



Rabo ZZP Kennissessies

Werken aan groei

Als zzp'er heb je waarschijnlijk ruim voldoende vaktechnische kennis, motivatie en potentie om een succesvolle business op te bouwen. Maar hoe verkoop je jouw product of vakmanschap nou het beste? Doorzettingsvermogen, aansluiten op de behoefte en vraag van opdrachtgevers en zelfvertrouwen blijken de drie belangrijkste succesfactoren voor zzp'ers. Op welk gebied zou jij je kunnen ontwikkelen om nog meer succes te hebben?

Om zzp'ers te helpen bij deze vraagstukken bieden wij u de Rabo Ondernemers Academie de Rabo ZZP Kennissessies aan. Een programma ontwikkeld door de Coöperatie Fabriek. In vier interessante bijeenkomsten spar je met gelijken en doe je nieuwe inzichten en inspiratie op. Wat je leert, kun je direct in de praktijk toepassen.

Wij nodigen je van harte uit deel te nemen aan dit inspirerende programma.

Rabobank {naam}



Rabobank

De Rabo ZZZ Kennissessies zijn speciaal ontwikkeld voor zzp'ers die zich willen laten inspireren en hun kennis willen verdiepen op onderwerpen die hen elke dag aangaan.

Je krijgt praktische handvatten om aan je succes te werken en bouwt een nieuw netwerk op. Na iedere bijeenkomst ga je geïnspireerd naar huis.

Aanpak

Voorafgaand aan elke bijeenkomst sturen we je een paar vragen toe. Die dienen om je een idee te geven waar we het over gaan hebben en helpen je om alvast na te denken over het onderwerp. Het beantwoorden van deze vragen is niet verplicht.

Programma

- Persoonlijk Leiderschap
- Zakelijke doelen bereiken met Social Media
- Succesvol verkopen
- Jouw ondernemingsplan vanuit strategisch marketingperspectief

Persoonlijk Leiderschap

De maatschappij is zo aan veranderingen onderhevig dat persoonlijk leiderschap noodzakelijk is. Deze avond geeft een antwoord op de vraag waarom persoonlijk leiderschap zo'n uitdaging is. En belangrijker: je leert hoe je deze uitdaging effectiever aan kunt gaan. Je krijgt inzicht in de werking van het brein en wat er in je eigen brein gebeurt. Je ontdekt de bron van motivatie en wilskracht en leert hoe effectieve actie mogelijk wordt.

Docent: **H. (Hélène) Oosterhuis**, is een veelgevraagd spreker en trainer, ondernemer, NLP trainer en auteur van het boek 'Ken je mij?'

Zakelijke doelen bereiken met Social Media

Social media kan voor meer doelen ingezet worden dan het vergroten van naamsbekendheid of het genereren van leads. Leer aan de hand van een praktisch model hoe je zakelijke doelen kunt bereiken met de inzet van Social Media. Denk aan het vergroten van marktinzicht, het werven van nieuwe medewerkers of het verhogen van productiviteit. Voor elk doel leer je welke activiteiten je op social media kunt ontplooiën om het doel te realiseren.

Docent: **W. (Wilco) Verdoold Msc** of **M. (Marco) Frijlink** van de Loyals Academy. Zij combineren up- to-date kennis van

on-line marketing met jarenlange managementervaring en zijn auteurs van het boek "Zakelijke doelen bereiken met social media".

Succesvol verkopen

Een onderneming starten is de eerste stap, maar hoe haal je de juiste klanten binnen en hoe houd je goede klanten vast? Hoe voer je een goed verkoopgesprek en durf je te vragen om 'de deal'? Kies je voor winst op korte termijn of ga je voor de meer duurzame relatie? Ga aan de slag om meer structuur in je verkoopproces aan te brengen.

Docent: **R.J. (Rob) Nicolai**, eigenaar van Bureau Nicolai, waarmee hij zich richt op het optimaliseren van verkooptrajecten, business development en het geven van sales- en acquisitietrainingen.

Jouw ondernemingsplan vanuit strategisch marketingperspectief

Eén ding is zeker: de toekomst is onzeker. Echter, als we helemaal niet plannen, is de kans dat we uitkomen waar we heen willen vrijwel nihil. In deze kennissessie kijken we naar het hoe en waarom van strategische planning en een strategisch marketingplan. Vanuit dit strategisch plan kom je tot heldere, gefundeerde operationele keuzes in jouw bedrijfsvoering.

Docent: **W. (William) van Vessem** is marketingstrateeg en al meer dan 30 jaar actief in het marketingvak als docent en adviseur.

Data

00 maand, 00 maand, 00 maand en 00 maand

Programmatijden

18.30 uur ontvangst
19.00 uur aanvang programma
22.00 uur einde programma

Vragen en aanmelden

Neem contact op met {naam naam} via {telefoonnummer} of {mailadres}

Locatie

Rabobank {naam}
{straatnaam en nummer}
{postcode} {PLAATSNAAM}

Eigen bijdrage

€ 350,- per persoon/vrij van BTW

Alle genoemde data, vakken en docenten zijn onder voorbehoud van wijzigingen.

Dit programma is ontwikkeld door



Samen werken aan groei