

Special:

## Leren bij Givaudan

### “Action Learning op de afdeling!”

Maarten Bos, Regional Account Coordinator op de afdeling Sales Benelux in Naarden

#### Op welke wijze leer je?

“Ik ben uitgenodigd om deel te nemen aan de training ‘Engaging a project team’, gegeven door een externe trainer. Het doel van deze training was om efficiënt en effectief een intern projectteam te leiden. Anders deelnemers waren collega’s van de afdelingen Marketing, Sales, Flavour Creation & Application en Science+Technology.”

#### Wat is het leerdoel?

“Vanuit deze training krijg je inzicht in hoe projectteams werken, hoe je beter een gezamenlijk doel kunt formuleren en hoe je als leider de motivatie hoog kunt houden om projecten met een positief resultaat af te sluiten.”

#### Wat heb je er van geleerd?

“Twee belangrijke elementen bij projecten. Ten eerste: duidelijkheid creëren over het doel wat je wilt behalen met het projectteam, waarbij je zorgt dat iedereen in het project team hetzelfde nastreeft voor dat project. Dat lijkt vanzelfsprekend maar dat is niet altijd het geval! Hiernaast hebben we Action Learning toegepast. Dat is het gezamenlijk bespreken van problemen waar je tegenaan loopt, waarbij je van anderen nieuwe ideeën en inzichten opdoet.”

#### Wat ga je daar in de praktijk mee doen?

“Vooral Action Learning is iets dat vaker toegepast kan worden binnen onze afdeling. We hebben samen zo veel kennis en ervaring opgebouwd! Het is goed om deze te delen en om samen naar alternatieve oplossingen te zoeken.”

#### Hoe effectief is deze manier van leren?

“Het is erg goed om deze training met andere afdelingen te doen. Dit geeft openheid en je kunt veel van elkaar leren!”

### “Aanpak niet per definitie goed of verkeerd”

Gesa Haseleu, Research Scientist op de afdeling Flavor Ingredient Research in Naarden

#### Op welke wijze leer je?

“In april heb ik deelgenomen aan de tweedaagse training ‘Tools for Cross-Cultural Success’. Deze training werd gegeven door een externe trainer. In totaal namen zestien Givaudan-collega’s uit heel Europa deel aan deze training.”

#### Wat is het leerdoel?

“Het doel van deze training was om ons gereedschap te geven om verschillen in cultuur makkelijker te herkennen, te begrijpen en op te lossen.”

#### Wat heb je er van geleerd?

“Ik heb geleerd hoe ik beter contact kan maken met collega’s met een andere culturele achtergrond, wat de verschillen zijn tussen mijn en hun cultuur en hoe ik op een goede manier een compromis kan vinden tussen mijn en hun manier doen. Verder heb ik geleerd hoe ik mensen met een andere culturele achtergrond kan beïnvloeden en motiveren.”

#### Wat ga je daar in de praktijk mee doen?

“Een van de belangrijkste dingen die ik heb geleerd is, dat er geen aanpak is die per definitie goed of verkeerd is. Het is belangrijk mensen uit een andere cultuur niet te beschuldigen of te veroordelen. In vergaderingen probeer ik zaken minder persoonlijk op te nemen, niet teleurgesteld te zijn en de zaken meer analytisch te bekijken.”

#### Hoe effectief is deze manier van leren?

“Deze training was echt een eye-opener voor mij. De trainer ging in op zaken die dagelijks voorkomen in communicatie en samenwerking in multiculturele teams. De uitdaging blijft om het geleerde toe te passen in het werk van elke dag. Het vraagt discipline om tijd vrij te maken om het geleerde te overdenken en in de praktijk toe te passen.”

### “Combinatie theorie en praktijk”

Monique van Raalte, Key Accountmanager op de afdeling Sales Benelux in Naarden

#### Op welke wijze leer je?

“Op dit moment maak ik deel uit van een leertraject/development plan om mijn competenties op het gebied van sales verder te ontwikkelen. Dit leerplan bestaat uit een stuk theorie via e-learning en verschillende cursussen, een deel interactie met collega’s op verschillende vakgebieden en een groot deel door ‘learning by doing’.”

#### Wat is het leerdoel?

“Een onderdeel van dit leerplan was het interviewen van een (senior) collega binnen Sales Benelux om beter te begrijpen hoe hij/zij goede klantrelaties opbouwt.”

#### Wat heb je er van geleerd?

“De key learnings voor mij persoonlijk waren dat ik mij goed moet verdiepen in klanten om hun behoeften goed te begrijpen en daar proactief op in te spelen door oplossingen aan te dragen die aansluiten aan hun behoeften. Verder is het belangrijk altijd een open communicatie te hebben met de klant en de daad bij het woord te voegen.”

#### Wat ga je daar in de praktijk mee doen?

“De leerlessen zijn voor mij heel waardevol in mijn huidige positie als KAM binnen het Sales Benelux team.”

#### Hoe effectief is deze manier van leren?

“Door theorie en praktijk te combineren blijft de theorie beter hangen. Soms ben je het geleerde bij een cursus of een e-learning na een paar maanden alweer vergeten omdat je na voltooiing niet actief genoeg met de stof werkt. Door de opgedane kennis meteen in de praktijk te gebruiken, blijf je actief met de stof bezig en wordt het automatisch onderdeel van je dagelijkse werk. Mijn ervaring is dus dat dit een heel efficiënte manier van leren is!”

