

Zo overtuig je jouw manager

Natuurlijk beslis je niet alleen!

Investeren in een training, workshop, programma of de club van WelzijnNederland doe je niet zomaar. Nadat jij bent overtuigd dat meedoen voor jou veel waarde heeft, zul je jouw manager willen overtuigen.

Het goede nieuws is dat een volmondig 'ja' van jouw manager het meedoen alleen nog maar leuker maakt! Na afloop heb je immers iets te vertellen en ben je verzekerd van nieuwsgierig luisterende oren ;-). En als je de marketingtools verder de organisatie in kunt brengen zal de opbrengst alleen nog maar verder groeien.

Hier vind je een paar van de meest voorkomende vragen die jouw manager waarschijnlijk (en terecht) aan jou zal stellen. Natuurlijk zijn mijn antwoorden (waarmee ik je op weg wil helpen) bevooroordeeld. Want ik ben overtuigd van de waarde die je gaat krijgen (stel je voor dat ik het niet zou zijn ;-).

Oké, neem even de tijd en laten we samen wat zaken doornemen.



“En wat kost dat?”

Het lijkt mij het beste om het er dan gelijk maar over te hebben. Natuurlijk kost het wat. Gelukkig niet zo veel als sommige andere trainingen, workshops, programma's of lidmaatschappen. Anneke Krakers [WelzijnNederland] werkt exclusief voor het welzijnswerk en heeft zelf jaren als directeur bij een organisatie gewerkt. Dus ze weet dat 'duur' niet acceptabel voor ons is.

De prijs die we betalen is afgestemd op de waarde die ik krijg. Ik ben ervan overtuigd dat meer kennis van marketing en profilering mij zal helpen. Per slot van rekening heb ik dit nooit geleerd in mijn opleiding maar is het kennis die in deze tijd wel steeds meer nodig is om ons werk zichtbaar te maken.

Wist je dat een mens duizenden reclameboodschappen op een dag krijgt en ik wil gewoon dat die van mij, die van ons, daartussen opvalt. Zodat mijn klanten mij kunnen vinden als ze me nodig hebben.

Dus ja, het kost wat en ik ben ervan overtuigd dat het ons ook veel gaat opleveren.

“Hoe zorg je ervoor dat het dan ook echt wat oplevert?”

Dat is niet zo heel erg moeilijk. Op de eerste plaats is de inhoud van de training gewoon goed. En wat ik leer is altijd toepasbaar want Anneke werkt exclusief voor het welzijnswerk en weet waar ze het over heeft. Algemene marketingkennis heeft ze voor ons al vertaald naar het welzijnswerk.

Anneke heeft het vaak over DWVVD: de waan van de dag. Natuurlijk hebben wij daar ook last van. Daarom is het juist goed om af en toe afstand te nemen en weer te leren hoe we kunnen groeien, het nog beter kunnen doen. En na afloop is het niet moeilijk om de kennis en inspiratie vast te houden: als ik vragen heb kan ik altijd mailen of bellen. Bovendien krijg ik iedere maand een inspirerende nieuwsbrief die het marketingvuurtje gaande houdt. Die nieuwsbrief kun jij trouwens ook krijgen. Ik zal je wel even een link doorsturen.

Trouwens, mocht ik echt ontevreden zijn over wat ik krijg, dan geeft Anneke garantie: niet goed, geld terug. Dit en de voorwaarden ervan, staan helder op haar website vermeld.

“En wie komen daar nog meer?”

Andere welzijnswerkers! Collega's uit het hele land om mee kennis te maken en om mee te sparren. Daarna zoeken we elkaar op, op LinkedIn. Meedoen is een mooie manier om gelijk mijn netwerk te versterken.



Bijzonder is wel dat Anneke marketing op zo'n manier presenteert dat het niet uitmaakt of je nu bestuurder, directeur, manager, uitvoerder of telefoniste bent. Het 'Wie' is belangrijker dan het 'Wat'. Netwerkmarketing draait om relaties en ondernemerschap en is niet meer het exclusieve terrein van de 'medewerker communicatie en pr'.

Deelnemers komen daarom uit alle lagen van de organisatie met 1 gemeenschappelijk doel: werken aan onze marketing en profilering zodat we meer zichtbaar worden en de waardering krijgen die we verdienen.

“We kunnen je niet missen, het is veel te druk!”

Ik leer slimme manieren om te marketen. En dat kost tijd. Maar met die slimme manieren lukt het mij straks wel om in korte tijd meer klanten aan te trekken. En ik leer hoe ik onze expertise zo kan 'verpakken' dat we er meer mensen mee kunnen helpen. Kennis delen is een van de belangrijke pijlers van netwerkmarketing.

En mijn kennis en expertise is natuurlijk de moeite waard: als welzijnswerker weet ik hoe ik burgers kan empoweren in deze tijd waarin ze steeds meer op zichzelf worden teruggeworpen. Ik wil gewoon nog veel meer mensen helpen, daar komt het in feite op neer.

“WelzijnNederland? Anneke Krakers? Wie is dat eigenlijk?”

Goed dat je het vraagt! Anneke is ondernemer en haar bedrijf heet WelzijnNederland. Ze helpt welzijnswerkers met hun marketing en profilering zodat ze de waardering krijgen die ze verdienen.

Ik lees nu al een tijdje haar nieuwsbrief en haar [blog op Zorg en Welzijn](#). Haar ideeën over het welzijnswerk spreken me erg aan. Ze is zelf tot maart van dit jaar directeur geweest van Welzijn Buren. Ze weet waar ze het over heeft. Ze heeft zich erover verbaasd dat ondanks al het goede werk dat we doen, we steeds weer de vraag krijgen “maar wat doe je nu eigenlijk”. Kennelijk lukt het welzijnswerkers niet goed om die vraag te beantwoorden. Ik herken dat wel. Als mijn moeder mij vraagt wat ik nu precies doe zit ik ook te zweten op het antwoord.



Anneke leert ons dat het antwoord zit in meer kennis van marketing en profilering. De dingen die ze daarover schrijft spreken mij erg aan. Daarom wil ik nu ook graag meedoen met haar training, workshop, programma en straks misschien wel lid worden van de Club.

“Zou je dan wel alleen moeten gaan?”

Hoera! Laten we samen gaan. Ik zou het super vinden om de ervaring met jou te delen. Ik ga ons nu gelijk aanmelden!

Mijn vraag staat er niet tussen ;((

Verwacht jij nog een andere vraag van jouw manager? Laat het mij weten en ik neem hem op in dit rijtje (kunnen we anderen ook weer mee helpen!) Mail me of bel me:

a.krakers@welzijnnederland.nl of 06-42359611

Misschien lukt het je niet om met deze antwoorden jouw manager te overtuigen. Of is het opleidingspotje echt tot op de bodem leeg. Heb dan geduld. Blijf ondertussen meelesen met mijn gratis nieuwsbrief. Tip jouw manager en collega's dat ze hem ook kunnen aanvragen. Ze krijgen dan de videocursus "Zin in welzijnsmarketing" cadeau. En daarmee gaat het vast goedkomen. Dit is de link naar het inschrijfformulier voor de nieuwsbrief: [WNmarketing Inspiratie.](#)

Ik hoop je snel te zien!

Hartelijke groet,

Anneke