

**Duopresentatie: De zomer voorbij: wachten op opdrachten en orders of zelf aan de slag?**

Hoe zorg je er voor dat je proactief via simpele technieken en communicatie meer omzet en nieuwe relaties binnenhaalt. Nog voor de Kerst een omzetstijging van minstens 10% halen? Nu gaan werken aan het Suspect stappenplan. Met Nico Schraag en Fred Beer

**Duopresentatie: Workshop styling**

Je bent allereerst wat door vooral hoe je eruit ziet met Nico Schraag en styliste Irmgard van der Bijl.

**Duopresentatie: Ondernemend ondernemen: in je eentje lukt het je niet**

De kracht en het gevaar van de stimulerende ondernemer en de aanbevelingslessen die daarbij horen. Met Nico Schraag en Joop Vendrik, de: 'Hennie van der Most' van de Koninklijke Horeca Nederland'.

**Duopresentatie: Wijn als voertuig tussen geest en huid voor tuig**

De vijf spectaculairste wijnen geproefd, gevoeld en beleefd met een historisch verhaal eromheen waardoor rode kleur tannine als begrip en een vleugje kersen meer bijbetekenis worden... Met Nico Schraag en sommelier Hans Oerlemans.

**Duopresentatie De 'mennende manager'**

Vanuit een centrale plaats en weer terug... Met een tweespan en maximaal vier mensen: 'op de bok' kijken we, hoe je ervaart en leert dat er verschillen en overeenkomsten zijn tussen mensen en paarden: en hoe je mensen en paarden aanstuurt... metaforen worden behandeld en wat je bij het aansturen van mensen vaak onbewust fout doet! Een programma om nooit meer te vergeten! En altijd toe te passen. Met Nico Schraag en een bekende 'paardenman'

**Duopresentatie Ondernemen, illusie en realiteit**

Met elkaar verweven en verbonden moet leiden tot een positief effect! Door Freddy Beer, vakillusionist en ondernemer en Nico Schraag, ondernemerorganisatieadviseur en investeerder.

**Duopresentatie Van: 'vakkenvuller tot zakkenvuller'**

De 10 tips van Netwerken tot nu al de basis voor je carrière en of relatiesucces bepalen! Voor zonen en dochters van ondernemers met Nico Schraag en Fred Beer.

**Duopresentatie Paradoxe communicatie: een neus hebben voor het ongerijmde en wat zeggen je Smaakpapillen?:**

'Slapende wachters?' of fysiek geven ze je meer informatie dan je denkt? Het paradoxale van zien, ervaren, het tegengestelde ervaren wordt alles ervaren en bewaarheid in deze Workshop?! Beleef het en proef hoe wat er lijkt, niet altijd lijkt wat het is...met Nico Schraag en een papilloloog.

**En dan ook nog...****Workshop voor de zintuigen**

De 'beleving: zien voelen proeven ervaren en terugkoppelen: 'de kaasbeleving' Kaas geproefd en de, soms historische en hysterische verhalen die erbij horen, verteld...wat hadden de Romeinen al met kaas?

**Effectiviteitsverbeteringworkshop**

Hoe haal je in 'tegenvallende tijden' 20% meer rendement uit tent, vrouw en vent...een programma waarin praktische handvatten worden verstrekt om daarmee je commerciële bedrijfsvoering te verbeteren.

**Reputatiemanagement: hoe voor weinig met wat meer aandacht voor:  
'vergeten communicatiegebieden', werken aan een sterker imago**

Hoe word je sneller bekend en sneller beroemd als mens, organisatie of bedrijf? Tegen een minimum aan kosten, ja bijna gratis! Bestemd voor ondernemers!  
Deze workshop helpt je erbij!

**Kent u dat verhaal over vrouwen komen van Venus, mannen van Mars?  
Diversiteit of... Hoe benut je verschillen tussen mensen in je voordeel?**

Waar je je eerst aan ergerde nu tot voorsprong creëren, helpt je niet alleen te lachen over die verschillen... huilen zou niet helpen! Maar:.....dit programma geeft je inzicht hoe je makkelijker met andere 'bloedgroepen' en zelfs met mensen die op jou lijken, beter communiceert...door het hanteren van slechts 16 kenmerken of criteria!

**Netwerken: 't Is net werken!**

Hoe leg je als (aankomend) ondernemer door doelgericht effectief gezellige (korte) gesprekken overal 'over de wereld' nieuwe contacten! Maar dan zo; dat het niet dwingend, maar swingend wordt!

**Communicatie in je organisatie**

In dit programma worden 20 begrippen behandeld, waarmee je beter communiceert en aanstuurt en...er geld mee bespaart; o.a. behandelen het effectverschil tussen waarom en waardoor: denk daar maar vast over na!

**Marge maken en... hoe maak je voortaan een betere prijs voor al wat je aanbiedt!**

Beter omgaan met je tarief, prijsaanbod en offertes beter samenstellen leidt samen met beter onderhandelen tot meer marge per onderhandeling, per week en per jaar tot enorme bedragen... als je het met deze 25 praktische tips doet!

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Speakers Academy®.

Telefoonnummer: +31 (0)10 – 433 33 22

E-mail: [info@speakersacademy.nl](mailto:info@speakersacademy.nl)