

Verkoop jezelf!

Succesvolle professionals richten zich naast de inhoudsaspecten van hun vak vooral ook op de relatie, de betrekking met hun klant. Alleen op die manier krijg je jezelf en je je professie ‘verkocht’ bij je opdrachtgever.

In een presentatie vol met herkenbare situaties en aansprekende anekdotes laat Bart zien hoe je als professional nòg succesvoller kunt opereren. Bart houdt je een spiegel voor, zodat je direct zelf ervaart waar je sterke punten en verbeterpunten zitten. Met de praktische tips die hij geeft kan iedere professional individueel en als team direct aan de slag.

Professionals die de ‘shift’ weten te maken van ‘productdenken’ naar ‘klantdenken’ ervaren dat ze zichzelf en hun advies bij hun klanten veel beter verkocht krijgen. Dat maakt je als professional niet alleen effectiever, maar je ervaart ook veel meer ‘fun’ in je werk.

Spreker

Bart Groothuis (1961) is zelf professioneel adviseur in hart en nieren. Vanuit zijn baan als principal adviseur bij M&I/Partners staat hij zoals dat heet dagelijks ‘met de voeten in het bluswater’. Hij opereert op het snijvlak van organisatie-inrichting, procesinrichting en IT.

Naast zijn baan bij M&I/Partners heeft Bart een eigen adviespraktijk gericht op het verbeteren van de commerciële slagkracht van collega adviseurs. Bart is auteur van het boek ‘Verkoop jezelf’. Zie voor meer informatie www.bartgroothuis.nl.