

## *Weddingplanning Bootcamp Weekend*

2012 is het jaar van ontwikkelen. Een jaar waarin Personal branding, imago en performance centraal staan. In het Weddingplanning Bootcamp Weekend komen deze eigenschappen bij elkaar.

Een weekend waarin jij jezelf kan ontwikkelen als ondernemer maar ook als persoon. Een weekend waarin je leert jouw kwaliteiten nog meer te gebruiken en ze op de juiste manier weet in te zetten. Natuurlijk hebben we tijdens dit weekend er ook aan gedacht om de creatieve geest te stimuleren.

Kortom een weekend waarbij jij als ondernemer bij moet zijn!

Wij presenteren je dan ook graag het programma van het Weddingplanning Bootcamp Weekend.



## Programma

### Weddingplanning Bootcamp Weekend

10 & 11 maart 2012

Zaterdag		Zondag	
10.00-12.00 uur	Toetjes verkopen	10.00 -12.00 uur	Liefdevol ondernemen
12.00-13.00 uur	Lunch	12.00-13.00 uur	Lunch
13.00 - 15.00 uur	Imago Match	13.00 -15.00 uur	Dare to be Different

- *Weddingplanners International behoudt zich het recht workshops te annuleren wanneer hier niet voldoende aanmeldingen voor zijn. Programmering onder voorbehoud*



## Zaterdag 10 maart 2012 Toetjes verkopen

*Door Ronald Bogaerds*

### *Geloof jij dat je invloed kan uitoefenen op de beslissing van je klant?*

Tijdens deze training verteld Ronald een anekdote van iemand die in de bediening werkt in Amerika. Het salaris is afhankelijk van fooi, dus ook van hoeveel toetjes je kunt verkopen aan klanten. Dit is gebaseerd op een waar gebeurd verhaal.

Toetjes verkopen gaat over de beleving van de klanten. Invloed uitoefenen op de zaken die ze wel of niet van plan waren om te doen. Het bestellen van een dessert is meer een emotionele beslissing dan een logische beslissing. Jij moet er voor zorgen dat het toetje in de smaak valt van je gasten.

#### **Na deze training:**

- Weet je hoe je het beste mensen kunt aanspreken op bijvoorbeeld een beurs;
- Heb je bepaald welke 'Unique Selling Points' voor jou belangrijk zijn; Wat maakt jou uniek?
- Weet je hoe belangrijk het is om vertrouwen te winnen bij een klant;
- Weet je dat ijsbrekers belangrijk zijn om een goed dialoog op gang te krijgen.

#### **Doelstelling van de training:**

- Bewust maken van eigen gedrag richting andere mensen
- Hoe zorg je ervoor dat mensen zich comfortabel voelen bij jou?
- Wat doe je om de aandacht van iemand te trekken?

Ronald Bogaerds is een ervaren trainer in klantcontact, verkoop en communicatie. Hij heeft in de afgelopen jaren een mooi trackrecord opgebouwd met het opzetten van verschillende (internationale) bedrijven en is eigenaar van SocialStep.nl.



*Zaterdag 10 maart 2012*

## *Imago Match*

*Door Zabeth van Veen*

*Een workshop over talent, authenticiteit, geloofwaardigheid en performance*

Deze interactieve workshop is een mix van leerzame, luchtige en leuke elementen die zowel het persoonlijke inzicht als ook de effectiviteit binnen Weddingplanners vergroten.

Authentic Personal branding is een onmisbaar instrument om te laten zien wie je persoonlijk bent, wat een ander ziet en waar je passie en kwaliteiten liggen. Daarbij draait het om authenticiteit, geloofwaardigheid, eigenheid, talent, verbinding, acceptatie en trouw aan jezelf.

Door bewust te werken aan authentic personal branding en je uiterlijke presentatie, kun jij je zichtbaar onderscheiden van anderen. Dat heeft niets te maken met ijdeltuiterij of namaak. Integendeel!

Al voordat je met mensen in gesprek raakt, hebben zij een oordeel en vaak ook een waardeoordeel over jou. Dat oordeel is vooral gebaseerd op je uiterlijk, houding en uitstraling. De perceptie van anderen lijkt zelfs belangrijker dan wie jij werkelijk bent en wat jij kunt. Nog los van wat je er zelf van vindt.

Daarom geeft deze workshop je praktische inzichten om als professional hier mee om te gaan en door intrinsieke motivatie jouw effectiviteit te vergroten.

Ben je nieuwsgierig naar de invloed van jouw performance op de beeldvorming bij anderen? Wil je weten hoe jij overkomt nog voordat je iets gezegd hebt? Je ontdekt het tijdens de interactieve workshop

Zabeth van Veen, imagodeskundige en eigenaar van ImagoMatch. Specialist in uiterlijke presentatie, imago en personal branding.



# Zondag 11 maart 2012

## Liefdevol ondernemen

*Door Suzanne Unck*

*De Liefde is jullie vak, maar ben je in staat om je eigen onderneming te vullen met Liefde?*

Of merk je vaak dat er verkramping, angst en negatieve energie doorsijpelt in je ondernemerschap? In deze workshop ontdek je hoe je kunt ondernemen vanuit plezier, creativiteit, flow en... Liefde! Onderzoek welke spoken er in je hoofd zitten die je tegenhouden en laat ze je niet langer beïnvloeden. Met verschillende werkvormen en door heldere inzichten krijg je inspiratie om te ondernemen vanuit je eigen wensen en talenten. En dat is aantrekkelijk voor jezelf en voor je klanten.

Suzanne Unck (1972) is sinds 2003 fulltime ondernemer en werkt als coach in haar bedrijf Playce. Ze begeleidt mensen bij hun persoonlijke ontwikkeling, loopbaan en ondernemerschap. Suzanne schreef twee boeken: 'Vrouw met PIT - Passie, Intuïtie, Talent' en 'Spoken Bestaan geloof niet alles wat je denkt!' Ook is ze verbonden als ondernemerscoach aan het project ikstartsmart van de Kamer van Koophandel Amersfoort. Ze woont en werkt in Zeist. Zie [www.playce.nl](http://www.playce.nl).



*Zondag 11 maart 2012*  
*Dare to be Different*

*Door Debbie Fama en Kim Troost*

*Anders bloemschikken*

Lijkt het jou ook leuk om eens creatief aan de gang te gaan met bloemen. En om je creativiteit te benutten voor je bruidsparen? Kom dan naar de workshop "Dare to be different" van Flowers & Co.

In deze workshop word je geleerd om eens anders te kijken naar de tafelaankleding. In deze creatieve workshop leer je van begin tot het eind een mooie, leuke en unieke tafelaankleding neer te zetten. Wellicht kun je het in de toekomst zelfs nog gebruiken bij je bruidsparen!

Debbie Fama en Kim Troost. Eigenaresse van Flowers & Co. Gespecialiseerd in bruidswerk, rouwboeketten en kinderrouwwerk.

