

Koeleman Sterk & Partners

TOP[®]
BUSINESS
ACADEMY



Top Business Coach
In het hart van
de klant
en de organisatie

topbusinessacademy.nl

Hoe je in het hart van de klant en de organisatie komt en blijft

DE KRACHT VAN DE TOP BUSINESS ACADEMY

Drie redenen waarom dit de beste keuze is voor jou en je bedrijf:

- 1 **Je leert hoe je in het hart van de klant en de organisatie komt en blijft.** Zo verkoop je langere trajecten en haal je grotere opdrachten binnen.
- 2 **Het maakt je tot een nog betere coach.** Dankzij unieke tools en een bewezen methode ben je van maximale waarde voor de klant. Dit levert je waardering en meer werkplezier op.
- 3 **Je beschikt over een krachtig verdienmodel.** Je uurtarief gaat flink omhoog. Gecombineerd met de langere trajecten en een slimme acquisitie betekent dit: meer inkomsten en meer vrije tijd.

En dat is nog lang niet alles. Lees verder en ontdek hoe de Top Business Academy je helpt om professioneler, effectiever en succesvoller te zijn. En daar ook nog eens volop plezier aan te beleven. Zo bereik je de mooiste resultaten, voor jou én je klant.

VOOR WIE?

Voor coaches, adviseurs en trainers die hun impact willen vergroten. Die beter willen verdienen. En nóg meer plezier willen ervaren in hun werk.

HERKEN JE DEZE UITDAGING?

"Ik voel dat het beter kan, maar hoe krijg ik dat voor elkaar?" Ben jij 'best leuk' aan het ondernemen, maar heb je het gevoel dat het beter kan? Wil je een hoger uurtarief vragen, maar weet je niet hoe je die stap zet? Heb je moeite om van leads betalende klanten te maken? Verkoop je vooral korte trajecten, waardoor de acquisitie je (te) veel tijd kost? Wil je bij directie en management aan tafel, maar krijg je dat niet voor elkaar? Dan ben je niet de enige. Veel coaches worstelen met dit soort vraagstukken.

DE IMPACT ALS JE NIETS DOET

Als je nu niets doet, hoe ziet jouw leven er dan over vijf jaar uit? Werk je dan nog steeds voor een (te) laag uurtarief? Besteed je dan nog altijd veel tijd aan minder effectieve acties? Komen je talenten niet optimaal tot hun recht en krijg je daardoor minder waardering dan je verdient?

Gelukkig heb je een keus. Neem verantwoordelijkheid voor je leven en maak je ambities waar. Denk eens aan al die klanten die je had kunnen helpen om beter te presteren. Ook zij missen kansen als jij niet in actie komt!

Succesvol ondernemen, beter verdienen, meer plezier

Voorkom dat je straks spijt hebt dat je nu geen stappen hebt gezet. Neem verantwoordelijkheid voor je bedrijf, je inkomen en je werkplezier. Nu is het moment.

WAAROM JE DIT 'MOET' WILLEN

Als Top Business Coach haal je het beste uit jezelf en de klant. Je leert beter ondernemen, behaalt mooiere resultaten en verdient daar een heel goede boterham mee.

De opleiding tot Top Business Coach bestaat uit vijf modules van twee dagen, plus een bonusdag (elf dagen in totaal), verspreid over de periode van een jaar (of twee jaar, als je daar de voorkeur aan geeft). Het programma omvat een breed scala aan onderwerpen, vaardigheden en tools die jou én je klant succesvoller maken. Van het verhogen van de gunfactor tot krachtig communiceren. En van het doorgronden van de klant, tot het kweken van een mindset die gegarandeerd succes oplevert.

Als ervaren ondernemer kan trainer Berry Koeleman putten uit een rijke praktijkervaring. Hij weet hoe je lange trajecten verkoopt en heeft zich bewezen als spreker en coach. Visualisatie is zijn grote kracht. Tijdens de opleiding leer je hoe je

anderen met inspirerende visuals en Canvas-modellen in beweging krijgt: 95% van de mensen snapt het dan. Er zijn prachtige materialen beschikbaar waarmee jij maximaal weet te inspireren. Zo krijg jij klanten makkelijker mee en bereiken zij sneller hun doelen.

HOE GA JE ER GELD MEE VERDIENEN

Je krijgt ontwikkelpunten van de klant haarscherp en helder. Na de intake weet je gelijk een heel traject te verkopen van 5 tot 10 sessies. Vervolgens laat je telkens opnieuw zien wat je waarde is en hoe je de klant helpt te blijven groeien. Als persoon, als klant, als organisatie en met het team.

Daarnaast kun je anderen in de coaching bijvoorbeeld leren hoe ze uiterst effectief kunnen communiceren, hoe ze magie met taal kunnen gebruiken en hoe ze verborgen commando's kunnen toepassen. Zo kun je alle tools die je zelf leert ook aan je klant doorgeven om succesvol mee te zijn in de organisatie.

Een omzet van 5.000 tot 20.000 euro bij één klant? Het is eerder regel dan uitzondering.

*“The best way to predict the future
is to create it.”*



Wat levert de opleiding op?

De kracht van de opleiding tot Top Business Coach is dat je in het hart van de klant komt én blijft. Zo ook in het hart van de organisatie. Precies daar liggen de mooiste kansen. Je verkoopt langere trajecten tegen een hoger uurtarief. Zo verdien je in de helft van de tijd dubbel zoveel.

De opleiding is van grote waarde:

- Als je net pas met coaching begint, bijvoorbeeld als succes- of timemanagementcoach, en met je eigen model en methode de boer op wilt. Je maakt dan meteen een goede start.
- Als je al geruime tijd als coach werkt en een grote stap voorwaarts wilt zetten. Je wilt je bijvoorbeeld verder specialiseren, unieke modellen ontwikkelen en complete concepten neerzetten. Dankzij de opleiding verkoop je langere trajecten tegen een hoger uurtarief.
- Als je wilt binnenkomen op het niveau van de directie of ondernemer (in plaats van HR of teamleider). Kortom: als je in een hogere league wilt spelen. Van daaruit oefen je meer invloed uit, ook op het team, en heb je meer impact.

WAT KRIJG JE?

De vele checklists, voorbeeldoffertes, gimmicks (al dan niet vorm te geven in de look-and-feel van je eigen bedrijf) verzekeren je van een efficiënte werkwijze en professionele presentatie. Je krijgt een aanpak en slimme tools aangereikt waarmee je écht onderscheidend bent in de markt (en dus

meer verdient). Wil je deze integreren met je eigen werkwijze en tools? Ook dat kan.

Dit alles – samen met jouw toegenomen coachingsvaardigheden – maakt het voor klanten nóg leuker en nóg zinvoller om met jou samen te werken! En jij? Jij hebt veel meer impact en veel meer plezier.

HERKEN JIJ JEZELF?

Bij de Top Business Academy staan drie kwaliteiten centraal. Krijg jij hier positieve energie van? Is dit hoe jij gezien wilt worden door je klanten? Dan is dit dé opleiding voor jou!

Professioneel

Je bent deskundig en hebt ruim ervaring op je vakgebied. Je hebt vertrouwen in jezelf en in je aanpak.

Effectief

Je leert optimaal het brein te beïnvloeden. Je beschikt over de beste werkvormen, hebt steeds op het juiste moment de juiste tool voorhanden. Zo weet je het beste uit mensen naar boven te halen.

Succesvol

Je bent vernieuwend en helpt ook je klanten op tijd te innoveren. Je weet hen te inspireren en samen goede resultaten te bereiken. Dit levert nóg meer succes op.

Wat gaan we doen?

De opleiding tot Top Business Coach bestaat uit de volgende vijf modules. Mis je een keer een training? Geen punt. Je kunt die later inhalen.

MODULE 1

De mens in kaart

Hoe je op een professionele manier de kwaliteiten, drijfveren en ontwikkelpunten van je klant helder krijgt

MODULE 2

Uiterst effectieve communicatie

Hoe je magie met taal toepast en fantastische resultaten bereikt

Masterclass sales

Hoe je in het hart van de klant komt en blijft

Het succesvolle coachingsgesprek

Hoe je succesvol een uitgebreid traject verkoopt

MODULE 3

De klant in kaart

Hoe je een persoonlijk plan maakt voor je klant

Het team in kaart

Hoe je in het hart van de medewerkers komt (met de juiste mensen op de juiste plek)

MODULE 4

De beste ideeën

Hoe je de klant inspireert om nóg succesvoller te zijn

De perfecte mindset

Hoe je effectief het brein van je klant optimaal beïnvloedt

MODULE 5

Het bedrijf in kaart

Hoe je in het hart van de organisatie komt, blijft en lange trajecten verkoopt

Wie zijn wij?

De Top Business Academy is een initiatief van Koeleman Sterk & Partners. Het idee is ontsproten aan het creatieve brein van oprichter Berry Koeleman, een ondernemer in hart en nieren. Hij bracht een tiental eigen bedrijven tot grote bloei, wat hem tot een inspirerend voorbeeld maakt voor mensen die succesvol willen zijn. Heftige gebeurtenissen later in zijn leven daagden Berry uit tot persoonlijke groei. De kennis en inzichten die hij opdeed, zet hij nu in om anderen zakelijk en persoonlijk te helpen groeien.

Berry behoort tot de top van coachend Nederland en is een succesvol spreker. Hij weet hoe je mensen in beweging krijgt en bewijst keer op keer - met de verkoop van lange trajecten - hoe fantastisch zijn methode werkt. Visualisatie is zijn grote kracht: plaatjes zetten mensen aan tot actie.



De kracht van visualisatie
Mensen denken in plaatjes. **95%** snapt het pas écht als iets visueel gemaakt is. Top Business Academy werkt met eigen ontwikkelde krachtige tools.



Berry Koeleman

Missie

Aanvankelijk twijfelde Berry Koeleman of hij zijn kennis, opgedaan tijdens vele jaren ondernemerschap en opleiding, wel met de wereld wilde delen. Uiteindelijk was het antwoord een volmondig ja. Hij vindt dit alles simpelweg te waardevol om alleen voor zichzelf te houden. Zo maakt hij bovendien zijn missie waar: anderen inspireren om het beste uit zichzelf te halen en zo een wereld realiseren vol vreugde en positiviteit.

Boven de Lijn

Het gedachtegoed van Koeleman Sterk & Partners heeft een bijzonder concept als basis: Boven de Lijn. Hiermee inspireren Berry en zijn team anderen – individuen en teams – om het beste uit zichzelf te halen. Het doel? Met een focus op positief denken en doen een positieve wereld realiseren. Een wereld waarin mensen elke dag met plezier naar hun werk gaan. Kernwaarden hierbij zijn inspiratie, plezier, positiviteit, creativiteit, verbinding en waardering. Dit alles komt ook terug in de Top Business Academy.

DIT ZEGGEN KLANTEN

- ★ “Ik vind de trainingen enerverend, inspirerend en motiverend. Iedere keer weer! Ik wordt er leergierig van. Het bevordert de creativiteit van het team. We kijken steeds op een positieve manier naar de situatie.”
Jos van de Berg – Albert Heijn
- ★ “Fantastisch hoe ik persoonlijk en mijn team zijn gegroeid met Boven de Lijn. Jouw trainingen zijn echt een aanrader.”
Niels Doodeman – Ballast Nedam
- ★ “Hij geeft richting op menselijk vlak en daar is hij beregoed in. Ik zou hem absoluut aanbevelen bij elk bedrijf, omdat het daar altijd over mensen gaat. Zijn concept is fantastisch in eenvoudigheid.”
Pim Hulsebos – Multimetaal
- ★ “Persoonlijk aanzien is een belangrijk onderdeel in de keuze in het MKB. Een ondernemer wil een adviseur die zegt waar het op staat.”
Nico Perdaan – JAN Accountants

DIT ZEGGEN COACHES

- ★ “In de afgelopen 25 jaar heb ik veel trainingen gevolgd. Ik ken er geen een waar je zo veel zelf doet. De oefeningen zitten echt goed in elkaar en aan het eind valt alles op zijn plek. Ik heb nu een helder beeld van wat ik te doen heb en waar ik voor ga.
Casper Heeremans – Thanz Communicatie
- ★ “Wat een fantastische training! Met een goede balans tussen denken en doen, tussen serieus bezig zijn en plezier maken. Wat ik echt geweldig vond? De visualisatie en de eenvoud waarmee de diverse methodieken toegankelijk worden gemaakt.
Desirée Dankers - Vitaal Werkt Beter
- ★ “Ik heb genoten van deze training! Het was heerlijk om bezig te zijn met wat ik echt graag wil. Elke opdracht droeg daaraan bij en was een feestje; de materialen zijn prachtig ontworpen, echt heel gaaf. Alle puzzelstukjes vielen op hun plek. Ik heb veel geleerd over mezelf en heel veel tools aangereikt gekregen om te gebruiken bij coaching en training.
Renee Bruijstens - Coach | Trainer

*Hoe je op een
professionele manier
de kwaliteiten,
drijfveren en
ontwikkelpunten
van je klant helder krijgt*

1 De mens in kaart

WAT LEER JE?

Je krijgt snel duidelijk waar iemand écht voor wil gaan. En wat zijn of haar ontwikkelpunten zijn om te kunnen blijven groeien. In drie uur breng je de ander in kaart aan de hand van een LifeTime-bulletin. Dit is opgezet als een persoonlijk magazine en geeft je een unieke manier van rapporteren in handen. Doordat je alles visueel maakt, krijgt je coaching extra kracht.

Het LifeTime-bulletin is het resultaat van diverse talenten-, management- en persoonlijkheidstesten die je met de klant doet. Deze leveren allerlei aha-momenten op. Aan het eind van de sessie link je de tools en uitkomsten aan elkaar, zodat het bulletin echt meerwaarde heeft voor de klant. Hij weet welke stappen te zetten en jij hebt volop aanknopingspunten voor een vervolg.

De toepasbaarheid van de tools is breed. Je kunt ze inzetten om een ondernemer in kaart te brengen, maar evengoed de directiesecretaresse of een sollicitant. Elk LifeTime-bulletin is de start van een nieuw coachingstraject. Hoe je daar succesvolle afspraken voor maakt? Ook dat leer je in deze module.

WAT LEVERT HET OP?

- Je vergroot je mensenkennis. Dit maakt je tot een betere coach én ondernemer.
- Je coaching heeft echt impact en je weet indruk te maken op de klant. Met het vertrouwen dat je hiermee wint, leg je een stevige basis voor een langdurig traject.
- Je helpt de ander om de beste versie van zichzelf te zijn. Met als bonus: hoe beter jij jezelf kent, hoe beter jij ook jezelf kunt verkopen.



2^a Uiterst effectieve communicatie

WAT LEER JE?

De fijne kneepjes van doeltreffende communicatie. Een groot deel van zakendoen gaat om: is er een klik, heb je een goed gevoel over de ander? Je leert luisteren naar je intuïtie en krijgt de beste tools en technieken aangereikt om een succesvol en inspirerend mens te zijn. Aan bod komen onder meer: écht contact maken, inspirerende vragen stellen en daarmee het gesprek leiden, bewust luisteren en verborgen commando's toepassen met voordeel voor beide partijen.

Ook leer je lichaamstaal te interpreteren. Daar zit een schat aan informatie in verborgen, waar je in (verkoop)gesprekken en onderhandelingen je voordeel mee kunt doen. Je leert hoe je mensen snel kunt lezen en hoe je ze (weer) in flow brengt. Je leert hoe hun brein werkt, hoe je dat maximaal beïnvloedt en of hun ja ook echt een ja is.

Tot slot leer je hoe je krachtig en inspirerend je boodschap onder woorden brengt. Hoe je proces- en trancewoorden toepast voor maximaal effect. Met taal kun je magie creëren en je omgeving beïnvloeden. Deze module maakt duidelijk hoe je dat doet!

WAT LEVERT HET OP?

- Je beheerst het oplossingsgericht coachen: in 5 minuten kom je tot de kern van de zaak.
- Je kent het geheim achter effectieve communicatie. Zo weet je met alle boodschappen maximaal effect te bereiken. Voor jezelf en voor de klant!
- Je bent bijzonder sociaalvaardig en maakt echt contact. Je weet anderen te inspireren.



*Hoe je
je gunfactor
verhoogt
en in het hart
van de klant
komt*

2^b Masterclass sales

WAT LEER JE?

Verkoop gaat over meer dan een goed product en een uitstekende service. Het gaat vooral om: gunt die ander jou de klus? Na het volgen van deze module weet je hoe je jouw gunfactor verhoogt en effectief verkoopt. Je weet hoe je pitcht met passie, hoe je een (verkoop)gesprek optimaal voorbereidt en hoe je er het maximale uit haalt.

Je maakt kennis met het nieuwe netwerken: contact maken en oprechte interesse tonen in de ander. Je leert hoe je jouw netwerk in kaart brengt en dat optimaal inzet om nieuwe leads te genereren. Je leert hoe je snel iemand kunt 'lezen': wat voor type heb je voor je en hoe benader je die ander het best? Van je klanten maak je daarna natuurlijk fans die mond-tot-mondreclame voor je regelen.

O, wist je al dat je ook nieuwe klanten kunt binnenhalen terwijl je geniet van een heerlijke lunch? Nooit eerder was sales zo leuk!

WAT LEVERT HET OP?

- Je haalt het maximale uit je netwerk en komt in het hart van de klant.
- Acquisitie is leuk en gemakkelijk. We hebben allerlei materialen beschikbaar waarmee je succesvol nieuwe opdrachten binnenhaalt.
- Je krijgt volledig uitgewerkte brochures, die je op je eigen naam kunt zetten. Plus een script voor het complete verkoopproces. Zo haal je makkelijker nieuwe klanten binnen, die je langere trajecten verkoopt tegen een hoger uurtarief. Efficiëntie in optima forma!



2^c Het succesvolle coachingsgesprek

WAT LEER JE?

Succesvol coachen, tot in het kleinste detail. Van de voorbereiding op het gesprek tot een aankomst die direct impact heeft. En van een veelbelovend vertrek tot de puntjes op de i na afloop van het gesprek. Dat is wat deze training je leert.

Uiteraard besteden we ook volop aandacht aan het coachingsgesprek zelf. Je leert hoe je de ontwikkelpunten van de klant in kaart brengt. Hoe je echt meerwaarde hebt als coach. En hoe je waardering toont die de samenwerking nog efficiënter en nog leuker maakt. Vooral het in kaart brengen van ontwikkelpunten nodigt uit tot het maken van vervolgafspraken, waardoor je makkelijker lange trajecten verkoopt.

Veel van wat je geleerd hebt, komt bij dit onderdeel op een mooie manier samen.

WAT LEVERT HET OP?

- Je doet **nóg meer waardevolle coachingsvaardigheden op en bent nóg beter in je werk.**
- **Efficiëntie.** Zelf het wiel uitvinden is zonde van je tijd. Kant-en-klare checklists, effectieve tools en praktische tips maken je het werk gemakkelijk.
- **Een enorme dosis inspiratie.** Met deze aanpak heeft Berry Koeleman al jarenlang groot succes. Pas hem toe op je eigen business en jij behaalt ook fantastische resultaten.



3^a De klant in kaart

WAT LEER JE?

Deze module leert je hoe je de klant in kaart brengt. Met een WHY-gesprek breng je zijn plannen en dromen naar boven. Je krijgt helder waar hij elke morgen fluitend voor opstaat. Je wakkert zijn passie aan en helpt hem om zo veel mogelijk plezier te maken, te genieten en te groeien. Kortom: om succesvol te zijn. Na afloop van de coaching heeft hij zijn doelen helder, compleet met een tijdlijn en persoonlijk actieplan.

Vragen waarmee je de klant aan het denken zet zijn: Wat zijn je kernwaarden en die van je bedrijf? Hoe zijn die verbonden met elkaar? Wat is jouw definitie van succes? Hoe realiseer en bewaak je een goede werk-privébalans?

Je laat de klant ook nadenken over zijn toekomst. Heeft hij zijn pensioen goed geregeld? Heeft hij al nagedacht over zijn opvolging of verkoop van de onderneming? Kortom: je adviseert hem proactief rond het thema 'geld, genieten en succes'.

WAT LEVERT HET OP?

- **Blijde klanten die nóg meer succes hebben.** Het persoonlijk plan dat je voor ze maakt, geeft ze een heldere richting. Zo maken ze hun dromen waar en zijn ze echt van betekenis.
- **Je legt een stevige basis voor langere trajecten:** de uitgebreide actielijst vraagt om een vervolg.
- **Je weet de kern van de ondernemer te raken en haalt zijn passie naar boven.** Die bevlogenheid maakt ook jouw werk leuker.



*Hoe je in het hart
van de medewerkers komt
(met de juiste mensen
op de juiste plek)*

3^b Het team in kaart

WAT LEER JE?

De juiste mensen op de juiste plek, daarmee maakt een organisatie het verschil. Voor haar klanten en voor haar medewerkers! In deze module leer je hoe je samen met de ondernemer of manager zijn team in kaart brengt. Wie zijn de zuigtabletjes, wie de bruistabletjes? Heeft iedereen het naar zijn zin? Komen alle talenten tot hun recht?

Je gaat aan de slag met *employer branding*: hoe gaat je klant mensen vinden en ze binden aan zijn bedrijf? Je helpt hem om een inspirerend plaatje te maken en daarmee zijn team te verbinden aan zijn droom en missie en nodigt hem uit tot inspirerend leiderschap. Tips voor commitment van het team? Een vragenlijst voor een assessment? Ook dat kun jij je klant bieden na het volgen van deze module.

Het beste uit een team halen vraagt, naast het optimaal inzetten van talenten, ook om inspirerend leiderschap. Door het stellen van slimme vragen help je de ander hierbij. Je klant verbetert zijn sociale vaardigheden en creëert verbinding in en met zijn team. Zo komt hij in het hart van zijn medewerkers en behaalt hij de mooiste resultaten.

WAT LEVERT HET OP?

- Inspirerend leiderschap, betere teamprestaties
- Blijde, vitale mensen met een succesmindset.
- Een gouden kans voor het verkopen van langere trajecten. Heb je eenmaal het vertrouwen van de klant, dan is het een kleine stap naar het coachen van zijn medewerkers.



4^a De beste ideeën

WAT LEER JE?

Ondernemen is vooruitdenken. Succesvol blijf je alleen als je op tijd innoveert. Deze module leert je out of the box te denken en bevordert je creativiteit. Vaardigheden die je ook weer aan je klant kunt leren, zodat ook hij zijn concurrenten voorblijft.

We gaan aan de slag met Blue Sky Thinking, een positieve brainstorm waarbij je compleet nieuwe ideeën bedenkt. En het leuke is: hierbij staan je dromen centraal. Ook leer je oordelen uit te stellen, blokkades en hindernissen te tackelen en de juiste vragen te stellen.

Krachtige modellen helpen je om alles visueel te maken voor je klant. Zo breng je zijn doelen en ambities helder in beeld en weet je maximaal te inspireren.

WAT LEVERT HET OP?

- Gave ideeën voor succes, nu en in de toekomst.
- Je ontdekt de innovatiekracht van jezelf en je klant.
- Je wordt creatiever, proactiever en beter in out of the box denken. Deze vaardigheden helpen je om een nóg betere coach te zijn.



4^b De perfecte mindset

WAT LEER JE?

Dé basis voor succes is de juiste mindset. Deze module geeft je een gezonde kijk op geld en groei, zodat je de beste resultaten bereikt. Alleen door te blijven leren en jezelf steeds verder te ontwikkelen, blijf je aan kop in de markt. Je focust op positief denken en doen. Je ervaart de waarde van veerkracht en doorzettingsvermogen. En je leert hoe je dit alles borgt in de praktijk. Kortom: kennis en vaardigheden waarmee je ook je klanten aan de perfecte mindset helpt.

Daarnaast leer je de technieken achter beïnvloeding: hoe stuur je het brein van de klant zo dat er een win-winsituatie ontstaat?

Tekenend voor een succesmentaliteit is ook aandacht voor vitaliteit: hoe houd je jezelf en je organisatie vitaal? Je leert hoe je eenvoudig inventariseert waar de klant nu staat. Met tips help je hem vervolgens om gelukkig en gezond te leven. En optimaal te ondernemen!

WAT LEVERT HET OP?

- Kennis over de werking van het brein. Hierdoor haal je meer uit je sales en je coaching.
- De perfecte mindset voor jou en je klant. Met als resultaat: plezier, geluk, financiële en persoonlijke groei.
- Borging! Je weet die succesmentaliteit vast te houden en bent daardoor blijvend effectief.



5 Het bedrijf in kaart

WAT LEER JE?

Een succesvol bedrijf leiden, vraagt om een krachtige missie en visie. Na het volgen van deze module weet je hoe je die bij je klant boven tafel krijgt en hoe je iedereen in een organisatie op één lijn krijgt. Met een checklist breng je een bedrijf snel in kaart. Je maakt de grootste uitdagingen visueel. Je weet helder te krijgen wat het bedrijf zijn klanten wil beloven. En welk gedrag van medewerkers nodig is om die beloften waar te maken.

Ook belangrijk: welke reputatie heeft de organisatie? Met een doordacht model en handige checklist help je de klant na te denken over de vraag: hoe wil ik bekendstaan, word ik gezien zoals ik gezien wil worden? Je doet waardevolle kennis en vaardigheden op rond het positioneren, professionaliseren en profileren van organisaties. Een goed reputatiemanagement is een must voor jezelf en voor je klant!

WAT LEVERT HET OP?

- Een inspirerende missie, heldere visie en krachtige kernwaarden die écht bij de ondernemer passen.
- Dankzij een heldere handleiding leg je een stevige basis voor een duidelijke koers en een ijzersterke communicatiestrategie. Voor jou en je klant.
- Succesvolle voorbeelden, in de praktijk getest en bewezen. Van een bank, accountantskantoor en logistiek bedrijf, tot een supermarkt en een wellnesscentrum.



Kom in actie!

Wil jij jezelf promoten tot Top Business Coach? Ben je benieuwd naar meer? Maak kennis met Berry Koeleman, met zijn fantastische materialen en met andere enthousiaste coaches, adviseurs en ondernemers, die net als jij nóg meer succes willen. Voor henzelf en hun klant.

Kijk op www.topbusinessacademy.nl wanneer de eerstvolgende kennismakingsavond plaatsvindt en meld je vandaag nog aan. Of bel naar tel. 0297 525 225 voor meer informatie. We delen ons enthousiasme graag met je.