

“Het doornemen van de stukken neemt veel minder tijd in beslag, sinds iedereen de Spijkerman-training heeft gevolgd. Het is een kwestie van koppen snellen en vervolgens heel efficiënt vergaderen.”

TRAINING FINANCIËLE TOELICHTINGEN SCHRIJVEN

Een financieringsaanvraag van een klant verdient een zorgvuldige afweging. De financieel adviseur investeert veel tijd in de interne financiële toelichting. Jammer, want meer tijd betekent vaak niet meer kwaliteit. Met deze training op maat zorgt u voor een kortere doorlooptijd, meer kwaliteit en meer uniformiteit in de financiële toelichtingen binnen uw organisatie en dit zorgt voor een snellere besluitvorming.



MINDER TIJD

In deze maatwerktraining leert u uw financiële toelichting of rapportage sneller schrijven. U ontdekt dat een kortere doorlooptijd écht mogelijk is. Bovendien zijn uw lezers, de beoordelaars, minder tijd kwijt met lezen. De belofte: binnen dertig seconden doorgrondt elke lezer de rode draad van uw verhaal. Dat is mooi, want de doorlooptijd van een financieringsaanvraag is belangrijk voor een klant.

MEER KWALITEIT

Onze methode zorgt ervoor dat de teksten ook in kwaliteit een flinke sprong voorwaarts maken. De schrijver denkt beter na over zijn argumentatie en is completer in zijn verhaal. Dit zorgt ervoor dat ook de discussie over het financiële voorstel inhoudelijk meer diepgang heeft en direct tot de kern komt.

MEER UNIFORMITEIT

Na deze training is iedereen 'om' en gebruiken alle schrijvers de 'pyramid principle' als basis voor hun financiële voorstel of toelichting. En als u wilt, stellen we speciaal voor uw organisatie een format samen. Zodat alle financiële voorstellen er voortaan hetzelfde uitzien. Zo creëren we routine bij schrijvers en een feest der herkenning bij lezers en beoordelaars.

VOLLEDIG OP MAAT

We werken met herschrijvingen uit uw eigen organisatie en de cursisten gaan direct de eerste bijeenkomst met hun eigen teksten aan de slag. Door deze maatwerk aanpak haalt u het maximale rendement uit deze training.

PROGRAMMA

EERSTE BIJEENKOMST

- Werken volgens een sjabloon
- Advies
- Inleiding
- Argumenten
- Kanttekeningen: overtuigen doe je immers niet alleen met argumenten: ook met kanttekeningen. Zo laat u zien dat u een afgewogen advies geeft.

TWEEDE BIJEENKOMST

- Argumenten onderbouwen
- Leesbaar schrijven: geen formele, abstracte taal, maar helder en begrijpelijk
- Overzichtelijke lay-out
- Beoordelen van eigen en elkaars teksten volgens een snelscanformulier

DERDE BIJEENKOMST

- Feedback voor elke cursist, op een eigen tekst die van tevoren is ingestuurd
- Afspraken met kredietbeoordelaars
- Bespreken intern proces
- Oefenen

De derde bijeenkomst is optioneel, maar zeer aan te raden!

All the way!

Wilt u echt álles halen uit de samenwerking met Spijkerman Trainingen? Kies dan voor een complete aanpak: organiseer een training Gesprekstechnieken voorafgaand aan de training Financiële Toelichtingen Schrijven. Het goede klantgesprek is immers de basis voor een krachtige toelichting.

Inhoud training Gesprekstechnieken

- Gespreksplan opstellen
- Regie houden over het gesprek
- Sturen met vragen
- Werken met een tijdschema

Spijkerman Trainingen is een jong bedrijf met veel ervaring. Wij geven maatwerkadvies bij organisatieverandering en verzorgen opleidingstrajecten. Het draait daarbij altijd om communicatie. Ons team heeft jarenlange trainingservaring bij talloze financiële instellingen, overheidsorganisaties en verzekeraars.

Kijk op www.spijkermantrainingen.nl en maak verder kennis met onze werkwijze, onze trainingen en ons team. U kunt ook bellen voor een afspraak: 020 468 80 00.