



1 - MODULE PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT

SOLLICITEREN: PERSOONLIJKE PRESENTATIE

Doel

Het doel van deze training is om uw persoonlijke presentatie te optimaliseren.

Resultaat

Deze training zorgt voor innerlijke rust welke als basis dient voor een goede presentatie van uzelf, zodat u tijdens een sollicitatiegesprek uzelf zodanig kunt positioneren dat u met kop en schouders boven andere sollicitanten uitsteekt.

Onderwerpen

- De sollicitant als verkoper.
- Hoe verklaar ik mijn keuzes en het loslaten van de oude werksituatie.
- Wat zijn belangrijke verkoopargumenten?
- Waarom ben ik een zeer goede kandidaat?
- De persoonlijke vaardigheden.
- Positief presenteren.
- Factoren negatieve beoordeling.

Duur

De training bestaat uit 1 sessie van 3 uur plus een individuele coachingssessie van 1½ uur.

Kosten

Individueel:

De kosten bedragen € 295,= per cursist.

In-company

De kosten bedragen € 195,= per cursist met een minimum van 3 en een maximum van 8 deelnemers per groep.