

TRAINING PITCHEN, NETWERKEN EN ACQUIREREN VOOR PROFESSIONALS

Als accountant, advocaat, projectleider, IT-specialist, mediator, secretaresse, inkoopspecialist, financieel specialist ben je een kei in je vak. Maar zelfs voor een uitblinkers komen de volgende opdrachten niet vanzelf.

Er wordt steeds vaker van jou verwacht dat je meehelpt om klanten en opdrachten binnen te halen.

Sales is niet je vak, maar je commerciële bijdrage als vakinhoudelijk financieel specialist is cruciaal voor succes: hoe *'verkoop: je jouw advies?*

Jouw bijdrage als vakinhoudelijk financieel specialist is gemakkelijker als je het commerciële spel goed weet te spelen.

De training 'authentiek pitchen, netwerken en acquisitie met overtuiging, hart en resultaat' wordt verzorgd voor alle type vakinhoudelijke professionals.



Resultaten

Je versterkt je attitude en skills om jezelf en je aanbod overtuigend, kort en krachtig te presenteren en effectiever te netwerken. Met als doel meer resultaat uit je acquisitie.

Bovendien gaan professionals vanuit verschillende netwerken en disciplines elkaar beter kennen.

Hierdoor is de kans groter dat je elkaar gaat introduceren in elkaars netwerk. Je vergroot in korte tijd je kansen op succes.

Persoonlijk en maatwerk

We oefenen veel met het presenteren, pitchen en netwerken. Deelnemers krijgen gerichte feedback, tips en adviezen. We werken volgens de methode van ervaren leren: leren door te doen. Theorieën en concepten zijn daarbij aanvullend.

We gebruiken praktische templates en bouwstenen, die deelnemers flexibel invullen met hun unieke kwaliteiten, talenten, expertise en vakgebied. Zij kunnen het geleerde meteen toepassen in hun presentaties, gesprekken en praktijksituaties.

Praktische zaken

- De training bestaat uit vier workshops, met een tussenliggende praktijkperiode van 3 - 4 weken.
- De workshops zijn op de donderdagavond en/of de vrijdagochtend.
- We werken met maximaal 12 deelnemers per workshop.

Extra: Je eigen video pitch

We bieden deelnemers de mogelijkheid om hun eigen video pitch te maken, om nog beter zichtbaar en vindbaar te worden voor een breder publiek.

Deelnemers leren hun lichaamstaal en stemgebruik inzetten voor maximale impact. Na het oefenen om kort en krachtig te pitchen, nemen we hun video pitch op.

Zij krijgen een gebruiksklare video die zij meteen op hun site kunnen plaatsen.

Als extra service helpen wij hen om hun video te optimaliseren, waardoor zij nog beter vindbaar zijn via Google. Het maken van een video pitch kost € 197,00 euro per persoon (bij minimaal 8 deelnemers). Dit is inclusief de training 'video pitchen', de video-opname en het gebruiksklaar maken van je video pitch.

Meer info: <http://perfectepresentatie.nl/maak-je-eigen-video-pitch/>

Marvin Sutherland (1959) als consultant/trainer heb ik eerst twaalf jaar gewerkt voor verschillende adviesbureaus (o.a. KSG/Berenschot).

Mijn passie? De performance van ondernemers, managers en (zelfstandige) professionals versterken, door hen te inspireren hun unieke talenten en kracht en hun passie in te zetten.

Ik heb projecten uitgevoerd voor managers en professionals werkzaam bij Financials, in de ICT, Accountancy en Advocatuur. Zoals SNS Reaal, ING, Cisco Systems, CapGemini, Getronics PinkRoccade, HP EMEA, Borrie & Co, Houthoff Buruma en Simmons & Simmons.



Kernwoorden: onverbeterlijke optimist, gedreven, enthousiast en pragmatische idealist.

Video's: <http://essentialbi.nl/video-boodschap/> of <http://essentialbi.nl/> (rechts onderaan)