



kunt communiceren. Alles is toegespitst op je dagelijkse activiteiten binnen je massagepraktijk of schoonheidsinstituut. Roelfsema zal hierbij veel voorbeelden uit de praktijk aanhalen.

Vakspecialist "De ondernemers"

Het is belangrijk om te beseffen dat je behalve een echte vakspecialist ook een

Gratis lezing: Marketingtechnieken voor massagepraktijken en schoonheidsinstituten

Op 11 maart 2013 (19u tot 21u) organiseert Wellness Academie een gratis lezing "Marketingtechnieken voor massagepraktijken en schoonheidsinstituten" te Hasselt. Het huidige economische klimaat mag er niet toe leiden dat we bij de pakken neer gaan zitten, maar vraagt ons om de uitdaging met nog meer elan en creativiteit aan te gaan. Onze spreker Drs. Fred Roelfsema is iemand die dit als geen ander weet over te brengen. Met zijn inspirerende visie op marketing en sales binnen de wellness branche weet hij iedereen te motiveren.

Van luxe naar noodzaak

We zien dat de wellness- en schoonheidsbranche ondanks de huidige conjunctuur groeiende zijn. Deze branches hebben de laatste jaren een grote ontwikkeling doorgemaakt. Er heeft een belangrijke verschuiving plaatsgevonden van wellness- en schoonheidsdiensten als luxe naar diensten die een gezonde noodzaak zijn geworden. Er is in het roerige leven van alledag behoefte naar een moment van ontspanning en welbevinden om een goede gezondheid te waarborgen.

Sterke positionering op de markt

Op deze tendens kun jij als (toekomstige) wellness- of schoonheidsprofessional inspelen door het creëren van een krachtige unieke toekomstvisie en het vertalen van deze visie in een direct toepasbaar marketingmodel. Je weet dat er markt is voor je diensten, je verstaat je vak goed; nu is het zaak om klanten te werven. Hoe doe je dat? Dat is wat in deze lezing centraal staat. Fred Roelfsema zal aandacht besteden aan hoe je je goed kunt positioneren op de markt en hoe je je kunt onderscheiden van je concurrentie, met veel nadruk op persoonlijke aandacht voor je klanten.

Communicatie en klantencontact

Roelfsema brengt in zijn lezing aan de orde over welke eigenschappen je dient te beschikken om op succesvolle wijze klanten te werven. Hij gaat onder andere in op communicatieprocessen en je lichaamstaal tijdens je werkzaamheden. Je leert hoe je zo optimaal mogelijk met klanten en eventuele toekomstige klanten

echte ondernemer dient te zijn om een succesvolle carrière op te bouwen. Deze lezing zal dan ook veel nadruk leggen op dit aspect en je stimuleren om zo je doelen sneller en effectiever te realiseren. Kortom, deze lezing is een must voor (toekomstige) wellness- en schoonheidsprofessionals "De ondernemers" die graag op een positieve manier willen bouwen een aan veelbelovende toekomst!

Hoe kan je deelnemen?

Iedereen is welkom! Het enige wat je dient te doen is je telefonisch aanmelden op het nummer: 011 87 27 03 (vanuit Nederland: 003211872703).

Spreker: Fred Roelfsema

Fred Roelfsema als "entertrainer" heeft de studie economische wetenschappen gevolgd. Hij heeft zich daarna voornamelijk toegeleid op marketing en sales en startte een eigen trainings- en adviesbureau. Hij geeft als "entertrainer" workshops en lezingen bij veel bedrijven en organisaties. Vol passie en overtuigingskracht weet hij zijn publiek zowel te entertainen als te trainen op het gebied van marketing en sales. Zijn lezing bij de Wellness Academie is gericht op het aanreiken van praktisch werkbare handvaten die direct toepasbaar zijn in je dagelijkse werkzaamheden als massagetherapeut of schoonheidsspecialist.

