

Tekst: Frank Thooft | Fotografie: Jacques Kok

‘Mensen blijven nog steeds met dezelfde hamer op dezelfde spijker slaan’, zegt Ellen van Hierden halverwege het interview. ‘En soms zelfs nog harder dan voorheen. Maar of dat effectief is? Dat kun je je afvragen.’

Het gesprek gaat over veranderingsprocessen, commercialisering en professionalisering van bedrijven. De boer op, acquisitie, prospects en targets, maar ook weifelende klanten. Ze hebben immers last van de kredietcrisis? We moeten toch allemaal de broekriem aantrekken?

Succes is leuk

Ellen van Hierden, oprichter van de trainingsorganisatie Trecens: ‘De omgeving verandert, onder invloed van de technologie, met name op het gebied van internet. Wij werken dan ook veel met online sales, online marketing en netwerkmarketing. De verkoopmethoden van gisteren voldoen niet meer. Dus ook harder op die spijker slaan levert niets op. Zowel de hamer als de spijker hebben een andere gedaante gekregen. Daarbij is de huidige periode van economische teruggang weliswaar een extra handicap, maar ook een extra mogelijkheid en uitdaging. Want met energie en enthousiasme bereik je veel. Wat wij doen, is mensen intensief trainen in dit soort veranderingen. En niet alleen in een



BEDRIJFSREPORTAGE

Kleur als kracht

training, maar vooral ook tussendoor, zodat je het geleerde in de praktijk brengt, keer op keer. Alleen door deze nieuwe manier zo vaak te trainen dat het je eigen wordt, levert het succes op. Hierdoor gaan mensen en organisaties excelleren!

Van de klik naar de deal

Kun je voorbeelden geven van die ‘innerlijke kracht’? Ellen: ‘Wij werken met de Insight Discovery Methode. Dat is een instrument, gebaseerd op de Jungiaanse theorie, om het gedrag en de potenties van mensen en groepen mensen heel helder in beeld te brengen. Die techniek is in de VS ontwikkeld en geeft een waarheidsscore van 94%. Slechts honderdvijftig grotere trainingsbureaus in Nederland mogen en kunnen daarmee werken. Die methode werkt met kleuren die de verschillende soorten mensen typeert: bijvoor-

beeld de coördinatoren en de ondersteuners (groen), maar ook de inspirators (geel), de motivators (oranje) en de beslissers (rood). Zodra je dat inzichtelijk hebt gemaakt kun je gericht mensen trainen en ze hun talenten laten uitontwikkelen. En ze laten samenwerken, omdat ze ook inzicht in elkaar hebben gekregen. En omdat ze ook meer inzicht in de klant krijgen, ‘klikt’ het eerder met de klant waardoor de deal eerder binnen is.’

Zakelijke empathie

Toch straalt Trecens geen schreeuwerigheid uit. Integendeel: een zakelijke empathie kenmerkt de mensen van het bureau. Ze dagen mensen op positieve wijze uit om het beste uit zichzelf te halen. ‘En dat werkt niet alleen bij organisaties als de United Services Group, grotere accountancyorganisaties of de Rabobank, maar net zo

goed voor het midden- en kleinbedrijf’, vertelt Ellen van Hierden. ‘Maar ook voor de overheid.’ Als specialisten op het gebied van de zakelijke dienstverlening, de flexmarkt, de financiële sector en de overheid heeft Trecens bijvoorbeeld onlangs medewerkers van de Tweede Kamer ondersteund bij het invoeren van competentie-management. ‘Door deze methodiek breng je letterlijk kleur aan in organisaties.’

Trecens
Training en advies
Stationsweg 44
6861 EJ Oosterbeek
(026) 339 28 28
www.trecens.nl