

SELL YOURSELF

- Groepstraining -
Insights Discovery® & NLP-based.

Hoe pak je dat best aan, een interview bij een mogelijk toekomstige klant? Hoe reageer je als je kennis en kunde op de rooster wordt gelegd en hoe kom je zelfzeker en bekwaam over, zelfs wanneer je je zenuwachtig voelt? Hoe haal je nog meer resultaat uit je voorbereiding? Hoe engageer je anderen om samen je plannen te realiseren of om jou in te schakelen als expert?



De training is opgebouwd rond deze pijlers:

1. **Connecteren:** klant leren kennen, eerste indruk, verbindend communiceren
2. **Profileren:** zelfvertrouwen, DVD-model (denken-voelen-doen), confidence vs. competence
3. **Structureren:** gesprek opbouwen, sterk starten en eindigen

Je krijgt:

- Een **interactieve, ½ of 1-daagse groepstraining**
- Online of op locatie
- Een **verkennend gesprek** waarbij we de doelen voor deze training helder formuleren
- Een interessante mix van **tips, inzichten en oefeningen**
- **Feedback** van Stefanie en je mede-deelnemers tijdens de oefenmomenten
- **Oefenmateriaal** en de gebruiksaanwijzing
- De grondige voorbereiding, nazorg en de uitgebreide afstemming zorgen voor een blijvend effect.
- Een handige **onepager** met de belangrijkste tips. Deze zullen dienen als leidraad voor de voorbereiding op je volgende spreekmoment. Hier kan je onmiddellijk mee aan de slag vol inspiratie en energie.

Iets voor jou?

Deze training is er voor iedereen die:

- Mooie projecten in de wacht wil slepen, maar je gesprekstechnieken je soms afremmen
- De indruk hebt dat je niet zo zelfzeker overkomt als je zou willen
- Beter wil afstemmen op de communicatiestijl van klanten
- Wil leren hoe je 'undersellen' en 'oversellen' vermijdt
- Inzicht wil in de do's en don'ts van interviews
- Ideeën beter wil kunnen overbrengen
- Anderen echt wil engageren en enthousiasmeren



What's in it for you?

Na de training:

- Kan je met minder zenuwen meer impact maken op je toekomstige klant, opdrachtgever en publiek
- Ken je jouw eigen sterktes en uitdagingen als spreker
- Weet je wat een klant of interviewer te weten wil komen
- Leg je je talenten en skills vol vertrouwen op tafel
- Ga je vlot aan de slag met zelfovertuiging
- Verlopen je gesprekken strategischer en doordachter

De training:

We vertrekken bij de opleiding vanuit jouw noden en vragen. Daarom helpt het als ik jullie vooraf al wat beter leer kennen. Dat gebeurt door een voorafgaand, verkennend gesprek.

De theorie, tips en inzichten zijn praktisch en meteen toepasbaar. Je gaat vooral veel doen en oefenen, met oefenmateriaal dat je nadien ook mee naar huis krijgt. We werken met herkenbare situaties en maken de vertaalslag naar de dagelijkse praktijk.

