



## ProCom - fact sheet

ProCom is een vormingsbedrijf dat advies, training en individuele coaching biedt. Expertise inzake verkoop, communicatie, management & persoonlijke effectiviteit.

### Missie: tot uw dienst

ProCom streeft ernaar iedere deelnemer aan de activiteiten te helpen om zich te ontplooiën zodat hij of zij zich nog beter voelt in zijn (haar) job en optimaal rendeert voor uw bedrijf. ProCom wil zo bijdragen tot de verdere groei van uw en van onze onderneming. Het team van multidisciplinaire, enthousiaste en professionele medewerkers beantwoordt de door de klant geformuleerde doelstellingen.

### ProComs sterkte = uw voordeel

- Team van experts in hun discipline, afkomstig uit multinationale ondernemingen
- 6 jaar ervaring met 11.500 cursisten en 15.500 trainingsuren (oktober 2001)
- Klantenbestand van 140 ondernemingen
- Pakketten op maat voor elke onderneming
- Evaluatie door middel van objectieve en meetbare parameters

### Samenwerkingsakkoorden

met wereldvermaarde instituten:

- Brian Tracy International Inc, Canada
- Groupe Centor Idep, Paris
- JS Training Company, London

met Belgische bedrijven:

- Challenge Learning International
- SBS Management Consultants
- www.2Com.biz Internet Marketing

### Onze klanten delen een visie

- ProComs klanten zijn ondernemingen die hun medewerkers formingen willen bieden, die hun prestaties opdrijven én hen beter in hun vel doen voelen.

### Tevreden klanten

- 40 multinationals & 100 KMO's
- Sectoren: auto, bank, bouw, farmaceutica, medica, milieu, telecom, verzekering, distributie
- Referenties op aanvraag

De formingen 'Professionele presentatietechnieken' en 'Spreek in het openbaar' worden gestuurd door de stichting 'The Public Speaking House'.

### Een greep uit ons ruim aanbod

U vindt een volledig overzicht van onze expertisegebieden op [www.procomnet.be](http://www.procomnet.be)

De nieuwe psychologie in de verkoop (B.Tracy)

- Strategische planning voor de verkoper (B.Tracy)
- Sociale stijlen in de verkoop. Sociale stijlen in de communicatie (Business Dynamic Communication)
- Televerkoop (ProCom)
- Telemarketing (ProCom)
- Telefonisch onthaal (ProCom)
- Efficiënte vergadertechnieken (ProCom)
- The winning attitude (ProCom)
- Achieving personal & corporate excellence (B.Tracy)
- Customer care focus (ProCom)
- Leiderschap van topniveau (B.Tracy)
- Tijdsbeheer gericht op resultaat (ProCom)
- Efficiënt sales management (B.Tracy)
- Excellent onderhandelen (Centor IDEP)
- Transformerend coachen (ProCom)
- Train the trainer (ProCom)

Al deze onderwerpen worden uiteraard aangepast aan uw specifieke behoeften

### Coördinaten

Naamsevest 84, 3000 Leuven  
GSM: +32 (0)475 48 81 26  
Tel: +32 (0)16 89 93 70  
Fax: +32 (0)16 89 83 49  
e-mail: [welcome@procomnet.be](mailto:welcome@procomnet.be)

Bezoek de ProCom website op [www.ProComNet.be](http://www.ProComNet.be)

### VRAAG VRIJBLIJVEND MEER INFORMATIE

Kruis de onderwerpen van uw interesse aan.  
Fax dit blad naar 016 89 83 49