

Jan van Setten geeft inspirerende workshops en trainingen met een hoog interactieniveau. Presentaties, opdrachten en discussies wisselen elkaar in vlot tempo af. Zijn programma's houden het midden tussen een talkshow, masterclass en adviescarrousel. Daardoor blijft u betrokken en geboeid tot het einde.

Het programma kan met u op maat gemaakt worden met de onderwerpen en accenten die voor u actueel zijn.

>> Onder-nemen is boven-geven (of Kansen verzilveren in 'gouden' tijden)

Lees meer over de inhoud

De wind blaast bij de meeste ondernemers momenteel niet in de rug, maar in het gezicht. De cre-actieve ondernemer weet nog steeds kansen te benutten. Desondanks en dankzij deze tijden. Andere weten door hun onderscheidend vermogen lekker uit de wind te koersen. Als ondernemer rijdt u niet simpel op de gulden middenweg. U onderscheidt zich door positieve alertheid op een zeer klantgerichte manier. Met een scherp oog voor kansen en risico's demarreert u uit het afwachtende peloton. En weet met de juiste versnelling en inspanning de nodige hindernissen te nemen.

Lees meer over het programma

Blok 1: Bouwen aan herkenbaarheid

Als je doet wat je altijd deed...

- Waarom zijn wij zo ontzettend geconditioneerd?
- Hoe zet je je creatief ondernemende gedachtenwisselaar aan?
- Is de sterkste, degene die zich het best kan aanpassen? Of...

Kies! En je wordt gekozen!

- Waar staat u voor als onderneming?
- Waar gaat u voor als onderneming
- Wat gaan klanten missen als uw onderneming er niet meer zou zijn?

Waarom werken "De drie dolle dwazen dagen van de Bijenkorf"

- Waar is uw onderneming schaars en aantrekkelijk in?
- Waar blijkt dat uit?

Blok 2: Timmer de achterdeur dicht

Hoe jaag je klanten het snelste weg?

- Waarom oprechte aandacht en interesse werkt
- Dansen met je klanten in plaats van sleuren door te zeuren
- Degene die 'vraagt' leidt de dans.
- 'LSD' voor gevorderden

Als je relaties kloppen, gaat je werk vanzelf.

- Vertrouwen bepaalt de snelheid van het zaken doen
- De vier cilinders die het vertrouwen aandrijven
- De ultieme vraag; durft u ons al aan te bevelen?
- Niet iedere klant is u waard.

Blok 3: Eerste hulp bij weerstand

De klant heeft altijd gelijk in z'n emotie

- Wat is weerstand eigenlijk?
- Hoe creëer je het snelste weerstand.
- Hoe zaken te doen, ondanks bezwaren?
- Waarom u nooit meer korting geeft.
- Hoe kunt u 'afscheid nemen' met respect?