

Sales

“Als je vertrouwen hebt hoeft iemand niet direct de hele trap te zien alvorens de eerste stap te zetten”

Pitchen

Wat is het eigenlijk?

Wanneer gebruik je een pitch?



Hoe wil jij overkomen?

Wat zijn jouw unieke kwaliteiten ?

Hoe zet je jouw kwaliteiten in in je huidige baan?

Wat heeft jouw (toekomstige) klant eraan?

Voelen, zien, ervaren, doen!

Vraag feedback:

- Hoe kom ik over?
- Welke tips heb je voor mij?

Ik zet de muziek aan en zodra deze stopt gaan jullie om de beurt 1 minuut pitchen, na 3 minuten is de wissel (tussendoor ruimte voor feedback)





*“If it doesn’t challenge you
it doesn’t change you”*