

Building People & Building Business

Met deze twee pijlers geeft **Van der Snoek** invulling aan een breed scala van zakelijke dienstverlening. Building People staat hierbij voor het ontwikkelen van personen en persoonlijke vaardigheden en Building Business voor het ontwikkelen van bedrijven en bedrijfsresultaten.

Achtergrond

Aart van der Snoek heeft aanvankelijk zijn werkervaring opgedaan op het gebied van technische sales, advisering en leidinggeven. Dit vanuit zijn functies als commercieel technisch manager en verkoopleider bij verschillende fabrikanten in het hogere marktsegment van de bouwsector. Sleutelwoorden hierbij waren: lange termijn relaties, bruggen bouwen, kwaliteit leveren, adviseren, verbeteren en het behalen van uitdagende en realistische doelstellingen.

De interesse in de interactie tussen mensen en wat hen motiveert enerzijds en het willen verbeteren en begeleiden van bedrijven en bedrijfsprocessen anderzijds heeft ertoe geleid dat **Van der Snoek** in 2011 zijn eigen onderneming is gestart op het gebied van het ontwikkelen van personen en bedrijven in de technisch sector. Als logo is gekozen voor een brug waarmee uitgebeeld wordt dat duurzame groei alleen kan ontstaan in relatie met anderen, en dat echte groeimogelijkheden of veranderingen zich per definitie op nieuw terrein bevinden; buiten de comfortzone! **Van der Snoek** wil in dit proces graag een brugfunctie vervullen.

Persoonlijke kernwoorden die Aart van der Snoek typeren zijn: mensgericht, betrouwbaar, praktisch, oplossingsgericht, flexibel, resultaatgericht, luisteren, helpen van anderen en overdragen van kennis.

Van der Snoek zet zich met alle mogelijke kennis en kunde in om daadwerkelijk verdere ontwikkeling van personen en organisaties te realiseren en is landelijk actief, flexibel, snel inzetbaar en in staat om maatwerk te leveren. Indien nodig wordt hierbij samengewerkt met andere deskundigen.

Dienstverlening Building People

- Training
- Coaching
- Persoonlijkheidsonderzoek

Training

Leren door training en oefening op maat. Daarmee geven wij vorm aan ontwikkeling van mensen en organisaties. Wij zien training als een interactieve methode om tot een beter inzicht te komen in eigen handelen en de interactie met anderen. Trainingen dragen bij aan bewustwording. Echte verandering heeft tijd nodig en zal in de praktijk moeten ontstaan.

Wij geven training op het gebied van:

- Onderhandelen en conflicthantering
- Communicatie
- Persoonlijke effectiviteit
- Klantgericht handelen
- Competentie ontwikkeling
- Duurzame inzetbaarheid
- Verkoop

Coaching

Door middel van Coaching ondersteunen wij personen bij hun specifieke persoonlijke vraagstelling, vaak als een effectief vervolg op een training. Coaching richt zich op de persoon in zijn of haar werkcontext. Soms is de vraag gericht op het vergroten van de eigen effectiviteit, soms gaat het meer om loopbaanvragen of zijn er vraagstukken op persoonlijk vlak waar een extern klankbord wenselijk is. Onze aanpak is oplossingsgericht, waarbij de verantwoordelijkheid van de coachee voor zijn of haar eigen leerproces centraal staat. Ieder traject is maatwerk. Bij 'coaching on the job' gaat de coach mee op pad en reflecteert gedurende de dag op het handelen van de deelnemer. Een coaching traject kan pas slagen als er wederzijds vertrouwen is, bereidheid tot veranderen, zelfinzicht en een helder omschreven coachvraag. **Van der Snoek** begeleidt onder anderen vertegenwoordigers, leidinggevenden, managers en projectleiders.

Persoonlijkheidsonderzoek

Zit u op de juiste plaats? Is uw kandidaat werkelijk geschikt voor de functie? Is een volgende carrièrestap voor uw medewerker een serieuze optie? In al deze gevallen is een persoonlijkheidsonderzoek een logische eerste stap. Hierbij wordt in een assessment in kaart gebracht wat de persoonlijkheid, kerncompetenties en cognitieve capaciteiten zijn van de kandidaat. Er zijn de laatste jaren honderden onderzoeken uitgevoerd via het Loopbaantraject Bouw en Infra, maar ook in andere sectoren buiten de bouw. Wij zijn gecertificeerd voor het afnemen en terugkoppelen van de in te zetten instrumenten. Maatwerk, volledigheid en persoonlijke afstemming en terugkoppeling zijn hierin de kernwoorden.

Dienstverlening Building Business

- Markt- en marktproductonderzoek
- Onderzoek duurzame inzetbaarheid
- Ambassadeurschap

Marktonderzoek

Van der Snoek voert voor verschillende opdrachtgevers marktonderzoeken uit. Het onderzoek kan gaan om klanttevredenheid maar ook specifiek gericht zijn op het (door) ontwikkelen van producten en systemen of het ontwikkelen van nieuw strategisch beleid en nieuwe vormen van samenwerking.

De marktonderzoeken vinden bij voorkeur plaats door het inzetten van persoonlijke en gerichte interviews met klanten. Vooraf worden duidelijk de onderzoeksvragen en doelgroepen bepaald. In sommige gevallen kan aanvullend gekozen worden voor het uitzetten van digitale enquêtes. De resultaten worden in rapportagevorm teruggekoppeld en nabesproken met de opdrachtgever. Ook op het gebied van duurzame inzetbaarheid van medewerkers zijn marktonderzoeken uitgevoerd.

Onderzoek duurzame inzetbaarheid

Duurzame inzetbaarheid van personeel wordt steeds belangrijker. Hoe houdt u uw personeel fit en gemotiveerd tot aan hun pensioen? Is uw medewerker tevreden over zijn werk en bent u nog tevreden over de samenwerking of zou u het liefst afscheid nemen? Veel ziekte verzuim is te herleiden tot hoe gemotiveerd uw medewerker is, hoeveel perspectief men nog ziet en de privé situatie thuis. Onderzoek naar duurzame inzetbaarheid binnen uw bedrijf of branche geeft u inzicht in de bepalende factoren van dreigende arbeidsongeschiktheid. Hierop kunt u anticiperen en nog beter sturen op een duurzame inzet van medewerkers.

Ambassadeurschap

Door omstandigheden kan het voorkomen dat behoefte ontstaat aan acquisitiekracht. Bij voorbeeld omdat de betreffende eigen verkoopmedewerker uit de roulatie is of dat extra inzet gewenst is. Veel bedrijven hebben wel behoefte aan verkoopondersteuning maar deinzen ervoor terug iemand vast in dienst te nemen. Vanwege de achtergrond in technische sales beschikt **Van der Snoek** over veel expertise om binnen de bouw en techniek opdrachtgevers tijdelijk te ondersteunen met verkoop en advisering. Hiertoe zal altijd uit naam van het desbetreffende bedrijf gehandeld worden. De functie van ambassadeur omvat het leggen van nieuwe contacten en ontginnen van nieuwe potentiële omzet.

Enkele aansprekende referenties

Sapa Profiles Benelux • Carlisle Construction Materials BV • Bouwmensen opleidingsbedrijf • BDA opleidingen • Tectum • Consolidated Nederland BV • Betonrestore BV • SBD stichting bedrijfstakregeling dakenbranche • Fundeon • Kiwa Nv • Bouw in Balans BV • HAN hogeschool • Weijman vastgoedonderhoud BV • Van der Horst aannemersbedrijf • BDA dak- en geveladvies • Vastbouw Oost bv • Perspectief groep bv • AWL techniek •



www.vd-snoek.nl
info@vd-snoek.nl
mobiel: 06-12 97 88 55