **Communicatie & Hospitality training !**

Onderwerp
“Zorgen moet je doen, niet maken”

Hoofddoel
Door volledig inzicht te krijgen in de eigen manier van werken (zoals samenwerken, communiceren en (zelf)management (= Gedrag) en de wijze waarom collega en cliënt daarop reageert (= Effect) komen tot een verbeterde autonome werkomgeving, homogeen team maar vooral hoge mate van cliënt tevredenheid.

Subdoelen:
1. Het gaat niet alleen om jou, het gaat om het teambelang maar vooral om de cliënt,
2. 1 bedrijf, 1 belang, 1 team,
3. Omgaan met de belevingswereld van cliënt en collega,
4. Actief onderdeel uitmaken van de groep,
5. Zorgen voor een gelijkwaardige rol met cliënt en familie cliënt
6. Client actief betrekken bij Amstelring (=betekenisvol zijn / wederkerigheid),
7. Congruentie,
8. Feedback geven,
9. Streven naar verbeterde assertiviteit,
10. Nee durven zeggen,
11. Open en oprecht zijn,
12. Handelen vanuit innerlijke kracht



Amstelring

ZZpediA

Bedrijfsgegevens

Frontvisier
Schapendijk 1
7255NK Hengelo
Nederland

06-14955518
06-14955518

eric.reversma@frontvisier.nl

www.frontvisier.nl

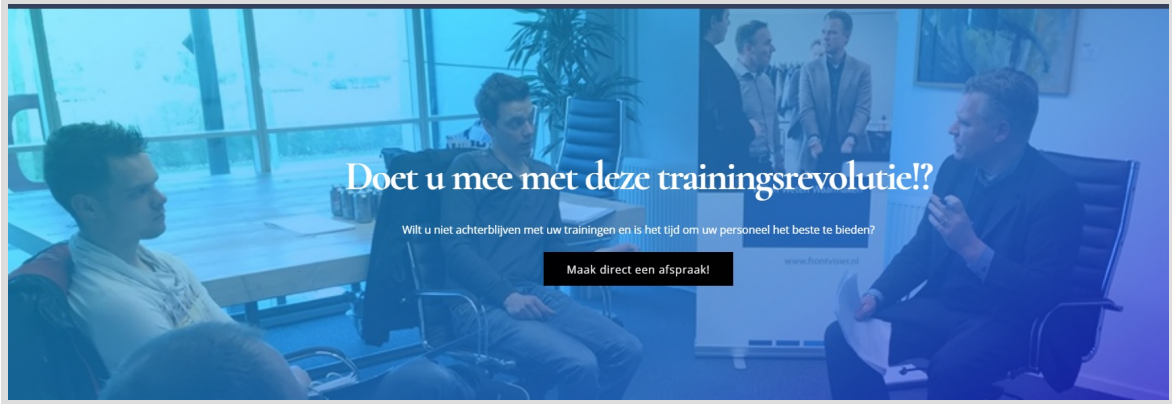
Talenten



Portfolio: **Het nieuwe trainen door Frontvisier!**

Micro Training

Voor meer informatie https://salestrainingenadvies.nl



ZZpediA