

Next Profs Academy

Sociale Vaardigheden & Commerciële Verkoop



mede mogelijk gemaakt door:



Module 4

Zakelijk succes vraagt meer dan vakkennis: het draait ook om overtuigend communiceren, zichtbaar zijn én het opbouwen van sterke relaties.

In deze module ontwikkel je commerciële en sociale vaardigheden die direct bijdragen aan jouw professionele impact.

Je leert hoe je jezelf en je dienst krachtig positioneert, hoe je met vertrouwen presenteert, strategisch onderhandelt, klantgericht communiceert en online zichtbaar wordt via social media en contentcreatie.

De trainingen zijn praktijkgericht, interactief en direct toepasbaar in je eigen werkcontext.

Trainingen

Training - Social Media Compleet

Training- Short for Video Content

Workshop - Smartphone fotografie

Workshop- filmen en bewerken met je smartphone

Workshop - Content maken met je smartphone

Training - Canva

Training - Chat GPT

Training - Elevator Pitch & Personal Branding

Training - Consultatief Verkopen

Training - Overtuigend Presenteren

Training - Onderhandelen met Resultaat

Training - Klantgericht Communiceren & Relatiebeheer

Training - Commerciële verkoop & Up-selling



Training - Sociale Media Compleet

Duur: 6 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Introductie & Doelgroep

Hoofdstuk 2 - Doelstellingen & KPI's

Hoofdstuk 3 - Kanaalkeuze & Platformstrategie

Hoofdstuk 4 - Contentvormen & Formats

Hoofdstuk 5 - Short Form Video Content

Hoofdstuk 6 - Visuele Content & Fotografie

Hoofdstuk 7 - Copywriting & ChatGPT

Hoofdstuk 8 - Content planning & Ritme

Hoofdstuk 9 - Analyse & Optimalisatie

Training - Short form video content

Duur: 5 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Introductie Short Form Video Content

Hoofdstuk 2 - Doelgroep & positionering

Hoofdstuk 3 - Videoformats kiezen en uitwerken

Workshop - Smartphone fotografie

Duur: 2 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - De basis van een goede foto

Hoofdstuk 2 - Opdracht: Medewerker in beeld

Hoofdstuk 3 - Opdracht: Product of logo fotograferen

Hoofdstuk 4 - Opdracht: Creatieve content voor social media

Hoofdstuk 5 - Samen bespreken & Feedback

Hoofdstuk 6 - Canva mini-tutorial: Huisstijl toevoegen aan je foto's

Hoofdstuk 7 - Klaar om te posten: Social Media tips

Workshop - Filmen en bewerken met je smartphone

Duur: 3 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - De kracht van video op social media

Hoofdstuk 2 - Zo maak je een goede social video

Hoofdstuk 3 - Mini-script maken: Hook, inhoud & CTA

Hoofdstuk 4 - Opdracht: Social video filmen in duo's

Hoofdstuk 5 - Snel leren bewerken met CapCut

Hoofdstuk 6 - Opdracht: Bewerk je eigen video

Hoofdstuk 7 - Feedback & fine-tuning

Hoofdstuk 8 - Klaar om te posten: Publicatietips voor reels & stories

Workshop - Content maken met je smartphone

Duur: 5 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Intro & Mindset: content = actie

Hoofdstuk 2 - De basis van een goede foto

Hoofdstuk 3 - Foto opdracht: Medewerker in beeld

Hoofdstuk 4 - Foto opdracht: Product of logo in beeld

Hoofdstuk 5 - Foto opdracht: Creatieve social content

Hoofdstuk 6 - Feedback ronde & tips

Hoofdstuk 7 - Canva mini-tutorial: Huisstijl toevoegen aan je foto's

Hoofdstuk 8 - Klaar om te posten: Publicatietips

Hoofdstuk 9 - Waarom korte video's scoren op social media

Hoofdstuk 10 - Verticaal filmen & visuele afwisseling

Hoofdstuk 11 - Mini-script maken: Hook, inhoud & CTA

Hoofdstuk 12 - Opdracht: Social video filmen in duo's

Hoofdstuk 13 - Snel leren bewerken met CapCut

Hoofdstuk 14 - Opdracht: Bewerk je eigen video

Hoofdstuk 15 - Feedback & fine-tuning

Hoofdstuk 16 - Klaar om te posten: Publicatietips voor reels & stories

Training - Canva

Duur: 3 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Introductie Canva & interface

Hoofdstuk 2 - Werken met sjablonen en huisstijl

Hoofdstuk 3 - Ontwerpen van social media visuals

Hoofdstuk 4 - Gebruik van stockbeelden en iconen

Hoofdstuk 5 - Animaties & video in Canva

Hoofdstuk 6 - Publicatie & exporttips

Training - Chat GPT

Duur: 3 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Introductie AI en ChatGPT

Hoofdstuk 2 - Prompts schrijven en optimaliseren

Hoofdstuk 3 - ChatGPT inzetten voor contentcreatie

Hoofdstuk 4 - Efficiënt werken met AI-tools

Hoofdstuk 5 - Praktijkopdrachten & toepassingen

Hoofdstuk 6 - Grenzen en ethiek van AI-gebruik

Training - Elevator Pitch & Personal Branding

Duur: 4 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Wat is een sterke pitch?

Hoofdstuk 2 - Kernwaarden en personal branding

Hoofdstuk 3 - Oefenen van pitches

Hoofdstuk 4 - Feedback en fine-tuning

Hoofdstuk 5 - Video-opname & reflectie

Training - Consultatief Verkopen

Duur: 5 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Klantgericht denken en analyseren

Hoofdstuk 2 - Gesprekstechnieken & behoeftes

Hoofdstuk 3 - Adviseren zonder te pushen

Hoofdstuk 4 - Praktijksimulaties

Hoofdstuk 5 - Evaluatie & vervolgstappen

Training - Overtuigend Presenteren

Duur: 4 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Structuur en opbouw presentatie

Hoofdstuk 2 - Non-verbale communicatie

Hoofdstuk 3 - Omgaan met spanning

Hoofdstuk 4 - Storytelling & impact

Hoofdstuk 5 - Live presenteren en feedback

Training - Onderhandelen met resultaat

Duur: 5 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Voorbereiden op onderhandelingen

Hoofdstuk 2 - Belangen vs. standpunten

Hoofdstuk 3 - Onderhandelings technieken

Hoofdstuk 4 - Rollenspellen & cases

Hoofdstuk 5 - Reflectie & evaluatie

Training - Klantgericht Communiceren & Relatiebeheer

Duur: 4 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Wat is klantgerichtheid?

Hoofdstuk 2 - Communicatie opbouwen & onderhouden

Hoofdstuk 3 - Praktijkopdrachten: klantcontact

Hoofdstuk 4 - Feedback & evaluatie

Hoofdstuk 5 - Relatiebeheer strategieën

Training - Commerciële verkoop & up-selling

Duur: 4 uur

Aantal deelnemers: 10 personen

Hoofdstukken:

Hoofdstuk 1 - Verkooppsychologie

Hoofdstuk 2 - Inzicht in klantbehoefte

Hoofdstuk 3 - Up- en cross-selling technieken

Hoofdstuk 4 - Praktijksimulaties

Hoofdstuk 5 - KPI's en evaluatie

BEDANKT!



mede mogelijk gemaakt door:

