

SALES VOOR PROFESSIONALS: JEZELF VERKOPEN

Met passie, overtuiging en kracht jezelf verkopen

Je bent een kei in je vak, maar nog geen verkoper? Jezelf verkopen is te leren! Na deze unieke workshop ga je jezelf, je diensten en je propositie met overtuiging en kracht pitchen!

Je blinkt uit in je vak, bijvoorbeeld als ICT'er, accountant organisatieadviseur, trainer, coach, financieel specialist of jurist. Maar zelfs voor uitblinkers komt de volgende klus niet altijd vanzelf.

Het is absoluut essentieel om jezelf te verkopen. Nu meer dan ooit! De workshop prikkelt de creativiteit, het lef en de ondernemer in jou. Je leert je toegevoegde waarde en vooral jezelf overtuigender, krachtiger en met passie overbrengen. Je leert jezelf verkopen op een manier dat bij jou past!

Onderwerpen

- **Personal branding.** Wat is je reputatie? Waar wil je bekend om staan in de markt?
- **Verkoop jezelf:** Breng je kwaliteiten en toegevoegde waarde krachtig onder woorden.
- **Elevator Pitch:** kort en krachtig je toegevoegde waarde presenteren.
- **Netwerken:** Op een effectieve manier contacten leggen en relaties uitbouwen.
- **Pitchen met Peper.** Op jouw persoonlijke manier je gesprekspartner(s) raken en enthousiasmeren.
- **Persoonlijke PR;** Hoe bouw je een positieve reputatie op bij een klant?



Na afloop

- kun je jouw persoonlijke 'elevator pitch' met overtuiging en kracht vertellen,
- ben je in staat om contact te leggen met verschillende types klanten,
- weet je hoe je jouw lichaamstaal kunt inzetten om je boodschap meer kracht bij te zetten,
- kun je jouw 'personal brand' nog beter in de markt zetten, waardoor je alle kansen benut om nieuwe klanten en opdrachten binnen te halen,
- kun je omgaan met lastige vragen en tegenwerpingen van klanten,
- leer je omgaan met verschillende 'lastige klantentypes.
- Leer je onzekerheid en twijfels kanaliseren in daadkracht en actie.

Praktische zaken

- Wij werken volgens de methode van ervaren leren: leren door te doen, al doende leren.
- Je krijgt veel persoonlijke aandacht, feedback en tips.
- We introduceren jou bij diverse Business Clubs, waar je meteen je pitch kunt oefenen en contacten kunt leggen.
- Locatie: Crown Business Center, Planetenweg 5, 2132 HN Hoofddorp
- Het traject bestaat uit 2 dagen workshop en twee keer telefonische coaching.
- Bedragen zijn aftrekbaar van de belasting als opleidingskosten.
- De bedragen zijn exclusief BTW, maar inclusief accommodatie, trainingsmateriaal, koffie/thee, lunch én de follow-up begeleiding.

Klanten

Wij verzorgen deze workshops voor onder andere Capgemini, GetronicsPinkRocade, Houthoff Buruma, Fit for Finance, Centric, Simmons & Simmons, Kema BV, Microsoft, Cisco Systems, ABN AMRO en ING Bank.

Allemaal topbedrijven waar professionals uitgedaagd worden om zichzelf op een krachtige manier te presenteren om opdrachten te krijgen. Zij leren ook zichzelf profileren tijdens opdrachten bij klanten (persoonlijke PR).