



lytisch

...  
...  
...  
...

...  
...  
...

...  
...  
...



Creatief

- ...
- ...
- ...
- ...

JERRY VAN STAVEREN  
JVS.BUSINESS.COM

INCOMPANY 2019

JERRY VAN STAVEREN



# INHOUD

MOGELIJKHEDEN	3
WORKSHOP	4
LEZING	5
TARIEVEN	6
SPECIALISME	7
REFERENTIES	8
ZO WERKT HET	9
OPDRACHTGEVERS	10
IN DE MEDIA	11
CONTACT	12



# MOGELIJKHEDEN

## WORKSHOP

JE WILT ALS MANAGEMENTTEAM NADENKEN OVER STRATEGIE, VERANDERING OF VERKOOPBEVORDERING IN JE ORGANISATIE. JE ZOEKT IEMAND DIE GEDEGEN KENNIS INBRENGT, DIE FACILITEERT EN HELPT OM EEN CREATIEVE VERTAALSLAG TE MAKEN VAN THEORIE NAAR PRAKTIJK.

JERRY HEEFT VEEL ERVARING MET DEZE VORM VAN CONSULTING. HIJ HELPT JE OM METEEN DOOR TE DRINGEN TOT DE KERN VAN DE ZAAK EN GEEFT JE HANDVATEN OM VERVOLGENS CONCRETE ACTIE MEE TE ONDERNEMEN.

- AANTAL DEELNEMERS: 10 PERSONEN OF MEER.
- TIJDSDUUR: 1 OF 2 DAGDELEN

## LEZING & DAGVOORZITTER

JE ZOEKT IEMAND DIE JE MEDEWERKERS OF CLIËNTEN KAN BIJSCHOLEN. JE WILT NIEUWE INZICHTEN, ENTHOUSIASMERENDE INTERACTIE, SLIMME, SNELLE OEFENINGEN EN UITEINDELIJK EEN MOOIE LEEROPBRENGST. JERRY LEVERT EEN AANSTEKELIJKE MIX VAN INTERACTIE, EDUCATIE EN INSPIRATIE.

- AANTAL DEELNEMERS: 20 PERSONEN OF MEER. •
- TIJDSDUUR: 45-90 MINUTEN.

## WORKSHOP

---

**Wat zorgt voor de beste resultaten in jouw situatie, positie of markt?**

**Wat ga je precies inzetten om jouw doelen te bereiken?**

**Welke strategie werkt het best voor jouw bedrijf, product of doelgroep?**

**Waar ga je jouw waardevolle budget spenderen, is dat aan adverteren, trainingen of juist aan het eigen personeel?**

**Ben je oprecht bekend met alle kansen, opties en mogelijkheden in jouw markt en die online je bieden?**

**Kun je al je keuzes ook daadwerkelijk strategisch onderbouwen?**

**KRIJG ANTWOORD OP AL DEZE VRAGEN**



## LEZING

---

Tijdens mijn interactieve lezingen deel ik mijn ervaringen, visie & strategieën die ik o.a. als Business Coach & Sales manager in mijn 15 jaar bij partijen als MediaMarkt, Kenwood, Reed Business, Eelco de Boer & Winst heb opgebouwd.

Mijn stijl van spreken is zowel luchtig als diepgaand, een combinatie van praktijkervaring & theorieën. Op een manier die het voor iedereen toegankelijk & begrijpelijk maakt, met genoeg ruimte om vragen te stellen en persoonlijke cases of uitdagingen voor te leggen.

Mijn cliënten zijn vooral ondernemers, beslissingsmakers, eigenaars, business clubs, DGA's, CEO's, managers, consultants & coaches.

**De onderwerpen die ik tijdens mijn workshops & lezingen behandel zijn:**

- **Verkoop naar het volgende niveau brengen**
- **Het vloeiend laten verlopen van bedrijfstransities**
- **Het optimaliseren van de marketing & conversie**
- **Strategieën om de transitie van Hard werken naar Smart werken te maken**

# TARIEVEN

---

	Aantal personen aanwezig			
	<10	>10	>20	>30
Workshop	€ 897	€ 897	op afspraak	op afspraak
Lezing	€ 497	€ 597	€ 697	€ 997
Eenmalige Coaching sessie	€ 497	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Coaching sessie via Skype	€ 197	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.

\* Prijzen zijn exclusief BTW

[Bekijk hier de algemene voorwaarden](#)

"PRICE IS WHAT YOU PAY  
VALUE IS WHAT YOU GET"



# SPECIALISME

Jerry heeft veel ervaring op het gebied van verkoop resultaat & strategie.

Dat gaat van complexe organisatie vraagstukken, het vergroten van de omzet tot training van het personeel & eigenlijk alles wat daar tussenin zit. Met als doel om het resultaat te vergroten.

**Niet harder, maar juist SMARTER werken**

Hij heeft een sterke sales focus en komt dan ook het best tot zijn recht bij bedrijven die eenzelfde focus hebben & graag meer resultaat willen behalen met minder moeite.



“UIT TACTISCH OOGPUNT HEBBEN WIJ JERRY INGESCHAKELD. 2 APARTE BV'S MOETEN SAMEN 1 ÉÉN ZELFSTUREND TEAM WORDEN EN DAN MOET JE NIET ZELF VOOR DE GROEP STAAN. DE SESSIE WAS ERG GOED, IK HEB HET ERG NAAR MIJN ZIN GEHAD EN DAT DE GROEP NU ZEER GEMOTIVEERD IS EN VOORAL KANSEN ZIET IS HEEL POSITIEF. IK ZOU JERRY VAN HARTE AANBEVELEN.”

**BOUDEWIJN VAN DER VELD | COMMERCIEEL DIRECTEUR RHENUS LOGISTICS**

# REFERENTIES

---

"Op een fantastische locatie hebben circa 45 Business Club leden ademloos naar de tips & tricks van Jerry geluisterd. Tijdens de handvaten, die Jerry de leden aanreikte was er ook de ruimte om eigen problemen met klanten voor te leggen, waardoor er een mooie interactie tussen de spreker en het publiek ontstond. Een leerzame & gezellige avond!"

- BCK - Business Club

"Ik heb de workshop van Jerry als zeer plezierig en leerzaam ervaren. Vaak zat er een "oh ja" momentje in wat vervolgens werd aangevuld door nuttige tips en trucs. Met name in het gebruik van (sociale) media.

- Remco Kleijn - MVGM Vastgoed

"Ik ervaar Jerry als gestructureerd en deskundig. Wat hem onderscheidt is consistentie, structuur en goede opvolging. Hij is enthousiast, geeft je een goed gevoel, houdt echt van zijn vak en is altijd op zoek naar ontwikkeling hierin. Aan Jerry heb je een 'omzetverhoger' voor je bedrijf"

- Eelco de Boer - Winst.nl

"Als ik iemand zou aanbevelen, zou dat zonder twijfel Jerry zijn. Wat Jerry zo bijzonder maakt is dat hij als een van de weinigen aan andere ondernemers kan uitleggen waar ze de fout in gaan & hoe ze dat op een slimme wijze kunnen aanpassen en verbeteren. Ik sta steeds weer te kijken van hoe de opdrachtgevers van Jerry met dezelfde, of zelfs minder inspanning, veel betere resultaten behalen"

- Peter Post - Ondernemer

"Jerry heeft echt mijn ogen geopend en heeft me inzicht gegeven in wat er anders kan. Nadat ik verschillende "standaard" trainingen had gevolgd wilde het niet lukken. Ik besloot Jerry in te schakelen en na aantal goede gesprekken heeft hij mij een hele andere kant laten zien. Hij heeft kennis en duidelijk veel ervaring. Ik zie hem als een voorbeeld en zou hem zeker aanbevelen als je vast zit of niet verder komt. Bedankt Jerry!"

- Marc Sijbrands - Manager Sales Gooimeer





## ZO WERKT HET

### 1. Contact

Neem contact op via:  
[jerry@jerryvanstaveren.nl](mailto:jerry@jerryvanstaveren.nl) of  
bel +31 (0)6-48 95 29 04

### 2. Oriëntatie

Kijk samen wat je wilt en welke mogelijkheden Jerry heeft. Plaats een optie in de agenda van Jerry

### 3. Keuze

Als tijd, onderwerp en datum zijn besproken maken we de overeenkomst op.

### 4. Voorgesprek

In een telefoongesprek nemen we de belangrijkste inhoudelijke punten door. Doel: een sessie creëren waar iedereen echt iets aan heeft.

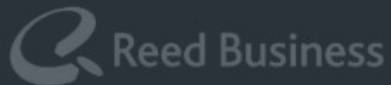
### 5. Sessie

Minimaal een uur voor de sessie is Jerry op locatie. Na de sessie blijft hij nog voor vragen van deelnemers.

# GASTOPTREDENS BIJ



# OPDRACHTGEVERS





# IN DE MEDIA

## JERRY TE GAST BIJ

---

### - Studio Maestro

Het nummer één business podcast  
[klik hier voor de aflevering](#)

### - BNR

Hét zakelijke radiostation van NL  
[klik hier voor de aflevering](#)

### - Internet Succes Gids

De nummer één in affiliate marketing  
[klik hier voor het interview](#)

### - MediaMarkt

Marktleider in elektronica NL  
[klik hier voor het interview](#)

## CONTACT

---

NEEM VRIJBLIJVEND CONTACT OP

BEL: 06 - 48 95 29 0 4

MAIL: [JERRY@JERRYVANSTAVAREN.NL](mailto:JERRY@JERRYVANSTAVAREN.NL)

[CONTACTFORMULIER \[KLIK HIER\]](#)

- **Rotterdam**

Groothandelsgebouw

Stationsplein 45

06 48 95 29 04

