

Wat heb jij te vertellen?

Hoe goed jouw product van jouw onderneming ook is, pas als je het op een passende en inspirerende manier weet te vertellen, gaat de klant met jou in zee.

MaakBaan heeft een coachtraject ontwikkelt om inzicht te krijgen in jouw (of jullie) persoonlijke stijl en motivatie en dit te vertalen naar het verkoopverhaal.

Met dit inzicht, wordt het verkoop verhaal authentiek en met de afstemming op de klant weet je precies de juiste toon aan te slaan zodat jouw passie die vonk weet over te brengen bij de klant. Dit is jouw verhaal, dit is wat jij te vertellen hebt.

De persoonlijke stijl en motivatie analyse, wordt per internet afgenomen. De uitgebreide rapportages geven handvatten over jouw persoonlijkheid en hoe je daarmee de klant kunt benaderen. Samen met de coach van MaakBaan, wordt dit inzicht vertaald naar jouw situatie.

Prijs traject "Wat heb jij te vertellen?" (Excl. BTW)

Persoonlijke stijl en motivatie analyse pp	€ 525
Inzicht halen uit PSM analyse pp	€ 400
Vertaling naar situatie vd onderneming	€ 400

Het traject kan ook op maat voor jouw onderneming samengesteld worden. Naast de persoonlijke stijl en motivatie analyse kan het uitgebreid worden met: jezelf verkopen?, effectief communiceren, kernkwaliteiten, netwerken, Roos van Leary, ken je klanten en kennen zij jou?

Voor wie

Voor iedereen die zijn producten of diensten optimaal wil kunnen overbrengen aan potentiële klanten.

Waar zie jij je kansen?

MaakBaan

.....voor de ondernemer in jou!

MaakBaan denkt met jou mee over jouw onderneming. Wat vertel je over jouw onderneming en jouw producten en waarom? Wat wil je bereiken? Door dit coachproces, ga je nadenken over jezelf en jouw onderneming. Je leert hoe je jezelf en jouw onderneming kan presenteren met passie. Zodat de vonk bij de klanten overslaat. En je leert hoe je jouw verhaal kunt afstemmen op jouw klanten.

Cliënten over MaakBaan

"Diane, ik wil je heel erg bedanken voor het het duwtje dat ik nodig had om echt voor mijzelf te beginnen. Ik heb nu het vertrouwen dat ik het kan." (Zelfstandig ondernemster, Telecommunicatie Adviseur)

"In de coachopleiding leerde ik de technieken en de theorie om te coachen. Natuurlijk oefenden we ook om op onze eigen manier te coachen. Bij Diane leerde ik, hoe ik mijn specifieke coach-product kon bepalen en in de markt zetten. Want, wat ik te bieden heb als coach is uniek. Daar ben ik nu van overtuigd." (Coach, gespecialiseerd in rouwverwerking)

"Toen ik begon als ondernemer, had ik het vooral over mijn brede ervaring en het grote aantal projecten. Na enkele interacties met Diane kon ik het toespitsen tot mijn specialismen, dat wat ik echt kon en graag weer wilde. Mijn overtuiging was zo gegroeid, door Diane, dat mijzelf beter kan verkopen. (Zelfstandig Senior Document Management Consultant)