



Volgeboekt Zelfscan

Heb jij het in je om een uitverkochte ondernemer-trainer te worden? Geef antwoord op 3 beslissende vragen en ontdek hoe jij je (online) zaaltjes wél vol krijgt.

Ken je dat – zit je op een doordeweekse avond door je timeline te scrollen, kom je allerlei plaatjes tegen van collega-ondernemers. Van volle trainingszaaltjes met blije deelnemers. Gun jij ze dat ook echt? Of denk je: zij wel – maar waarom lukt het mij nou niet. Ik wil óók zo'n zaal met bijbehorend banksaldo –



Ik vind het een goeie vraag: waarom sommige ondernemers altijd uitverkocht zijn. Wat doen zij anders dan anderen? Waarin zit het verschil?

Workshoptrainer heeft al tientallen ondernemers opgeleid om hun expertise te verzilveren. Met trainingen en workshops die impact hebben én goed verkopen.

En ik heb gemerkt dat er een paar specifieke dingen zijn die volgeboekte ondernemers wél doen en andere ondernemers niet.



Vraag jij je af waarom het jou nog niet gelukt is je training vol te krijgen? Overweeg je om een opleidingsaanbod te ontwikkelen?

Doe dan de Volgeboekt Zelfscan. Geef antwoord op 3 beslissende vragen. Binnen 5 minuten weet je of ook jij het in je hebt om een volgeboekte ondernemer te worden.

1. Ken jij je magische cruciale getal?

Je weet: ik wil een aanbod maken van mijn kennis. Ik wil met meer mensen tegelijk werken, online of offline. Dan heb ik meer impact en verdien ik meer.

Je hebt al eens een workshop of training moeten afstellen omdat je te weinig deelnemers had.

DE WENS IS ER. MAAR HET LUKT JE NIET OM JE ZAAL VOL TE KRIJGEN. HOE KOMT DAT?

Eigenlijk heel simpel: het komt door het woordje 'meer'.

Kijk, ik ben echt dól op cijfers, overzichten en analyses. Ik weet altijd precies hoe ik en mijn bedrijf ervoor staan. Ik weet hoeveel ik kan investeren. Hoeveel ik omzet. Hoeveel leads ik heb en hoeveel klanten. En het allerbelangrijkste: hoe groot de winst is.

Die fascinatie voor 'het getal' hebben alle volgeboekte ondernemers. Ook die weten altijd precies hoe ze ervoor staan. Ze kennen hun banksaldo, ze kennen de kosten versus de omzet, en ze kennen hun liquiditeit. Want: klanten zijn koning, maar Cash is King.

Daarom willen volgeboekte ondernemers van tevoren zeker weten dat er een lucratieve business case onder hun aanbod ligt.

Dus ze gaan eerst rekenen.

Het getal waar ze op uit komen heeft alles te maken met het aantal klanten dat hun programma's of trainingen volgt én er helemaal hoteldebotel van is. Dus niet zomaar een beetje tevreden. Nee, echt hoteldebotel tevreden.

Vergelijk het maar met een driesterrenrestaurant.

De chef-kok heeft een maximum aantal couverts beschikbaar. Dat getal verzekert zijn gasten van voldoende aandacht, voldoende ruimte, een aangenaam tempo van serveren en van geweldig lekker eten.

Als er meer mensen komen, verwatert de aandacht, is er ruimte tekort en schiet het serveertempo omhoog. Het eten wordt ook minder lekker.

En als er te weinig gasten zijn, gaat de chef-kok zich vervelen en kan de eigenaar de huur niet meer opbrengen.

Ergens tussen te veel en te weinig ligt het magische cruciale getal, dat voor iedere ondernemer anders is.

Dat getal geeft doel en richting aan wat je doet. Het brengt lijn in je acties. Het woordje 'meer' doet dat niet. Dat verwaait in de lucht.

De meeste mensen die echt gaan zitten voor dit rekenklusje hebben van tevoren een veel hoger aantal in gedachten dan ze in feite nodig hebben om lekker winst te maken. Ze denken aan 'honderden deelnemers' en creëren daarmee hun eigen onmogelijkheid en een zekere kans op falen. Met een concreet getal (bijvoorbeeld 43) blijkt het toch een haalbare kaart.

Dus wat is jouw getal? Wanneer ben jij lekker volgeboekt en zijn je deelnemers hoteldebotel?

10, 20, 100?

Met dat getal heb je iets in handen om een plan voor te maken. En dat brengt ons meteen bij de 2^e beslissende vraag.

2. Zeg én doe jij JA?

Oké. Je bent met veel energie en goede voornemers aan de slag gegaan met je plan. Thuis en bij vrienden vertel je erover, en daardoor krijg je er nog meer zin in. Voortvarend zit je in de actie.

Maar na een week of anderhalf komt de klad erin. Allerlei dingen zorgen voor afleiding. Je hebt plots een héél goede reden om er vandaag niet aan te werken, dat komt morgen wel weer. Oh, en morgen komt er weer iets anders tussendoor.

Waar ben je in hemelsnaam terechtgekomen?

In de Vallei des Doods. De plek waar uitstel en afleiding welig tieren. En de begraafplaats waar al veel goede ideeën in schoonheid zijn vergaan ...

En jij kunt er niet eens iets aan doen.

Echt niet. Het is niet jouw schuld dat het elke keer zo gaat. Dat je ergens vol goede moed aan begint en dat je het vervolgens toch niet afmaakt. Heel veel ondernemers verdwalen op enig moment in die Vallei des Doods.



Wie er dan wel schuldig is?

Ons reptielenbrein. Die paar oeroude hersencellen die graag alles bij hetzelfde willen houden. En helemaal niet willen dat jij verandert. Dat jij de markt opgaat. Dat jij groeit, want oei, eng!

Volgeboekte ondernemers wéten dat ze vroeg of laat voor de Vallei des Doods komen te staan. Elke keer dat zij in actie komen, roert hun reptielenbrein zich en doemt die vallei weer op. Onvermijdelijk.

Maar zij weten ook dat ze méér zijn dan dat ene conservatieve reptielenbrein.

Een ondernemer die succesvol trainingen, workshops en events volboekt weet wat hij of zij moet doen om die Vallei te vermijden. Of in elk geval de tocht erdoorheen drastisch te verkorten.

En dan heb ik niet over een of andere *magic trick*. Het gaat niet om een toverstokje waarmee je wél je werk weer oppakt of je zaal vol tovert. Ja, was het maar zo easy.



Het is een kwestie van elke dag consistent en consequent kleine acties doen.

Van JA zeggen en JA doen.

Al die kleine acties leiden tot grootse resultaten.

Weet je nog die mooie plaatjes van volle zalen, waar ik het eerder over had? Laat je daardoor niet misleiden. Die volgeboekte ondernemers hebben dit niet vanuit het niets gecreëerd.

Ze hebben hiervoor vele kleine stappen gezet, die jij niet hebt gezien. Geloof me, ze werken er hard aan om niet terecht te komen in de verlamme Vallei des Doods.

3. Test jij de markt?

Je hebt eindeloos bedacht wie je ideale klant is. Rondgehangen in Facebookgroepen 'met gelijkgestemden'. Je gezicht laten zien op LinkedIn. De site van je concurrent bekeken en gelezen hoe goed zij haar (en jouw) doelgroep beschrijft.

Maar het is de vraag of dat je ook daadwerkelijk iets oplevert. Behalve steken van jaloezie, en het gevoel dat je tekortschiet en niet snel genoeg gaat.

Weet je wat volgeboekte ondernemers doen?

Die zijn continu in gesprek met hun doelgroep.
Ze stellen vragen.
Ze toetsen een eerste opzet.

Daardoor weten ze precies wat er bij hun klanten speelt, wat hun urgente problemen zijn en wat ze willen. En dat ook nog eens in de eigen woorden van hun klanten (die ze vervolgens heel goed weten te gebruiken).

Plus: zo voorkomen ze dat ze energie, geld en tijd steken in een product waar niemand op zit te wachten. Want daar zit niemand ... eh ... op te wachten.

Nogmaals de 3 beslissende vragen:

Geef een score aan je antwoorden.

- | | | | | | | |
|----|-------------------------------------|---|---|---|---|---|
| 1. | Ken jij je magische cruciale getal? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. | Zeg én doe jij JA? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. | Test jij de markt? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Als je tevreden bent over je antwoorden, stop hier dan met lezen.
Dan doe je het goed.

Twijfels? Lees dan verder.
Want ik heb retegoed nieuws voor je.



Sta jij open voor een beproefde succesmethode voor het maken en verkopen van workshops en trainingen?

Binnenkort kun je meedoen mijn online training **Winnen met Workshops: Jouw Kickstart.**

Een intensieve en inhoudelijke training van 3 uur.

Speciaal voor ervaren ondernemers die nu al een prima omzet draaien en willen doorgroeien. Die kansen ruiken en willen pakken met een schaalbaar product van hun kennis en expertise. In deze training werk je aan een goede strategie en een praktisch plan hiervoor.

In de training leer ik je waarom de meeste (online) trainingen falen en hoe jij ervoor zorgt dat die van jou wél een succes wordt.

- Hoe je het meest urgente probleem van je prospects oplost van je training – want dat is het enige waarvoor ze uit hun stoel komen.
- Ik laat je zien hoe je voorbijkomt aan het denken en praten over het proces en jouw methodiek – gaap, dat vindt namelijk niemand interessant.
- Welke vaardigheden je nodig hebt om jouw peperdure kennis om te zetten in een extreem goed programma.
- Hoe je voorkomt dat je veel te veel onderwerpen in je workshop of training stopt. (Nooit al je kruit in één keer verschieten – dat voelt voor je deelnemer als een schot hagel in het achterwerk.)
- Hoe je het resultaat van je training aantrekkelijk en concreet beschrijft – op vage en onduidelijke beloftes haken deelnemers af.
- En ik leg je ook uit wat de allerbelangrijkste reden is dat trainingen niet volgeboekt raken – hint: ondernemers vergeten 'm te verkopen.

Klik [hier](#) voor de eerstvolgende datum

Meedoen aan de training kost slechts 49 euro.

Liever 1 op 1?

Maak je liever 1 op 1 een strak plan voor jouw kennis, dan kun je ook kiezen voor een Strategische Whiteboard Sessie.

In een paar uur een compleet beeld van je aanbodrange : voor wie en waarover, hoe past het in je business en wat ga jij ermee verdienen.

Zet samen met mij jouw totale aanbod op papier: logisch en lucratief.

Pick my brain en profiteer van mijn jarenlange expertise in het maken en geven van online & offline trainingen bij zowel overheid als corporate. Als 1 van de meest ervaren workshoptrainer van NL ga ik samen met jou aan de slag om een retegoed dienstenaanbod te creëren, dat jou alleen maar leuke klanten oplevert – omdat online workshops geen slap aftreksel zijn van offline aanbod maar een supereffectieve manier om jouw kennis over te dragen.

Na afloop van de whiteboardsessie heb jij een inzicht in je verdienmodel en weet je wat je moet doen om daarmee tot lucratief vervolgaanbod bij je klanten te komen.

Investing voor deze 1 op 1 sessie is (voorlopig nog) € 147 ex btw

Klik [hier](#) om direct een afspraak te boeken

Over Marja den Braber

Marja den Braber, loopt al een ruime 3 decennia rond in het bedrijfsleven en de ondernemerswereld. 15 jaar managementervaring in het bedrijfsleven, 17 jaar trainer/coach, ontwerper van vele workshops en trainingen én 17 jaar ondernemer van meerdere bedrijven waaronder Workshoptrainer, Project Leadership Academy en Braber Academy.

Haar hele leven al is Marja gek op kennis én kennis delen. Want delen is het nieuwe vermenigvuldigen.

Ze vindt niets mooiers dan anderen hierin te zien groeien en vooral hun eigen weg te gaan. Doe het vooral op jouw manier. Want JIJ weet het. JIJ hebt de kennis in huis.

Marja werkt heel graag met zelfstandige coaches en adviseurs omdat die er net als zij gek op zijn om andere mensen te helpen groeien. Maar zeker ook met andere kennisprofessionals, die bijvoorbeeld al jaren bij een bedrijf werken en inmiddels zoveel kennis en ervaring in hebben opgebouwd dat ze die zelf niet meer op waarde kunnen schatten.

Hoe gaaf zou het zijn als zij ook een trainingsprogramma zouden ontwerpen?

