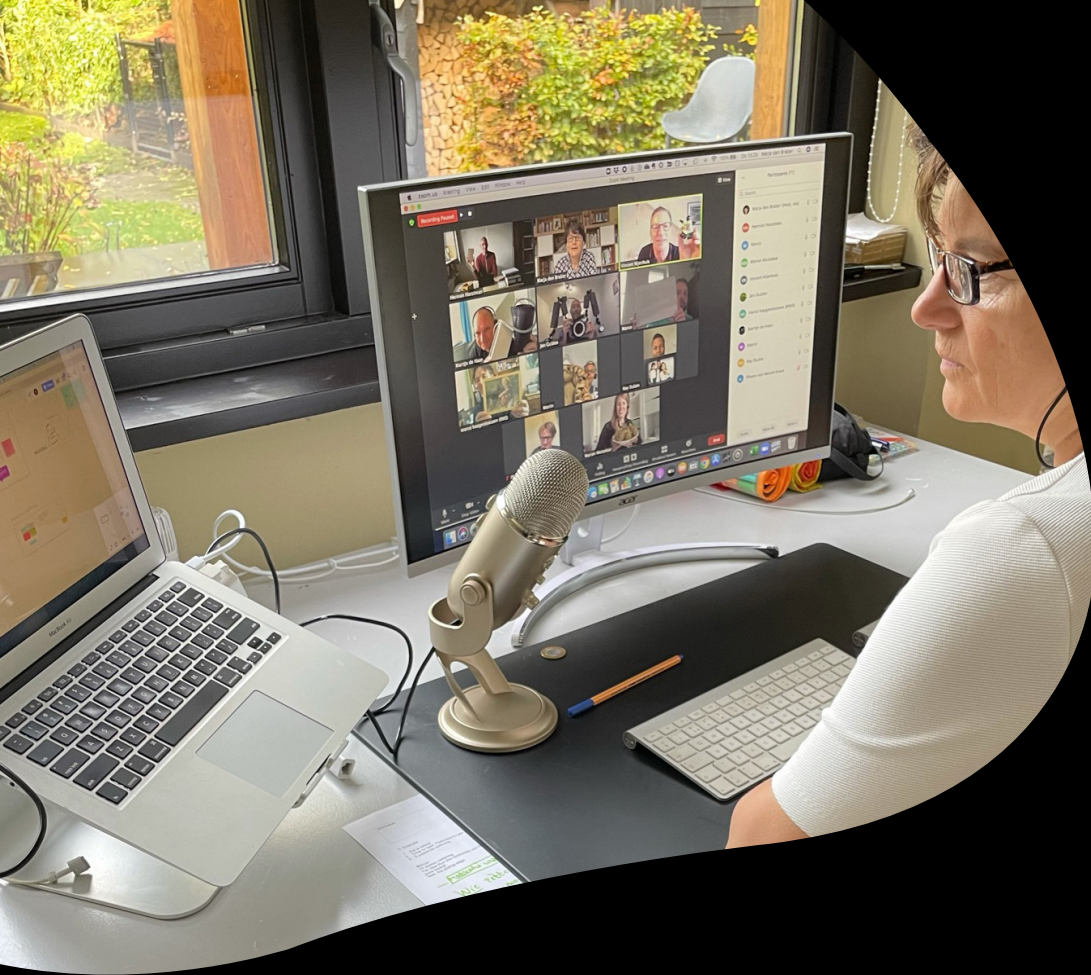




Online Workshop Blueprint

Het unieke maak- en
verkoopstelsel voor online
workshops waarmee jij winst
maakt met jouw kennis



Deze blueprint geeft jou alle ins & outs om een retegoede online workshop te maken – die jij straks vol zelfvertrouwen geeft. Ontdek een **simpele route** naar meer leads en meer impact met workshops, in veel minder tijd dan je denkt, en waar alléén maar leuke klanten op af komen.

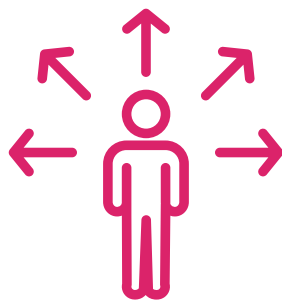
De meest ervaren workshoptrainer van NL zet grondig uiteen hoe jij jouw expertise in een overtuigende én superaantrekkelijke vorm giet. Veel strakker en effectiever dan als je het offline zou doen. Zodat jij straks wél die mooie stap naar vervolgaanbod zet bij je klant.



Je bent adviseur, coach of consultant, en zit op een berg kennis en ervaring waar je U tegen zegt. Geen twijfels daarover. Je wéét dat je daarmee verschil maakt voor je klanten, of dat nou bij de overheid is of in de corporate wereld.

Nu zit je op een kantelpunt. Veel opdrachten zijn weggevallen – door corona hebben opdrachtgevers wel iets anders aan hun hoofd dan live in-company trajecten aan te kopen.

Jij wilt groeien en je kennis delen met veel meer mensen. Proactief de stap zetten van vraaggericht naar aanbodgericht werken. Je wilt NU de stap maken om flexibel offline én online met klanten aan de slag te kunnen.



HERKEN JE EEN VAN DEZE UITDAGINGEN (OF MEER)?

- Je ziet huizenhoog op tegen alle rompslomp bij het maken van een workshop, zowel technisch als didactisch.
- Alle kennis in je hoofd omzetten naar een dienst waar anderen iets aan hebben is best moeilijk.
- Het lukt je nog niet om je workshops lekker vol te krijgen met deelnemers die je zelf ook te gek vindt.
- Je zegt 'ja' tegen elke opdracht die voorbijkomt, of je het nou leuk vindt of niet.
- Je hebt je ingelezen over het maken van online workshops – maar dat heeft je weinig gebracht.
- Je wordt zenuwachtig van al die mooie initiatieven om je heen, afkomstig van ondernemers die al lekker online gaan met hun aanbod.

Dream Big – or go home

Ik weet zeker dat het anders kan. Want álle ondernemers kunnen vet verdienen met hun kennis.

Mits je het op de juiste manier aanpakt en een online workshop maakt waar je klanten op zitten te wachten. En die zo ook nog 's veel waarde toevoegt aan jouw eigen business. Want met een lege bankrekening is het zowel slecht zakendoen als slecht trainen.

WAT ZOU DIT VOOR JOU BETEKENEN?

- Je bouwt in zeer korte tijd aan je expertise en reputatie als trainer met verstand van zaken. Het is je ultieme visitekaartje dat de weg plaveit naar langdurige (in-company) trajecten.
- Je online workshop fungeert als stalen koevoet en opent deuren naar klanten van wie je eerder niet durfde te dromen en die nu vlot betalen wat jij ervoor vraagt.
- Je geeft dezelfde workshop meer dan één keer, en verdient dus steeds weer je investering in tijd, energie en geld terug.
- Je weet van tevoren waar en wanneer je je online workshops doet en kunt dus een hele jaarplanning – inclusief financieel plan – maken. Daarmee krijgen je werk én je week meer structuur (en dat levert weer meer vrije tijd op).
- Je staat met vertrouwen online voor de groep en geniet van het leereffect bij je deelnemers – zij bereiken precies wat jij voor ogen had. (Online werkt zoveel beter dan in een duifzaaltje!)
- Je krijgt weer enorm veel plezier in je werk – al die nieuwe dingen die je leert en nieuwe mensen die je leert kennen! Het is zo fijn om mee te maken dat deelnemers écht bereiken wat ze willen: meer geluk, meer gezondheid, meer geld – wat dan ook: dankzij jouw online workshop krijgen ze het voor elkaar.
- Jij en je deelnemers profiteren van alle mogelijkheden die online werken biedt: geen reistijd, meer focus en concentratie, grotere leereffecten, altijd up-to-date informatie.
- Je vertaalt je kennis uit je hoofd naar een tastbare dienst, die je eventueel aan een collega-ondernemer kunt doorverkopen op het moment dat jij wilt stoppen met je bedrijf.

Het grootste voordeel is dat er weer rek komt in je tijd en inkomen. Een retegoede online workshop creëert een vliegwieleffect voor jouw business en zorgt ervoor dat én jouw zelfvertrouwen én de tevredenheid van je klanten én je bankrekening groeien. Triple Win dus!

VERANDEREN IS GEEN KEUZE

Understatement van het jaar, maar zo waar als een koe: corona schudt de boel behoorlijk op.

Maar ook zonder de pandemie moet je je bedrijf aanpassen. Moet je je verdienmodel veranderen omdat alles en iedereen steeds meer online gaat. Online wordt steeds meer de norm. Daar liggen immers ongelooflijk veel kansen als je over waardevolle kennis beschikt.

Het kan zijn dat je nu al geld verdient met het verkopen van je kennis en inzichten. Maar het maakt niet uit: of je nu je 1^e stap zet naar een online workshop, of je van live naar online overgaat, of je gewoon een betere online workshop wilt maken en verkopen. Deze blueprint maakt het je in alle gevallen makkelijker.





STA JIJ NU VOOR DE OVERSTAP VAN 1-OP-1 NAAR 1-OP-VEEL?

Gefeliciteerd! Want ik weet zeker dat je zal slagen en dat je leven en je business erop vooruitgaan: meer tijd en meer inkomen liggen in het vooruitzicht.

Als je nu vooral 1-op-1 met klanten werkt, is de kans namelijk groot dat je weinig regie hebt over je eigen tijd en inkomen. Dat komt doordat je volgens het 'u vraagt, wij draaien'-concept werkt. Uurtje-factuurtje dus.

Vraaggericht werken betekent dat je pas aan het werk gaat zodra een klant een vraag stelt. Dan maak je een offerte. Als de klant ja zegt, help je de klant zijn of haar problemen op te lossen. Allemaal maatwerk. En daarna moet je weer op zoek naar een nieuwe klant.

Als je dat wilt, prima. Want er is op zich niets mis mee. Zo kun je je klanten heel goed helpen. En zij zijn blij met jouw persoonlijke aandacht. De vraag is: tegen welke prijs.

Jij als ondernemer loopt vroeg of laat tegen een grens aan qua tijd en inkomen. Je kunt maar met een beperkt aantal klanten werken. En die betalen je een maximum bedrag. Zo zit er dus geen enkele rek in je inkomen of tijd.

Heb jij weleens uitgerekend hoeveel uren je in feite voor noppes aan het werk bent geweest? Geen aanrader om te doen trouwens, want ik voorspel je dat de uitkomst ontmoedigend is. Het enige dat je dan nog wilt is – inderdaad – een online workshop geven aan een lekker grote groep voor een bedrijf waarbij je héél graag wilt binnenkomen om spannende vervolgtrajecten te doen!

Als je aanbodgericht werkt, draai je het hele proces om. Je maakt een (online) workshop en nodigt daar klanten voor uit. Je werkt gestructureerd aan je marketing waardoor je steeds nieuwe deelnemers vindt voor je workshops, die je steeds weer kunt herhalen.

Valkuilen bij het maken van een retegoede workshop

Veel ondernemers hebben al eens geprobeerd een workshop te maken en daarbij hun neus gestoten. Geldt dat voor jou? Het was allemaal nét niet goed (genoeg). En het gaf je nog niet zoveel zelfvertrouwen dat je ermee de boer op wilde.

VALKUIL VAN DE EXPERT

Tja, dit is vast een bekende voor je: je weet te veel. En het erge is dat het verd*md moeilijk is om weer van die expert-berg af te komen. Om af te dalen naar het beginnersniveau van je deelnemers.

Jouw kennis hoog opgestapeld op een dienblaadje aanreiken werkt niet. Hoe aantrekkelijk je het ook presenteert. De kans is reëel dat je deelnemers geïntimideerd en gillend weglopen.

VOOR EEN GROEP STAAN IS ANDERS DAN 1-OP-1

Ze eten je nog nét niet op.

Nee, dat was natuurlijk een grapje (hoewel ...).

Er is een groot verschil tussen een groep begeleiden en 1-op-1 met iemand werken. Het is bijvoorbeeld lastiger om de rode draad van je verhaal vast te houden. Je moet rekening houden met de dynamiek in de groep, wat soms een hele uitdaging is. En werkvormen vinden waar iedereen van leert, valt ook niet mee als je niet over de juiste tools beschikt.

ONLINE IS ANDERS DAN OFFLINE

Live in een zaaltje, lekker naast je flipover! Dat kan natuurlijk niet online.

Online vergt heel andere communicatieve en technische vaardigheden van je. Laat je daardoor niet bang maken. Er zijn fantastische tools die het leven van online trainers echt makkelijker maken – maar je moet ze wel kennen en ermee uit de voeten kunnen.

IEDEREEN MELDT ZICH SPONTAAN AAN VOOR JE WORKSHOP?

Wat jij weet is zó waardevol dat het verleidelijk is te denken dat deelnemers dat vanzelf 'ruiken'. Maar alleen in je dromen is dit zo.

Mensen – jouw aanstaande deelnemers – worden gebombardeerd door informatie en staan niet meteen open voor jouw geweldige workshop. Dat vergt inspanning van je, in de vorm van sales. Op een manier die bij jou past én effectief is.

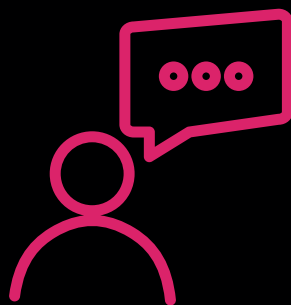
EN HOE PAST HET IN JE VERDIENMODEL

Heb je al nagedacht over het vervolgaanbod dat je wilt gaan doen? Of over welk deel van je kennis je gaat vermarkten en hoe dat past in je overige aanbod? Je hoeft op dit moment nog geen pasklare antwoorden te geven. Maar naarmate je meer succes krijgt bij het maken en geven van je 1e workshops kom je onherroepelijk voor deze keuzes te staan.

WAAR DE F*CK MOET JE BEGINNEN ...

Ik zei het al: jij weet teveel. En het lastige is: je kan het niet meer niet-weten. Weet in elk geval dat je al genoeg weet! Met jouw status hoef je niet nog meer te investeren in kennis. Dat zorgt er alleen maar voor dat je niet in actie komt.

Dus vertrouw op die kennis. Het gaat er nu om dat je het slim aanpakt en je kennis gaat gieten in een vorm die aantrekkelijk is voor je klanten. En dat begint met de vraag: waarom wil jij eigenlijk een workshop geven?



Triple Win Online Workshops

EERST: WAT BEDOELEN WE MET TRIPLE WIN?

Simpel: Triple Win betekent 3x winnen. Wanneer jij je workshop maakt volgens onze blueprint heb je sowieso een ontzettend goede workshop. Eentje die qua inhoud, structuur en vorm h e l e m a a l klopt. Waarmee je dus zelfverzekerd voor de dag kan komen bij je klanten.

Daarnaast levert het je nog 3 andere positieve resultaten op. Daar zit je echte winst – en daar bedoelen we ook keiharde euro's mee.



De 1^e Win is dat je zeker weet dat je deelnemers ervan zullen leren. Dat ze hun leerdoelen bereiken. Dat spreekt nog niet voor zich. Waarschijnlijk ben jij zelf ook wel eens naar een tenenkrommend slechte workshop geweest? Dat wil je niet voor jezelf, en zeker niet voor je deelnemers die van jou afhankelijk zijn. Je wilt dat ze zich ná de workshop anders voelen of gedragen, en anders denken dan ervoor.

Als dit echt gebeurt, krijgt je opdrachtgever het ongetwijfeld ook te horen – wat weer je kans op het verkopen van vervolgaanbod vergroot.



De 2^e Win is dat jij met de blueprint een trefzekere tool in handen hebt voor persoonlijke ontwikkeling die je steeds weer kunt gebruiken. Je zet grote stappen als ondernemer en trainer die je nét buiten je comfortzone brengen, op de plek waar het zowel een beetje spannend als een beetje vertrouwd is. Daar groei je enorm van, net als je zelfvertrouwen. Ook doordat de blueprint je werkelijk alles biedt wat je nodig hebt voor het hele proces van brainstorm tot sales.



En de 3^e Win is voor je business. Natuurlijk, want daar doe je het voor. Weten dat je een retegoede workshop hebt én je daar zeker over voelen, zorgt ervoor dat je er zelfbewust anderen over vertelt. Je gaat echt gaan staan voor de kwaliteit van je kennis en de verwachte leerresultaten van deelnemers. Dat maakt het verkopen van je workshop peanuts. Het wordt dan enorm aantrekkelijk om van jou te kopen. Je zult merken dat je keer op keer een JA krijgt in verkoopgesprekken.

Blueprint voor het maken van winst met jouw kennis

De bittere realiteit is dat veel ondernemers moeite hebben hun hoofd boven water te houden. Dat was voor corona al zo, en het is er niet beter op geworden. Volstrekt onnodig. Want jouw kennis, vakmanschap en integriteit zijn geld waard.

Wat betekent het voor jou als je naast individuele klanten ook gaat werken met online groepen? Dat zou zomaar een goed idee kunnen zijn – mits je jouw waardevolle kennis weet om te zetten in een inhoudelijk goede workshop waarvan je van tevoren weet dat je deelnemers de resultaten gaan halen die ze wensen.

Om jou en andere dienstverleners te helpen bij het verkopen van je kennis, ervaring en inzichten heeft Workshoptrainer deze blueprint ontwikkeld. De afgelopen 10 jaar hebben honderden ondernemers ermee gewerkt en fantastische resultaten behaald: voor zichzelf, voor hun deelnemers én voor hun bedrijf. Triple win.

WAT IS DIE BLUEPRINT NOU EIGENLIJK

De blueprint van Workshoptrainer is een uniek maak- en verkoopsysteem voor online workshops. Het is een combi van strategische routekaart en gebruiksvriendelijk stappenplan die je feilloos op weg helpt.

Het helpt je bij het maken van een aantal duizelingwekkend belangrijke keuzes: voor wie ga je de workshops maken en waarover, hoe past het in je business en wat ga jij ermee verdienen. Daarnaast begeleidt het je stapsgewijs bij het ontwerpen, maken én verkopen van je online workshop.

WAT LEVERT HET WERKEN VOLGENS DEZE BLUEPRINT JE OP?

Je kent jouw specifieke doelgroep – precies die mensen die om jou en jouw expertise zitten te springen.

Je hebt een simpel plan om deelnemers te vinden voor je online workshop – ofwel je workshop succesvol te verkopen (zonder gêne, met een goed verhaal).

Je maakt daadwerkelijk je workshop volgens een uitgekiend stappenplan, inclusief passende werkvormen die je deelnemers naar het gewenste resultaat brengen.

Je geeft je workshop, krijgt feedback en verbetert waar nodig je 1e versie. En start meteen met de verkoop van de volgende!

Kortom: je hebt je een *skill for life* eigen gemaakt: vanaf nu kun je moeiteloos schakelen tussen online en offline, en steeds weer workshops maken, geven en verkopen op basis van jouw kennis en ervaring.

Stel je voor: binnen 4 weken heb jij een online workshop zowel gemaakt als verkocht. Je groep is gevuld met enthousiaste deelnemers en jij hebt je investering er dus 100% uit. Hoe zou dat voor je zijn?

ZO KRIJG JE DAT VOOR ELKAAR

Deze routekaart begeleidt je bij de grote overstap van vraaggericht naar aanbodgericht werken. Want ik weet dat dit een moeilijke stap is, met beren op de weg die groter lijken dan ze zijn – tenzij je ze op de juiste manier tackelt en onschadelijk maakt.

Het behoedt je ook voor de grote valkuilen waar veel overenthousiaste ondernemers blind instappen – waarvan de allergrootste valkuil wel die van teveel kennis is. Jij weet imponerend veel meer dan je aanstaande deelnemers. Het belangrijkste is dat je jouw kennis gedoseerd en gestructureerd overbrengt. Dat helpt ze om er daadwerkelijk van te leren en de beste resultaten te bereiken.

Check & valideer



In tegenstelling tot andere trainingen waarin je leert hoe je een workshop maakt, neemt onze blueprint niets voor waar aan. Je krijgt ook geen vage instructies maar wordt stap voor stap begeleid in het maak- en verkoopproces.

Voor elke keuze die je maakt doe je voorwerk. Daarnaast laat de blueprint je alle keuzes valideren. Klopt het wat je doet? Willen mensen dit echt van je horen? Begrijpen ze het als je het zo zegt, zo opbouwt? Bereiken ze zo echt het beste resultaat?

De blueprint laat je geen stap zetten zonder dat je die eerst gecheckt hebt: bij jezelf en bij je klanten. Door deze aanpak verzeker jij jezelf van een online workshop die je straks moeiteloos vol krijgt.

Belofte & sales



Voor veel ondernemers zit de bottleneck in het verkopen van hun workshop. Ze missen zowel het vertrouwen om hun verhaal te delen als de vaardigheid om dat op een handige manier te doen.

Uniek – ja, dat durven we wel te zeggen! – is dat de blueprint je uitdaagt om al heel snel te beginnen met het verkopen van je workshop. Geen maanden pielen om het nóg beter te maken. Want perfectie bestaat niet: voortdurend verbeteren van bestaande versies wél.

Zodra je weet wat jouw workshop deelnemers zal opleveren – aan mooie resultaten in meer tijd, minder stress, meer geluk etc. – en dat pakkend weet te verwoorden, kun je wat ons betreft de boer op. Natuurlijk helpen we je daarbij! Het doel van de blueprint is en blijft dat jij in 4 weken een workshop maakt, verkoopt en geeft.

De blueprint leidt je langs 9 waypoints: van brainstorm en analyse via daadwerkelijke creatie naar succesvolle sales en presentatie. Het enige dat jij hoeft te doen is de route volgen die wij voor je hebben uitgestippeld. One waypoint at a time.



1. Why me?!

Waarom wil jij een workshop geven? Wat hoop je ermee te bereiken, voor jezelf en voor deelnemers straks? Belangrijke vragen. Als je eenmaal het antwoord weet, wordt het maken van de workshop een stuk makkelijker. Ondernemen gaat over jou. En je kan jezelf ongelooflijk in de weg zitten, zeker als je een nieuw pad opgaat zoals nu. Daarom is het belangrijk dat jij jezelf de komende 4 weken bij de les houdt. Komen er gedachten in je op als 'weet ik wel genoeg' of 'wat zullen ze wel niet van me denken'? Schrijf ze op, en doorrr!

2. Doelgroeponderzoek

Wie zit er nou op jou te wachten? Mooie vraag hè. Ik kan je nu al zeggen: heel veel mensen. De kunst is ze precies te raken waar ze je nodig hebben.

Daarom vind je in onze blueprint een uitgekiend systeem om zeer uitgebreide informatie over je aanstaande deelnemers te vinden. Meten is weten. En wie vraagt krijgt antwoord.

3. Schatkist

De uitkomsten van je doelgroeponderzoek vormen je schatkist. Die is – als het goed is – tot de nok gevuld met informatie over je aanstaande deelnemers. Cruciale informatie, want hiermee valt of staat het succes van je workshop.

Weet jij met wie je graag wilt werken en vooral: welke problemen je kan helpen oplossen en welke veranderingen daarvoor nodig zijn? Dan ben je in staat een workshop te ontwerpen die daar precies bij past en die je ook makkelijk kan verkopen, omdat het precies is wat je deelnemers willen.

4. Belofte

Je schatkist vormt de basis van de belofte die je gaat doen aan je deelnemers. En omdat je weet dat de basis klopt, zul je die belofte ook met vertrouwen kunnen doen.

Die belofte gaat over het resultaat van je workshop voor je deelnemers. Hoe verandert hun leven erna? Dat vergt inzicht in hun motieven: wat willen ze nu écht? Belangrijk: check ook of je de juiste belofte te pakken hebt!

5. Sales

Je kunt nu al beginnen met het vinden van deelnemers voor je workshop. Je weet immers wat je te bieden hebt en wie daarop zitten te wachten.

Is sales wel een 'dingetje' voor je? No worries, de blueprint voorziet in een zeer uitgebreide module over vriendelijk (maar wel supereffectief!) verkopen. Het gaat altijd over de inhoud – daarmee trek je mensen over de streep.

Uiteindelijk gaat sales over vertrouwen. Bij jezelf: durf ik te staan voor wat ik verkoop. En bij je deelnemers: kun jij ze duidelijk maken dat ze daadwerkelijk bereiken wat ze zo graag willen.

Sta 100% achter je eigen online workshop

6. Workshop

Eenmaal bedacht en verkocht, moet je je online workshop nog wel maken! De blueprint voorziet in een didactisch raamwerk voor jouw workshop. Inclusief passende werkvormen waarin iedere deelnemer to z'n recht komt.

Bij het ontwerpen en maken van je workshop is het belangrijk dat je altijd het belang van je deelnemers voor ogen houdt. Laat ze niet verdrinken in jouw kennis, maar leid ze behoedzaam en stap voor stap naar de overkant.

Maak een stappenplan vanuit het perspectief van je klant.

7. Presentatie

Stel je voor: dan is het op een dag 14.00 uur. Je deelnemers zitten te wachten voor hun schermen. Nog even en jij geeft je 1e online workshop. Heb jij je goed voorbereid zodat jij relaxt en deskundig je workshop kunt geven?

Geef deelnemers een warm welkom en creëer een fijne leeromgeving. Houd ook hun leerproces goed in de gaten en bewaak de rode draad van je verhaal. In het begin is dat vaak lastig – de blueprint geeft je tools en tips hiervoor.

8. Feedback & evaluatie

Natuurlijk wil je dat volgende workshops steeds beter worden, zodat jij en je deelnemers lijven groeien. Verzamel daarom actief feedback en testimonials.

Kijk vooral ook of (en hoe) de workshop jou in staat stelt te bereiken wat jij wilt qua tijd, impact en opbrengsten. Zou je het de volgende keer weer zo doen? Of kan het nét even beter en strakker? Kan het korter, of juist langer duren? Mag de prijs omhoog?

9. Rinse & repeat!

Op basis van evaluaties en je eigen ervaringen pas je de workshop aan waar nodig en gewenst. Start meteen de campagne voor je volgende online workshop!

Tot slot

Ik hoop dat dit e-book je vertrouwen geeft bij het maken, geven en verkopen van je 1e online workshop. Uit eigen ervaring weet ik dat het een flinke klus kan zijn. En dat je risico loopt om te verdwalen in je eigen kennis.

Vaak blijf je te lang in je eentje puzzelen en nadenken. Je wens om een echte workshop te maken en zo je kennis te verkopen, blijft op de plank liggen. Heel frustrerend. Mijn allergrootste tip is dan ook: doe het niet alleen!

Heb je na het lezen van dit e-book zin gekregen om aan je eigen workshop te werken?

Een goede (door)start is in elk geval dat je zo snel mogelijk meedoet met onze **Ultieme Online Workshop Kickstart**. Zeker als je rondloopt met allerlei ideeën over workshops en wilt weten hoe je die concreet moet maken.

Dan krijg je in nog geen 3 uur inzicht in de waarde van een online workshop voor jouw business. Dit is een live online workshop met heel veel interactie waarin je ook mij en mijn manier van werken ervaart (ik weet zeker dat je blij verrast zal zijn met hoe snel ik jouw business 'doorheb' en je precies kan aangeven waar voor jou de kansen liggen).

<https://workshoptrainer.nl/workshopkickstart>

Ik spreek je graag daar!

Hartelijke groet,

Marja den Braber



Over Workshoptrainer

Marja den Braber is eigenaar van Workshoptrainer dat ondernemers en kennisprofessionals zoals coaches en adviseurs helpt bij het maken, verkopen en begeleiden van volgeboekte (online) workshops, trainingen en trainingsprogramma's.

Om jou en andere ondernemers te helpen heeft Workshoptrainer de blueprint Triple Win Online Workshops ontwikkeld. Met alle 9 waypoints waarlangs je gaat bij het maken, geven en verkopen van eigen workshop- en trainingsaanbod.

Samen met het team van Workshoptrainer helpt Marja den Braber jou bij het ontsluiten van al die waardevolle kennis die nu nog in jouw hoofd en hart zit, en waarvan ze weet dat die tot mooie dingen kan leiden – mits je anderen de kans geeft er 'ja' tegen te zeggen.

Over Marja den Braber

Marja den Braber is de meest ervaren workshoptrainer van Nederland. Zelf heeft zij al tientallen workshops en trainingen zowel gemaakt als gegeven aan deelnemers bij de overheid en in het bedrijfsleven.

Ze heeft ontzettend saaie workshops gemaakt en waanzinnig goede workshops. Ze heeft trainingen gemaakt waar niemand op zat te wachten en trainingen die als warme broodjes van de toonbank gingen.

Het verschil zat 'm in het werken met deze blueprint. Pas toen ze consistent de blueprint ging volgen kon ze haar eigen trainingen sterk verbeteren en ze ook veel makkelijker verkopen.

Voordat Marja de overstap maakte naar Workshoptrainer deed ze vooral maatwerktrajecten, en was ze veel (onbetaalde) tijd bezig met het schrijven van offertes. Telkens hoopte ze dat de opdrachtgever tevreden genoeg was om er een vervolg aan te geven, of dat zich inmiddels een nieuwe klant had gemeld.

Net als bij veel andere kennisondernemers was haar eigen kennisniveau de grootste valkuil. Dankzij de blueprint kon ze de benodigde helicopterview op de inhoud ontwikkelen en haar kennis zo structureren dat die behapbaar en aantrekkelijk werd voor klanten.

Na haar studie Bedrijfskunde in Groningen werkte Marja 14 jaar bij grote internationals. Ze gaf leiding aan grote en kleine groepen, nationaal en internationaal, commercieel en ambtelijk – en leerde vele soorten mensen en management kennen. Bij TNT en later ook bij KLM.

Ze volgde allerlei opleidingen en trainingen op het gebied van leiderschap en persoonlijke ontwikkeling en gaf zo theoretische bodem aan alles wat ze intuïtief al deed: coachend leiding geven, mensen aanspreken op hun eigen talenten. Meer en meer verschoof haar aandacht naar het coachen en begeleiden van mensen, in plaats van processen. In 2003 was de tijd rijp en begon ze als zelfstandig trainer.

