

2026/2027

Post-HBO Sales Controller

Essentiële vaardigheden in financiële sturing en strategische ondersteuning

Netherlands Business Academy



Post-HBO Sales Controller

Waarom deze opleiding?

De post-HBO Sales Controller richt zich op het profiel van de General Controller, met een specialisatie in Marketing- en Salesprocessen. Deze opleiding belicht de rol van de controller als leverancier van stuurinformatie en bewaker van resultaten. Een actieve bijdrage van de controller is essentieel bij het ondersteunen van verantwoordelijke functionarissen, onder meer door te helpen bij begrotingen en budgettering, en door tijdige en relevante informatie aan te leveren voor de sturing en bewaking van de uitkomsten.

Dit programma is ontworpen met elementen uit zowel de geaccrediteerde Master Finance & Control als de MBA, waardoor het een krachtige, op zichzelf staande opleiding is. Bovendien biedt het de mogelijkheid om door te stromen naar een van beide masteropleidingen, voor verdere verdieping en groei.

NLBA als opleider

Praktijkgericht, fysieke colleges

In de post-HBO Sales Controller worden verschillende vakken uit het de Master Finance & Control en uit de MBA behandeld. Studenten kunnen na afronding dan ook instromen in een van beide Masters en zo een Master titel behalen. We kiezen voor een praktijkgerichte insteek met veel actuele onderwerpen, ingebracht door student en docent. De discussies die ontstaan komen het best tot zijn recht tijdens fysieke collegedagen. De opleiding is bij NLBA dan ook niet digitaal te volgen.

Daarnaast kiest NLBA ervoor om de toetsing van de kennis uit te voeren door het schrijven van papers en opdrachten binnen de eigen werkomgeving, in plaats van tentamens. Hierdoor kan je de opgedane kennis direct toepassen in je eigen functie of organisatie en is je opleiding vanaf de eerste lesdag een meerwaarde voor zowel jou als je werkgever.

Accreditatie NLBA

NVAO geaccrediteerd

Het hoogwaardig niveau van onze opleidingen is gewaarborgd als NVAO erkend Master- en Bachelor opleider. De opleidingen worden verzorgd door ervaren professionals die naast hun docentschap ook een functie vervullen in het bedrijfsleven of bij de overheid. Het zijn professionals met een indrukwekkend CV en niet zelden zijn zij tevens verbonden aan andere Nederlandse universiteiten of hebben zij management- of trainerservaring bij de grotere ondernemingen van Nederland.

Aangezien post-HBO opleidingen geen NVAO accreditatie kunnen krijgen in Nederland heeft de post-HBO Sakes Controller geen eigen accreditatie. Echter, het is een deelproduct van Masterclasses uit de geaccrediteerde MFC en MBA. De post-HBO studenten ontvangen dan ook de bijbehorende studiepunten en bijbehorende vrijstellingen voor deze modules na positieve afronding.

Opleidingen

Masters:

- MBA
- MSc Finance & Control
- Master Mediation *(accreditatie in aanvraag)*

Bachelor:

- Bachelor Bedrijfskunde

Post-HBO

- Financial Controller
- Strategic Leadership & Change
- Sales Controller

Kort Masters

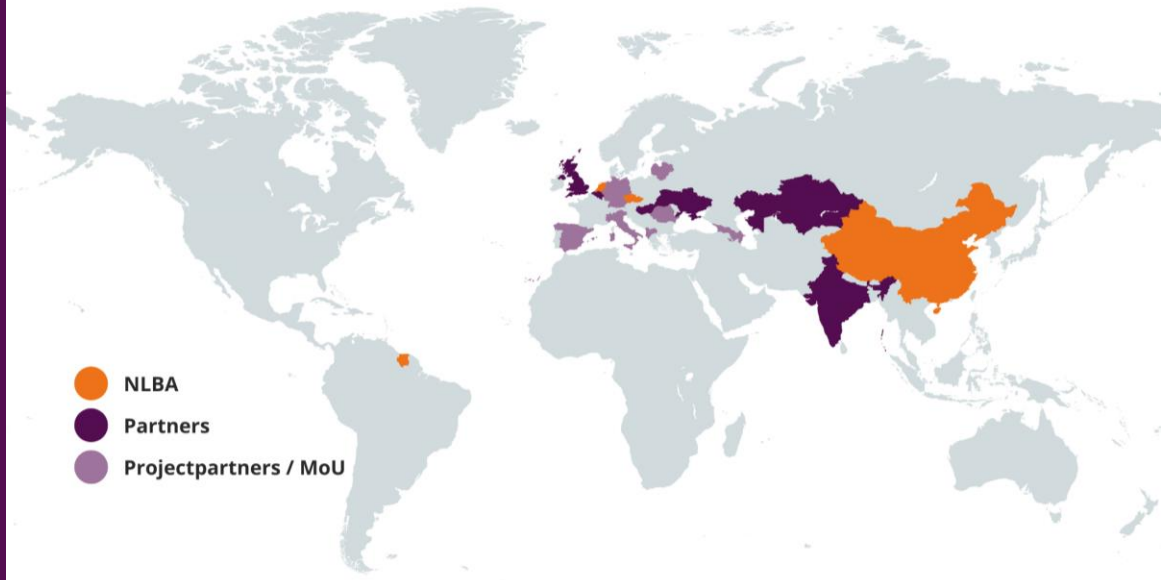
- Kort MBA
- Kort Master Finance & Control
- Kort Master Leiderschap

Trainingen & Masterclasses

Kijk voor het gehele portfolio op www.nlba.nl

- Persoonlijk Leiderschap
- Vitaliteit
- Team ontwikkeling
- Strategisch handelen in de praktijk
- Van marketing naar waardecreatie

NLBA internationaal



NLBA

Netherlands Business Academy
Breda, Dordrecht & Vianen, Nederland

International Academy Prague
Praag, Tsjechië

NLBA Eurasian Institute
Beijing, Shanghai, Shenzhen & Hongkong, China

NLBA Paramaribo
Paramaribo & Nieuw-Nickerie, Suriname

Partners

Eurasian National University
Astana, Kazachstan

Howest
Brugge, België

John von Neumann University
Kecskemét, Hongarije

Karaganda Buketov University
Karaganda, Kazachstan

Kharkiv National University
Charkiv, Oekraïne

KROK University
Kyiv, Oekraïne

Kurukshetra University
Kurukshetra, India

Saïd Business School
Oxford, Verenigd Koninkrijk

Sportbedrijf Arnhem
Arnhem, Nederland

West Ukrainian National University
Ternopil, Oekraïne



Studentprofiel NLBA:

“ Professional die aansluiting zoekt op de praktijk, voor het bereiken van een hoger (academisch) denkniveau. ”

De student zoekt:

- Deeltijdonderwijs
- Een praktijkgerichte insteek
- Maatwerk en persoonlijke begeleiding
- Een Nederlandstalige opleiding
- Fysieke colleges
- Een geaccrediteerde opleiding

Diplomering

Post-HBO Sales Controller

Bij afronding van de post-HBO Sales Controller opleiding ontvang je een erkend diploma dat jouw expertise bevestigt in het ondersteunen van de directie met gerichte stuurinformatie. Je bent sterk in begrotingen, budgettering en het bewaken van organisatieprestaties.

Dit diploma plaatst je in een sleutelpositie met een integrale managementblik en biedt een soepele doorstroom naar de MBA of Master Finance & Control, waarmee je jouw strategische vaardigheden verder kunt ontwikkelen – met focus op brede bedrijfskunde of een combinatie van bedrijfskunde en finance.



Online register

NLBA Edu Badge

Digital badges zijn een moderne manier om jouw behaalde kennis en vaardigheden te laten zien. Voor elke afgeronde opleiding bij NLBA ontvang je een badge die in ons online register is terug te vinden. Klik je op de badge, dan zie je precies wat de opleiding inhoudt: van de studiebelasting en inhoudelijke onderwerpen tot de geleerde vaardigheden. Dit maakt het eenvoudig voor werkgevers of andere geïnteresseerden om te zien wat je écht hebt geleerd.

Je kunt je badge gemakkelijk delen op LinkedIn, Facebook of toevoegen aan je CV als extra bewijs van je kwalificaties. Voor de Post-HBO Sales Controller ontvang je een Gold badge.

Waarom Netherlands Business Academy?



Opleidingen die inspelen op actualiteiten en innovaties



Studiesessies met begeleiders én een persoonlijke NLBA opleidingsmanager



Fysieke colleges met maximaal 20 personen



Maatwerk trajecten en roosters op maat mogelijk



Alle schoolvakanties in Nederland roostervrij



Nederlandstalige opleidingen én literatuur*

* Hoewel de opleiding Nederlandstalig is, mogen opdrachten ook in het Engels of Duits worden geschreven, mits op C1/C2 niveau. Engelstalige literatuur wordt alleen gebruikt als er geen Nederlandse vertaling beschikbaar is of bij aanvullend materiaal van de docent.

Relevante studie informatie



Toelaatbaarheid:
Voor het volgen van het de post-HBO Sales Controller dien je te beschikken over HBO werk- en denkniveau en minimaal 3 jaar relevante werkervaring. Toelating wordt bepaald tijdens een persoonlijk intake gesprek. Onder bepaalde omstandigheden kun je ook deelnemen wanneer je niet over de juiste vooropleiding beschikt, neem hiervoor contact op met de studieadviseur.



Studiebelasting:
Het post-HBO programma Sales Controller duurt ongeveer een jaar. Er is een gemiddelde studiebelasting van ongeveer 10 uur per week. De opleiding bestaat uit 15 lesdagen. Gezien de praktijkgerichte insteek is de ervaring dat opdrachten goed gecombineerd kunnen worden met het werk.



Toetsing:
Het praktijkgerichte karakter van de opleiding wordt gekenmerkt door de toetsing door middel van het schrijven van een onderzoekspaper per module. Daarnaast kan de docent presentaties en/of aanvullende opdrachten vragen.

Post HBO Sales Controller Programma

Zelfmanagement, Leiderschap & Coaching	3-daagse
Methoden & Technieken van Onderzoek	3 dagen
Management Accounting	3 dagen
Projectmanagement	3 dagen
Strategische Marketing	3 dagen

Keuzemodulen:

Vitaliteit	3 dagen
AI in actie	3 dagen
Persoonlijk Leiderschap II	2-daagse



Webinars & Events

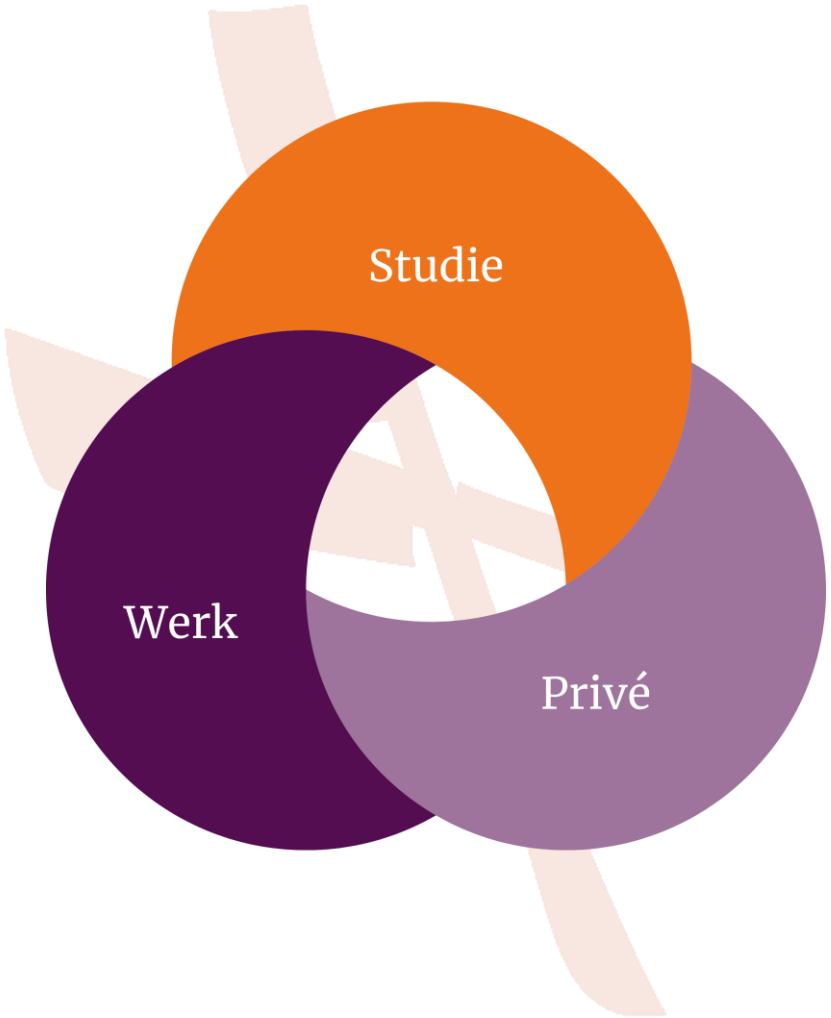
Trends & Ontwikkelingen

Elke 2 à 3 maanden organiseert NLBA een webinar of event voor studenten en alumni. Soms is het ook mogelijk om een collega of kennis mee te nemen afhankelijk van de beschikbaarheid. Het integreren van actuele trends en ontwikkelingen in onze Master- en post-HBO opleidingen is de sleutel tot het ontgrendelen van een dynamische en relevante leerervaring.

Bij ons staan studenten in de voorhoede van de nieuwste kennis en vaardigheden, essentieel voor het vormgeven van hun toekomstige carrières. Onze opleidingen zijn een broedplaats voor innovatie en kritisch denken, en bieden onze studenten de tools om niet alleen de veranderingen in hun vakgebied bij te houden, maar deze ook te leiden.

Door zowel studenten als alumni uit te nodigen voor deze events willen we blijven bijdragen aan hun ontwikkeling.





Werk / privé / studie balans

Haalbaar met de juiste aanpak

Het combineren van een deeltijdstudie met werk en privéleven kan een uitdaging zijn, maar met de juiste strategieën is het goed te doen. Bij NLBA helpen we je hierbij door:

- **Planning en vooruitdenken**: Plan je studietijd in net zo concreet als je werktijd. Door te studeren op vaste momenten weet je zelf, maar ook je omgeving wat te verwachten. De richtlijn is 4 uur per week, voor het schrijven van je opdrachten.

- **Slimme integratie van werk en studie**: Onze praktijkgerichte opdrachten geven je de kans om direct je werkervaring te koppelen aan je studie. Bespreek met je werkgever wat de benefit is waardoor je delen van je opdracht tijdens werktijd kan uitvoeren.

- **Ondersteuning en feedback**: Profiteer van consultatie-bijeenkomsten en begeleiding van onze docenten en medestudenten. Als je de consultatiesessies goed gebruikt scheelt dit vele uren zelfstudie per week!

- **Balans vinden en behouden**: Zorg voor voldoende ontspanning en maak bewuste keuzes om overbelasting te voorkomen. We helpen je graag om samen je stressniveau in kaart te brengen en energie te optimaliseren.

NLBA blinkt uit in het helpen vinden én behouden van een gezonde balans, zodat je je studie succesvol kunt combineren met werk en privé.

Studentervaringen



Maatwerk! dat is wat mij te binnen schiet. De Master heeft mij veel gebracht in kennis, ervaring en relaties. Maar daarnaast is er altijd oog geweest voor het individu door je als kandidaat te kennen. Binnen de gestelde kaders van de opleiding wordt er met je meegedacht.
Een compliment naar NLBA!

Chris van der Meulen MBA



In 2022 ben ik gestart aan het verkorte traject voor de Master Finance & Control. Dit traject is korter dan de reguliere MFC opleiding, omdat ik eerder mijn HOFAM diploma gehaald heb. De opleiding is erg leerzaam en de vakdocenten zijn van een goed niveau. Uiteraard heb je soms een betere klik met de ene docent dan de ander, of spreekt het ene vak je meer aan, maar overall was het gewoon goed. Ook de begeleiding en flexibiliteit vanuit NLBA is top. De totale studiedruk was zeer goed te doen, al moet je uiteraard wel zorgen dat je je uurtjes maakt. Al met al zeker een aanrader voor iemand die zijn Master nog wil halen!

Mark Diepstraten MSc Finance & Control (HOFAM fast track)



In oktober jl. ben ik gestart met de verkorte MBA. Deze begon met een driedaagse in de Ardennen, waar alles goed geregeld was en we enorm veel hebben geleerd o.a. over onszelf en anderen. De andere modules vinden plaats bij van Der Valk in Vianen. Hier is ook alles logistiek goed geregeld. Daarnaast krijgen we les van professionals die veel (actuele) ervaring hebben en ons aan de hand van voorbeelden meenemen en een duidelijk theoretisch kader geven/aanleren. Ik zou het iedereen aanraden, maar vooral de mensen die nog twijfelen!! Een opleiding bij NLBA is het grootste cadeau wat je jezelf en je (toekomstige) collega's / team kunt geven.

Nancy Dinh – van Kesteren Kort MBA

8.9

★★★★½

Lees hier meer studentervaringen

Praktische informatie

Colleges

De colleges vinden plaats op maandagen. Voorafgaand aan de colleges werk je aan je opdrachten met je medestudenten en NLBA begeleider(s). Elke 1e lesdag van een nieuwe module is er geen consultatiesessie.

- Ochtend: 11:00 – 13:00 uur consultatiesessie
- Middag: 14:00 – 17:00 uur college
- Diner: 17:00 – 18:00 uur diner *(inbegrepen)*
- Avond: 18:00 – 21:00 uur college

Locatie

Er is gekozen voor een landelijk centraal gelegen leslocatie met van der Valk hotel Vianen. De locatie is goed bereikbaar met het openbaar vervoer en parkeren is gratis voor onze studenten. De Persoonlijk Leiderschapsmodules ZLC en PLII vinden plaats in hotel Auberge de Hilver in Diessen.



Kostenoverzicht



Opleidingskosten: €9.401,- btw vrij

- Betalen in termijnen is mogelijk, hiervoor brengen wij 5% administratiekosten in rekening.



Literatuur: €632,- excl. 9% btw

- NLBA verzorgt de inkoop van de literatuur, je ontvangt de boeken tijdens de eerste lesdag. De actuele literatuurkosten op dat moment worden doorberekend. De getoonde prijs in deze brochure is een gedegen inschatting van de verwachte kosten.



Locatiekosten €1.392,- excl. 21% btw

- Verzorging collegedagen: koffie/thee/fris incl. diner. Lunch op eigen gelegenheid.
- Verzorging 3-daagse module Zelfmanagement, Leiderschap & Coaching: overnachtingen en volledige verzorging is inbegrepen. Kamers zijn individueel incl. eigen badkamer.

*We streven ernaar om de kosten zo nauwkeurig mogelijk weer te geven, maar er kunnen geen rechten aan dit kostenoverzicht worden ontleend. Voor de meest actuele prijzen kun je contact opnemen met een opleidingsadviseur.



Proefcollege

Wil je geheel vrijblijvend kennismaken? Dit kan door deel te nemen aan ons proefcollege. Kijk op onze website voor een overzicht van de actuele proefcollegedata en meld je aan.

Proefcollege

Inschrijven

- Direct inschrijven kan via het online inschrijfformulier.

Inschrijven



Bijlage
Modulebeschrijvingen

Module Zelfmanagement, Leiderschap & Coaching

Om als manager of professional anderen te kunnen motiveren en inspireren, is zelfinzicht essentieel. In deze module staat persoonlijk leiderschap centraal, omdat leidinggeven begint met een diepgaand begrip van je eigen gedrag, drijfveren en karakter. Wanneer je jezelf beter begrijpt, kun je niet alleen effectiever communiceren en leidinggeven, maar ook anderen beter aansturen en coachen. Jouw eigen gedrag is vaak de sleutel tot de manier waarop anderen op jou reageren, en daarom leer je in deze module hoe je jouw invloed vergroot door bewust te zijn van jouw sterke en zwakke punten, motivatoren en communicatiestijl.

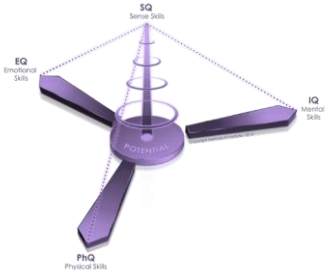
De module is opgebouwd rondom het vier assen model: IQ (Intelligence Quotient), EQ (Emotional Quotient), PhQ (Physical Quotient) en SQ (Sense Quotient). Deze assen vormen samen de pijlers voor jouw persoonlijke en professionele ontwikkeling. Je gaat aan de slag met het ontwikkelen van je intellectuele capaciteiten, het versterken van je emotionele intelligentie, het optimaliseren van je fysieke energie en het ontdekken van de betekenis en zingeving in je werk en leven. Pas als je goed begrijpt wat jou drijft en hoe je hierop kunt inspelen, ben je in staat om anderen te beïnvloeden en te begeleiden, ongeacht of je coach, manager of teamlid bent.

Daarnaast richt de module zich op praktische toepassingen van zelfmanagement en leiderschap, waarbij je leert hoe je jouw persoonlijke ontwikkeling kunt integreren met je professionele ambities. Onderwerpen zoals effectieve communicatie, verschillende leiderschapsstijlen en het ontwikkelen van een coachende houding komen uitgebreid aan bod. We maken gebruik van modellen zoals MBTI en DISC om inzicht te krijgen in persoonlijkheid en gedrag, en je leert hoe je deze kunt toepassen om jouw team te versterken en resultaten te verbeteren.

Wat leer je in deze module?

- Coachen en managen als instrumenten voor resultaatgericht leidinggeven.
- Diepgaand inzicht krijgen in jouw eigen drijfveren, motivatoren en persoonlijke ontwikkelpunten.
- De relatie tussen emotionele en fysieke aspecten van prestaties en work-life balance begrijpen.
- Verschillende communicatiestijlen en hun impact op de interactie met anderen effectief toepassen.
- Jouw karakter en leiderschapsstijl analyseren aan de hand van MBTI, DISC en situationeel leiderschap.
- Strategisch gebruikmaken van coachingtechnieken om teamprocessen te optimaliseren.
- Het opstellen van een persoonlijk ontwikkelplan (POP) dat fungeert als kompas voor jouw groei.

Met deze module leg je een sterke basis voor jouw leiderschapsreis en creëer je een solide fundament voor verdere groei, zowel op persoonlijk als professioneel vlak. Dit maakt de module niet alleen relevant voor jouw opleiding, maar voor elke stap die je als leider zet.



Module Methoden & Technieken van Onderzoek

De wereld van een professional verandert voortdurend, en de vaardigheden om onderzoek te doen en deze inzichten toe te passen, zijn onmisbaar. Deze module biedt een diepgaande en praktische basis in het opzetten, uitvoeren en rapporteren van onderzoek. Of je nu de effectiviteit van bedrijfsprocessen wilt verbeteren, klantbehoeften wilt analyseren, of complexe vraagstukken wilt oplossen, onderzoek vormt de sleutel om beter te begrijpen en te voorspellen wat er speelt in jouw organisatie en de bredere omgeving.

Tijdens deze module leer je stap voor stap het totale onderzoeksproces te doorlopen: van het formuleren van een probleemstelling en onderzoeksvragen tot het kiezen van de juiste onderzoeksmethoden en het analyseren van data. Daarnaast ligt de focus op academisch schrijven, waarbij je leert rapporteren volgens de hoogste standaarden. De opgedane vaardigheden zijn niet alleen van cruciaal belang voor het afronden van de masteropleiding, maar ook voor je verdere carrière, waarin je regelmatig complexe beslissingen moet onderbouwen met gedegen onderzoek.

Deze module wordt strategisch ingepland om je tijdens de opleiding te ondersteunen. De eerste twee collegedagen richten zich op de basis van onderzoek en schriftelijke rapportage, terwijl de derde collegedag halverwege de opleiding plaatsvindt en dient als opfrismoment. Zo word je optimaal voorbereid op je afstudeerwerk en ben je in staat de kwaliteit van jouw onderzoekspapers naar een hoger niveau te tillen.

Wat leer je in deze module?

- Formuleren van heldere probleemstellingen en onderzoeksvragen.
- Opstellen van een onderzoekstechnisch ontwerp en een conceptueel model.
- Selecteren en toepassen van kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden.
- Analyseren en interpreteren van data en onderzoeksresultaten.
- Schrijven volgens academische standaarden, inclusief APA-richtlijnen.
- Kritisch evalueren van bronnen en argumenten voor een betogende tekst.

Module Management Accounting

Management Accounting speelt een cruciale rol in het ondersteunen van organisaties bij het realiseren van hun doelstellingen, vooral in een wereld vol risico's en onzekerheden. In deze module leer je hoe je zowel financiële als niet-financiële prestatie-indicatoren kunt inzetten om een holistisch Management Control Framework te ontwerpen dat de bedrijfsvoering effectief ondersteunt. Denk hierbij aan thema's als kostenallocatie, duurzaamheid, data-analyse, en de impact van nieuwe technologieën zoals AI en big data.

Tijdens de colleges verdiep je je in de nieuwste trends binnen het vakgebied en leer je hoe managementaccountingsystemen kunnen worden ingezet om niet alleen financiële resultaten te behalen, maar ook om strategisch gedrag te stimuleren en bredere organisatiedoelen te bereiken. Er wordt veel aandacht besteed aan actuele onderwerpen en praktische toepassingen, waarbij je leert om theorie direct toe te passen in je eigen werkomgeving.

Wat leer je in deze module?

- Ontwerpen en toepassen van Management Control Frameworks.
- Integreren van financiële en niet-financiële prestatie-indicatoren.
- Analyseren van de rol van kostenallocatie en incentive-systemen in de besluitvorming.
- Inzetten van data-analyse, AI en big data voor betere managementbeslissingen.
- Identificeren en aanpakken van ethische vraagstukken in management control.
- Toepassen van duurzame accountingprincipes binnen de bedrijfsvoering.

Module Projectmanagement

In een tijdperk van toenemende complexiteit is projectmanagement een onmisbare vaardigheid geworden voor iedereen die strategische veranderingen wil realiseren. De module Project Management leert je niet alleen de basis van traditionele methoden zoals PRINCE2 en PMBOK, maar gaat verder door de complexiteit en dynamiek van moderne projecten te verkennen. Je ontdekt hoe je een project effectief kunt structureren en uitvoeren, rekening houdend met zowel de zakelijke kant als de menselijke factor.

De module richt zich op het plannen en beheren van projecten in een omgeving waarin snelheid en innovatie centraal staan. Je leert om projecten niet alleen op basis van vastgelegde stappen uit te voeren, maar ook om flexibel in te spelen op veranderende omstandigheden. Dit vereist vaardigheden in risicomanagement, verandermanagement en stakeholderanalyse. Bovendien leer je de impact van nieuwe technologieën zoals digitalisering en AI op projectmanagement te begrijpen en te benutten. Door praktijkgerichte opdrachten en casestudies leer je complexe vraagstukken analyseren en innovatieve oplossingen ontwikkelen.

Wat leer je in deze module?

- Effectieve projectmanagementmethoden toepassen in verschillende contexten.
- Stakeholders analyseren en hun belangen afwegen voor optimale besluitvorming.
- Succesfactoren identificeren en gebruiken om projecten te sturen en te verbeteren.
- Risico's evalueren en beheersen met onderbouwde strategieën.
- Processtappen ontwerpen en uitvoeren, van probleemdefinitie tot implementatie.
- Een strategisch plan van aanpak opstellen en prioriteiten stellen binnen een portfolio van projecten.

Module Strategische Marketing

In een dynamische omgeving waarin nieuwe technologieën, digitalisering en veranderende klantbehoeften voortdurend zorgen voor verschuivingen, is strategisch marketing essentieel om je organisatie toekomstbestendig te maken. Deze module biedt je de kennis en vaardigheden om lange termijn doelen te stellen, je markt te analyseren en waardeproposities te ontwikkelen die zorgen voor duurzame groei. Je leert hoe je strategische keuzes maakt die passen bij de steeds veranderende marktomstandigheden, zodat je organisatie optimaal kan inspelen op nieuwe kansen en bedreigingen.

De module richt zich op het creëren van een strategische visie die verder gaat dan traditionele marketing, met aandacht voor onderwerpen zoals neuromarketing, de customer journey en de invloed van nieuwe verdienmodellen. Je leert de balans te vinden tussen traditionele marketingprincipes en moderne technieken om je organisatie niet alleen relevant te houden, maar ook om te excelleren in een concurrerende markt. Daarnaast krijg je de tools aangereikt om businessmodelinnovaties te ontwerpen en strategieën te ontwikkelen die afgestemd zijn op de actuele trends en verwachtingen van de klant. Strategisch marketing speelt daarmee een sleutelrol in het behalen van omzetgroei, klanttevredenheid en het realiseren van duurzaam concurrentievoordeel.

Wat leer je in deze module?

- De belangrijkste marketingtheorieën en -modellen toepassen in de context van innovatie en strategie.
- Markt- en omgevingsanalyses uitvoeren om trends en kansen te identificeren.
- Ontwerpen en adviseren over strategische marketingplannen, inclusief het gebruik van Business Model Canvas.
- Waardeproposities ontwikkelen die inspelen op de behoeften van de klant en de veranderende markt.
- Neuromarketing en customer journey technieken inzetten om klantgedrag te analyseren en beïnvloeden.
- Marketingstrategieën afstemmen op de organisatiecontext om flexibiliteit in verdienmodellen te waarborgen.

Keuzemodule Persoonlijk Leiderschap II

In Persoonlijk Leiderschap II gaan we verder met jouw persoonlijke ontwikkeling nadat je eerder een basis hebt geslagen in Zelfmanagement, Leiderschap & Coaching. We gaan op zoek naar je positieve- en negatieve drijfveren om zo te leren focussen op datgeen dat je zowel privé als professioneel verder helpt. Waar je je van bewust bent, daar kun je wat mee doen!

Deze training helpt je ontdekken wat je doet, waarom je het doet, waarom sommige dingen makkelijk- en andere dingen moeilijk gaan en ontdekken waar jouw natuurlijke kracht zit. We maken enerzijds gebruik van de kennis die je eerder hebt opgedaan omtrent DISC en MBTI en verdiepen die laatste theorie nog iets verder om te kijken hoe je MBTI in teamverband inzet. Anderzijds zullen andere bekende en minder bekende theorieën omtrent analytische psychologie van Carl Jung gecombineerd worden waarbij we praten over de 'archetypecombinaties'. Om alles samen te brengen gebruiken we een combinatie van deze theorie met elementen van het Development Compass. Vergelijk het met een thermometer: dit geeft aan hoe het met jouw innerlijke balans gesteld is.

We besteden in Persoonlijk Leiderschap II ook aandacht aan hoe alles wat je hierover bij NLBA geleerd hebt samenhangt en blikken nog even terug op de kennis omtrent energiemanagement en hoe je die toepast. Alles wat we tijdens deze dagen doen grijpt weer terug op de 4-assen om uiteindelijk te komen tot invulling van jouw SQ-as: jouw sense!

Wat leer je in deze module?

- Carl Jung en de analytische psychologie;
- Typenpsychologie;
- Development Compass – Balansgebieden & Competenties;
- Archetypecombinaties (natuurlijke kracht-schaduw);
- Analytische coaching – de regelkring in kaart.

Keuzemodule Vitaliteit

Organisaties hebben baat bij fitte medewerkers en goed samenwerkende teams. Leidinggevenden spelen daarin een sleutelrol: vitaal leiderschap is namelijk onmisbaar voor een gezonde en succesvolle organisatie. Maar wat bedoelen we eigenlijk met vitaliteit? Volgens Schaufeli en Bakker (2007) gaat het om medewerkers die energiek, veerkrachtig en fit zijn, en die met veel doorzettingsvermogen hun werk blijven doen. Vitaliteit hangt nauw samen met duurzame inzetbaarheid.

Dat betekent niet alleen fit en energiek zijn, maar ook beschikken over het vermogen en de vaardigheden om je werk goed te blijven doen, nu én in de toekomst. Leidinggevenden hebben hierbij een grote rol: zij sturen, ondersteunen en inspireren hun teams. Maar hoe pak je dat aan? Hoe zorg je dat je team vitaal blijft, dat de motivatie hoog is en dat medewerkers duurzaam inzetbaar zijn?

Concreet betekent dit meer aandacht voor het voorkomen van verzuim en voor het vergroten van duurzame inzetbaarheid door kansen voor groei en ontwikkeling te benutten. Vitaal leiderschap sluit hier perfect bij aan: het is een manier van leidinggeven die mensen en teams helpt om het beste uit zichzelf te halen. En dat begint bij de leidinggevende zelf: door zelf het goede voorbeeld te geven, krijg je jouw team écht in beweging.

Wat leer je in deze module?

- De meest recente wetenschappelijk inzichten op het gebied van slaap, voeding en beweging;
- Inzicht krijgen in factoren die zorgen voor een goede teamenergie;
- Geleerd gevalideerde meetinstrumenten te gebruiken om persoonlijke vitaliteit en de vitaliteit in teams te meten;
- Vroegtijdig stressoren en problemen binnen een afdeling of team signaleren;
- Methodieken om vitaliteitsinterventies toe te passen;
- Manieren om de bevlogenheid van medewerkers te stimuleren.

Keuzemodule AI in actie

AI is niet langer een belofte voor de toekomst, maar een realiteit die vandaag al bepaalt hoe we werken, ondernemen en leidinggeven. Kunstmatige intelligentie ontwikkelt zich razendsnel en verandert de manier waarop organisaties werken, besluiten nemen en waarde creëren. Waar AI een paar jaar geleden nog vooral toekomstmuziek leek, is het vandaag al een integraal onderdeel van bedrijfsvoering. Van slimme analyses en procesoptimalisatie tot AI-agents die zelfstandig taken uitvoeren – de mogelijkheden groeien dagelijks. Tegelijkertijd roept deze technologie vragen op over betrouwbaarheid, ethiek en de rol van mensen in samenwerking met AI.

Deze module geeft je inzicht in de kernbegrippen van AI en helpt je om onderscheid te maken tussen hype en echte waarde. Je ontdekt hoe AI in verschillende sectoren wordt toegepast en wat dit kan betekenen voor jouw eigen organisatie of praktijk. We kijken niet alleen naar de technologie, maar ook naar de strategische keuzes die managers, ondernemers en professionals moeten maken: waar liggen de kansen, welke risico's moet je beheersen en hoe zorg je dat AI bijdraagt aan verantwoorde en duurzame groei?

Wat leer je in deze module?

- De basisbegrippen van kunstmatige intelligentie begrijpen en kunnen plaatsen in je eigen context;
- Inspirerende AI-toepassingen analyseren en vertalen naar kansen in jouw organisatie;
- Inschatten waar AI écht waarde toevoegt en waar vooral hype schuilt;
- De ethische en maatschappelijke impact van AI benoemen en toepassen in je eigen praktijk;
- Een eerste stap formuleren voor de inzet van AI in jouw rol of organisatie.

Blijf op de hoogte via LinkedIn voor artikelen, uitnodigingen voor webinars en andere interessante opleidingsupdates van NLBA.

Netherlands Business Academy
E: info@nlba.nl
W: www.nlba.nl
T: 076-8200505
: Whatsapp