

# ARE YOU IN?

VOOR ERVAREN  
ZELFSTANDIG INTERIM  
PROFESSIONALS



## Programma themabijeenkomsten

De eerste helft van het programma is gericht op de innerlijke verkenning/ oriëntatie. De laatste helft is gericht op het bepalen, concretiseren, verhelderen en uitdragen van je nieuwe propositie.

Gemiddeld vindt er 1x per twee maanden een groepsbijeenkomst plaats, met uitzondering van de zomervakantie. Het zijn in totaal 6 blokken.

De themabijeenkomsten vinden plaats in de avonden, zodat het je geen declarabele uren kost. Iedere avond beginnen we met een lekkere maaltijd!

### **Blok 1 Talenten en ontwikkelpunten**

Inzicht in je kwaliteiten en je valkuilen als interim-professional.

Bewust worden waarom je, nu en tot nu, doet wat je doet. Bewust worden hoe vanuit je talenten en ontwikkelpunten bepaalde interim-opdrachten je beter passen.

### **Blok 2 Je drijfveren in je werk, je verlangen & verwachttingsmanagement**

Inzicht in wat jou drijft als zelfstandig ondernemer.

Bewust worden van wat je verlangen is, wat je nog ambieert.

Leren hoe je helder verwachtingen naar je opdrachtgever kunt managen.

### **Blok 3 De belemmeringen om te doen wat je zou willen doen**

Jouw (on-)bewuste belemmeringen worden onderzocht om bepaalde keuzes te maken.

Zoals bijvoorbeeld "ik ben niet goed genoeg" of "als ik ga kiezen voor bepaalde opdrachten dan bellen ze me niet meer". Ook word je bewuster wat je tegenhoudt om jezelf te profileren met je (nieuwe) aanbod

#### **Blok 4      Jouw unieke propositie**

Je werkt aan een heldere pitch in woord en op schrift (voor je cv en LinkedIn).

Je wordt geholpen jezelf neer te gaan zetten als personal brand.

Regie nemen over het type opdrachten dat je aanvaardt.

#### **Blok 5      Succesvol intakegesprekken voeren**

Leren om effectief intakegesprekken te voeren; je voorbereiding, écht contact maken, je presentatie, krachtige vragenstellen, concretiseren van de opdracht, overtuigen en hoe je die gewilde opdracht kunt binnenhalen.

#### **Blok 6      Positioneren, presenteren en profileren**

Je aanbod onderscheidend positioneren, om je vindbaarheid te vergroten.

Zodat opdrachtgevers naar je toe komen.

Opdrachten acquireren zonder tussenkomst van een bureau/intermediair.

Jezelf in de markt zetten waarbij je de opdrachten aantrekt die bij jou passen.

**Stel dat je jezelf en jouw ondernemerschap een heel  
jaar lang op nummer 1 zet?**

**IK WIL DIT**