

Van vaag verhaal naar pakkende pitch

Keynote voor ondernemers & professionals die vlotter klanten willen aantrekken

Veel professionals leveren kwaliteit, maar worden te vaak niet begrepen. In deze keynote ontdekt je publiek hoe ze een boodschap brengen die helder is, blijft hangen én makkelijk wordt doorverteld.

Waarom deze workshop?

Veel professionals hebben tonnen expertise, maar hun verhaal raakt de klant niet.

Gevolg:

- ✗ Gemiste klanten en opdrachten
- ✗ Geen doorverwijzingen
- ✗ Minder impact op events en in gesprekken

Het probleem zit niet in de kwaliteit van hun werk, maar in hoe ze hun boodschap brengen.

Wat levert het op?

Na deze keynote weet je publiek:

- ✓ Waarom hun boodschap vaak niet blijft hangen
- ✓ Wat mensen wél onthouden en waarom
- ✓ Hoe ze hun verhaal brengen zodat klanten geraakt worden én het doorvertellen
- ✓ Hoe ze van “klinkt interessant” naar “ik moet bij jou zijn!” gaan



Inhoud in 5 praktische stappen

1. De realiteit: waarom veel pitches en introducties verdwijnen in de ruis.
2. Het geheugen van je klant: wat blijft echt hangen?
3. Van aanbod naar impact: hoe je je aanbod vertaalt naar wat je klant écht waardeert.
4. De bouwstenen van een pakkende pitch: helder, relevant en doorvertelbaar.
5. Directe actiepunten: wat je morgen al kan toepassen.

Voor wie?

- Ondernemers & professionals die hun waarde beter willen overbrengen
- Serviceclubs, federaties, opleidingsverstrekkers & netwerkevents
- Sales-, marketing- en consultancyteams

Praktische info

- Duur: standaard 40 minuten (aanpasbaar)
- Groepsgrootte: onbeperkt
- Locatie: op locatie of in hybride vorm
- Maatwerk: afgestemd op je doelgroep
- Prijs: op aanvraag

Over de spreker: 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.

