



DE **TRAININGSTUDIO**

Ontdek de schat in jezelf

Vlugschrift

Wij trainen ook op zaterdag en 's avonds

Soms is het lastig doordeweeks medewerkers vrij te plannen voor een training. Bijvoorbeeld omdat de bedrijfsvoering dat niet toelaat. Of omdat het maar niet lukt de groep tegelijkertijd bij elkaar te krijgen. Wij hebben daar een oplossing voor. De Trainingstudio is ook op zaterdag open en doordeweeks ook 's avonds. Bijkomend voordeel: je hebt helemaal geen last van files.

Dit ben ik in 1 minuut

De Trainingstudio stond eind vorige maand met een stand op de PGO-beurs, de vakbeurs voor patiëntenorganisaties. In onze stand boden we bezoekers de gelegenheid zichzelf in één minuut voor de camera te presenteren. Trainer [Hans Weijel](#) gaf de deelnemers persoonlijke tips, waarmee zij hun presentatie in het vervolg nog beter kunnen maken.

De tips die ze meekregen:

- Bepaal de **kernboodschap** wat wil je dat de ontvanger van jouw verhaal onthoudt? Wat móet de ontvanger weten? Herhaal dit gerust een aantal keer.
- Zorg voor een **goede opbouw**: kies voor een aansprekende opening, stel jezelf voor en vertel waarom je betrokken bent. Bespreek het werk dat je doet en waarom dat van belang is voor de ontvanger. Sluit af met wat je verwacht van de ontvanger en waar de ontvanger terecht kan voor meer informatie.
- Geef **voorbeelden**: een algemene missie of doelstelling zegt zo weinig. Noem daarom concrete acties of activiteiten die jij organiseert of opzet.
- Let op je **houding**: neem een goede, rechte houding aan. Neem juist iets in je handen, zodat ze iets te doen hebben en je niet denkt wat moet ik met mijn handen.

Na afloop kregen de deelnemers een dvd met de opname thuis gestuurd om hun performance nog eens rustig terug te kijken. Onder onze standbezoekers verlootten we een [presentatietraining](#).

95% is spam

95% van alle e-mails wereldwijd is spam en 20% van alle e-mails komt niet aan. Hoe zorg je ervoor dat jouw mailing wel aankomt én de aandacht trekt. Dat vertelt [Erwin van Faassen](#) je tijdens de training e-mailmarketing.

Aan de hand van theorie en een keur aan praktijkvoorbeelden leidt Erwin je door het landschap van e-mailmarketing. Van spamfilters en OPTA-regelgeving tot integratie van social media en het monitoren van de resultaten (bereik en respons). Met aansprekende cases laat hij zien wat werkt en wat niet. Erwin benadrukt steeds het belang van testen. *The proof of the pudding is in the eating.*

Samen met Erwin evalueer je je eigen campagnes. Dankzij zijn praktische tips pas je meteen een verbeteringsslag toe. Na afloop ben je gemotiveerd de tips & tricks in de praktijk te brengen.

Reactie van deelnemer: "Ik vond het een erg interessante training in een relaxte setting. Ik ga het geleerde zeker toepassen!"

Wil je ook jouw e-mailcampagne optimaliseren? Kom dan naar onze training [e-mailmarketing](#).

Aan de slag met grote financiële dienstverlener: werken aan je persoonlijke performance

In de maand april trainen we een team van zestig senior medewerkers van een grote financiële dienstverlener. In groepjes van vijf krijgen zij een presentatietraining van trainer [Raoul Hoyng](#). Hij besteedt aandacht aan inhoud en structuur, het gebruik van hulpmiddelen en de persoonlijke performance (verbaal en non-verbaal). Ook leren de trainees hun kernboodschap te definiëren en toehoorders te overtuigen. De presentaties nemen we op en bekijken we met de trainees. Doordat zij meteen feedback krijgen, optimaliseren ze hun presentatie in een dag.

Raoul's belangrijkste tip: presenteer vanuit jezelf en blijf regisseur van je eigen verhaal.

Kan jij of jouw team ook een presentatietraining gebruiken? De trainingen worden altijd op maat samengesteld en sluiten op die manier perfect aan bij jouw wensen. Meer weten? Alle informatie over de [presentatietraining](#) vind je op onze [website](#).

Schipholpoort 40
2034 MB Haarlem
+31 23 536 80 07
info@detrainingstudio.nl

Postbus 824
2003 RV Haarlem
detrainingstudio.nl