

## *Getuigenis voor Cees Verbree*

*Cees, jij stond al een tijd op mijn verlanglijstje, want van jou kan ik leren om beter en met meer rendement te presteren. Na 13 jaar kan ik me als ondernemer nog altijd verder ontwikkelen. Nadat ik de flyer had vormgegeven voor de training de Basis voor Praktijkgericht Ondernemen meldde ik me aan samen met mijn buddy Nathalie Scholtens.*

*Elf weken lang heb ik elke dinsdagavond weer nieuwe technieken geleerd, die direct in de praktijk zijn toe te passen. Met heel veel humor en voorbeelden heb jij samen met Barry Kouer gepassioneerd inzicht geven in mijn grijze gebied rondom sales. Mijn kennis en vocabulair is de 1e les al uitgebreid met nieuwe woorden en afkortingen zoals: KSF (Kritische Succes Factoren), KRF (Kritische Risico Factoren) en KPI (Kritische Prestatie Indicatoren), missie, visie, strategie, kernwaarden, leiderschapsstijlen, commerciële vaardigheden en Strategisch Plan van Aanpak (SPVA).*

*Daarna ben ik aan de slag gegaan met de waardepropositie, klantsegmenten, kanalen, klantrelaties, bedrijfsmiddelen, kernactiviteiten, strategische partners, kosten en inkomsten. En was dat saai? ...Geen moment, alle stof is in geuren en kleuren gepresenteerd. Om inzichten te ontwikkelen in mijn eigen bedrijf was er wel het nodige huiswerk te doen met gegandeerde 24/7 bel-service.*

*Eye-openers voor mij zijn: meer halen uit structuur, dat is een uitdaging als creatieveling. Verder meer proactief opstellen en ik heb de inzichten in mijn bedrijf nu paraat met het speciaal ontworpen financieel dashboard.*

*Ik ben super blij hiermee en als kers op de taart dat jij en Barry hier een vervolg aangeven zodat het implementatietraject ook goed wordt uitgevoerd. En dooooo!*

*Renate van Galen*

*Gouda, 27 mei 2019*