



The Professional Consultant: Sell Yourself

Duration: 2 Days **Course Code: CPRES**

Overview:

[EXPERIENCE TRAINING] As a professional, you only get one chance to make a good first impression. How do you ensure that you and your pitch stick in people's minds and lead to you being hired? In this training course, you will develop powerful skills and your own 'goodwill factor' to get the most out of intake meetings, interviews and other types of first meetings.

Target Audience:

(IT) Consultants

Objectives:

- The perfect first impression
 - Achieving the winning factor
 - Influencing the prospect
 - Giving a good presentation
 - Quickly memorizing names
 - Building up long-term customer relationships
-

Additional Information:

Deze cursus is een zgn. 'Experience Training' en onderscheidt zich van andere trainingen. Er wordt gebruik gemaakt van verschillende technieken, zoals rollenspelen met professionele acteur(s), het gebruik van inspirerende B2B voorbeelden en het inzetten van spelelementen om enthousiasme aan te wakkeren en te delen. Zo beklijft het geleerde beter en de training is ook nog eens leuker en inspirerend!

Further Information:

For More information, or to book your course, please call us on 0800/84.009

info@globalknowledge.be

www.globalknowledge.com/en-be/