

Maak van je consultants wervende ambassadeurs

In-company workshop voor consultancybedrijven en B2B-dienstverleners

Praktische workshop die je consultants leert hoe ze met vertrouwen en impact hun waarde én die van je organisatie overbrengen. Zodat jij vlotter nieuwe projecten opstart.

Waarom deze workshop?

Je consultants hebben direct contact met je klant, maar:

- ✗ Ze brengen hun meerwaarde niet altijd krachtig over
- ✗ Ze blijven vaak te abstract of technisch in gesprekken
- ✗ Ze voelen zich niet altijd comfortabel in een commerciële setting

Gevolg: gemiste kansen op nieuwe projecten, doorverwijzingen en klantloyaliteit.

Wat levert het op?

Na deze sessie:

- ✓ Vertegenwoordigt elk teamlid je organisatie consistent en geloofwaardig
- ✓ Stemmen consultants hun boodschap af op wat de klant écht waardevol vindt
- ✓ Groeit je commerciële slagkracht zonder extra verkopers



Inhoud in 5 praktische stappen

1. De kern van waarde ontrafelen: wat betekent “waarde” echt voor jouw klant?
2. De klant en zijn noden begrijpen: scherp inzicht in uitdagingen, doelen en beslissers.
3. Jouw unieke waarde scherpstellen: ontdek wat jou écht onderscheidt.
4. Een krachtige boodschap formuleren: oneliners, pitches en varianten voor diverse situaties.
5. De boodschap met impact overbrengen: technieken om helder en overtuigend te spreken.

Voor wie?

- Consultancybedrijven en B2B-dienstverleners
- Teams met consultants, experts of technische specialisten
- Organisaties die hun medewerkers willen laten uitgroeien tot sterke ambassadeurs

Praktische info

- Duur: ± 3 uur
- Groepsgrootte: 6–12 personen
- Locatie: op kantoor of locatie naar keuze
- Maatwerk: afgestemd op jouw sector & team
- Prijs: op aanvraag



Over de trainer: Stijn Gysel

- Marketingstrateeg & trainer met 10+ jaar ervaring in positionering en messaging.
- Hielp al 50+ organisaties om hun waarde helder en overtuigend over te brengen.
- Gastdocent aan Vlerick Business School & HoWest.