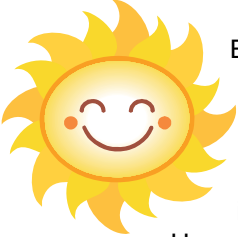


Mei 2015

Jaargang 15 - nummer 5



Beste collega-consultants,

We kunnen bijna niet meer werken zonder computer. Je staat daar nooit bij stil, maar je merkt het pas als er iets misgaat met de techniek. Op

Hemelvaartsdag wilde ik 's avonds naar het webinar Successful Consultations with Men van Lyn Bromley gaan luisteren. Met geen mogelijkheid kon ik in mijn computer. De link naar het webinar stond natuurlijk in mijn nu onbereikbare Outlook, zodat uitwijken naar de iPad er ook niet in zat. Een hele nare en ook angstige ervaring. Dankzij it-expert Ronald stond mijn computer na anderhalve week - met alle documenten nog in tact - weer op mijn bureau.

Gelukkig zijn wij ondernemers heel erg goed in improviseren, schreef ik naar collega Cynthia Kloosterman. Daarop schreef zij terug: improviseren is our middle name!

Mijn klanten mochten niet de dupe worden van mijn probleem; zij moesten hun bestellingen krijgen. Dus verzond ik de pakjes met handgeschreven etiketjes, de facturen konden wachten. Het contact met je klanten en goede service zijn de basis van je bedrijf. Zakendoen is gunnen. En wie gun je je klandizie: mensen waarmee je een klik hebt. In het webinar Your True Colours leert Sue Donnelly je hoe je deze klik kunt krijgen. Onontbeerlijk om als ondernemer succesvol te zijn.

Heel belangrijk is ook hoe jij jezelf en je bedrijf in de markt zet.

Op donderdag 18 juni biedt de VIP de workshop Personal Branding en Netwerken aan over hoe je laat zien wie je bent, waar je voor gaat en waar je voor staat.

Voorafgaand aan deze VIP-workshop geeft Lisette Goes, alleen voor leden, een workshop Image in de Media, met aandacht voor het krijgen van free publicity. Misschien een goede reden om nu lid te worden van de VIP?

In deze nieuwsbrief ook nog wat tips hoe nieuwe klanten te vinden en hoe je deze kunt behouden.

Juni moet zo wel een topmaand worden!

Elisabeth Kaempffer

Your True Colours

Interactief webinar over communicatie door Sue Donnelly.



Woensdag 16 september
19.00 uur (circa 2 uur).

Een stijlvol uiterlijk bepaalt slechts ten dele hoe je overkomt. Een evenzo groot aandeel daarin heeft krachtige communicatie – zowel verbaal als non-verbaal. Beseffen dat jouw manier van communiceren mogelijk niet dezelfde is als van anderen en hierop in kunnen spelen, levert je meer klanten op.

In dit webinar worden vier kleuren gebruikt waarmee je je eigen gedragskenmerken kunt herkennen, je inzicht krijgt in hoe je overkomt en wat voor jou de beste communicatiestijl is. Voor extra duidelijkheid ontvang je tevens je eigen *Personal Profile* waarin de nadruk wordt gelegd op je vaardigheden en talenten alsmede kansen voor zelfontplooiing om na het webinar mee aan de slag te gaan.

Natuurlijk is niet iedereen zoals jij. Daarom kijken we ook naar de eigenschappen van anderen. Je krijgt inzicht in hoe je goede relaties kunt opbouwen door jouw gedrag af te stemmen op dat van anderen zodat je een win:win situatie bereikt.

Succesvolle gesprekken = rapport opbouwen = meer business en aanbevelingen = extra inkomsten.

De kosten voor dit (Engelstalige) webinar zijn £50, inclusief een Personal Profile ter waarde van £45, een werkboek en een link naar de opname van het webinar, zodat je het webinar later (nogmaals) kunt volgen.

Stuur om je aan te melden een e-mail naar sue@suedonnelly.com onder vermelding van Your True Colours.

Agenda



T/m 7 juni

Hallo, mijn naam is Paul Smith
Modemuseum Hasselt
www.modemuseumhasselt.be

23 juni 2015

1e Nationale Zakenvrouwen Congres
Landgoed Waterland – Velsen-Zuid
www.nationalezakenvrouwencongres.nl

T/m 28 juni

Schatten van Schoenen - Roger Vivier
Schoenenmuseum – Waalwijk
www.schoenenmuseum.nl

T/m 19 juli

Dries van Noten – Inspirations
ModeMuseum, Antwerpen
www.momu.be

T/m 19 juli

Yves Saint Laurent 1971, la collection du scandale
Fondation Pierre Bergé– YSL, Parijs
www.fnacspectacles.com

T/m 2 augustus

Alexander McQueen Savage Beauty
Victoria and Albert Museum, Londen
www.vam.ac.uk

T/m 16 augustus

De oase van Matisse
Stedelijk Museum, Amsterdam
www.stedelijk.nl

T/m 23 augustus

Jeanne Lanvin
Palais Galliera, Parijs
www.palaisgalliera.paris.fr

T/m 27 september

Sissi, Sprookje & Werkelijkheid
Paleis Het Loo, Apeldoorn
www.paleishetloo.nl

T/m 31 januari 2016

Shoes: Pleasure and Pain
Victoria and Albert Museum, Londen
www.vam.ac.uk

Startdata opleidingen P.I.P.

Opleiding Kleurconsulent - 4 dagen

Roden – maandag 7 september
Baarn - dinsdag 8 september
Heemstede - dinsdag 15 september

Oefendag 10 seizoenen analysesysteem

Baarn – dinsdag 6 oktober
Heemstede – dinsdag 13 oktober

Verdiepingscursus Kleur (3 dagen) NIEUW

Roden – woensdag 30 september

Stijlconsulent Dames (4 dagen)

Roden – maandag 31 augustus
Heemstede - dinsdag 22 september

Stijlpersoonlijkheid Dames (3 dagen)

Roden – woensdag 16 september

Opleiding Stijlconsulent Heren (3 dagen)

Amsterdam – zaterdag 3 oktober
Roden – maandag 26 oktober

Cursusdagen Make-uptechnieken voor consultants met basiskennis:

Almere – maandag 8 juni

Make-up 40+ vrouw 'rijpere huid'

Almere – maandag 15 juni

Bruidsmake-up

Almere – maandag 22 juni

Avondmake-up en smokey eyes

Mail voor het volledige overzicht van de cursusdata, nadere info en/of voor aanmelding naar: info@professionalpresentation.nl





Workshop Personal Branding en Netwerken door Rachèl Woltering

donderdag 18 juni
12.30 uur – 16.00 uur
't Veerhuis in Nieuwegein

Wat maakt een merk een sterk merk? Wat kenmerkt organisaties die zich op succesvolle wijze profileren en positioneren in de markt?

Personal Branding gaat over jezelf beschouwen als merk. Het is het zichtbaar maken van datgene waarin jij, als image professional, uniek en onderscheidend bent in de markt. Het onderscheidend vermogen is veelal het resultaat van gedreven en gepassioneerd met je vak bezig zijn en ontdekken waar je in relatie met klanten echt goed in bent. Weten wat je te bieden hebt en waarin je het verschil maakt.

De workshop Personal Branding en Netwerken richt zich op dat wat jou succesvol maakt te benoemen en op positieve en krachtige wijze kenbaar te maken binnen je netwerk. Tijdens deze workshop ga je aan de slag met een aantal korte praktische opdrachten, waaronder vormgegeven vanuit de elementen lucht, vuur, water en aarde. Na afloop ben je in staat (potentiële) klanten en anderen in je netwerk te laten zien wie je bent, waar je voor gaat en waar je voor staat!



Rachèl Woltering helpt individuen, teams en organisaties hun ambitie om te zetten in daadwerkelijke actie zodat ze kunnen excelleren in datgene waar ze werkelijk op uit zijn.

www.rachelwoltering.nl

Aanmelden via:
secretaris@imageprofessionals.nl

Noteer ook alvast:

maandag 14 september
Trendlezing door Christine Boland en
Inspiratiemarkt

vrijdag 20 november
Delen is het nieuwe hebben.

Ben je nog geen lid en wil je ook eens kennismaken met de VIP ga naar www.imageprofessionals.nl of stuur een mailtje naar VIP-secretaris Ingrid Ruiter secretaris@imageprofessionals.nl



Jeanne Lanvin

Valérie Bouckaert gaf de tip over de tentoonstelling over Jeanne Lanvin die op dit moment te zien is in het Palais Galliera in Parijs.

In nauwe samenwerking met Alber Elbaz, artistiek directeur van Lanvin, wijdt het Palais Galliera tot en met 23 augustus een tentoonstelling aan het oudste Franse modehuis dat nog steeds in bedrijf is. Deze eerste Parijse tentoonstelling gewijd aan Jeanne Lanvin (1867-1946) toont meer dan honderd modellen uit de verbazingwekkende verzamelingen van het Palais Galliera en het Lanvin erfgoed.

Wie naar Parijs gaat, moet zeker een kijkje gaan nemen.

www.palaisgalliera.paris.fr

Kleur en interieur



Met de interactieve Farbdesigner (kleur-ontwerper) van Schöner Wohnen kun je kleuren, kleurstemmingen en de combinatie van kleuren testen.

Kies je sfeer met verschillende sjablonen. Of beter nog, upload een foto van je eigen kamer. De wizard helpt je met een nieuw ontwerp van je eigen vier muren! Je kunt je ontwerpen delen met vrienden (of klanten) door hen een e-mail te sturen. Of je drukt je project gewoon af - met alle details en kleuren.

www.schoener-wohnen-farbe.com/de/gestaltung/farbdesigner/

Accessoires ruilen

Uit het niets nieuwe klanten krijgen is vele malen moeilijker dan via je bestaande klanten. Het onderhouden van het contact met degenen die bij jou zijn geweest voor een advies is dan ook van groot belang. Laat regelmatig iets van je horen via een nieuwsbrief of door iets voor hen te organiseren. Bijvoorbeeld een ruilparty.



Accessoires zijn onmisbaar in een garderobe en je kunt er nooit genoeg van hebben. Iedereen heeft echter wel sieraden, shawls, hoeden, tassen of ceintuurs die zij niet meer draagt. Ze liggen of staan in de kast, nemen plaats in maar het is zonde om ze weg te gooien.

De oplossing is accessoires ruilen. Organiseer een middag of avond voor je klanten en hun vriendinnen en kennissen. Laat iedereen accessoires meebrengen (maximaal 15) die zij niet meer draagt. Help hun om nieuwe accessoires te vinden.

Je kunt de party beginnen met een kort algemeen praatje over accessoires. Waar moet je op letten bij de keuze van een ketting of een tas, hoe kun je een shawl op verschillende manieren dragen. Laat zien hoe je met andere accessoires een kledingstuk een geheel nieuw leven kunt geven.

Dit is natuurlijk ook een mooie gelegenheid om het belang van een kleur- en/of stijladvis nog eens onder de aandacht te brengen.

De accessoires die aan het eind van de party overblijven, kunnen worden geschonken aan een goed doel, bijvoorbeeld Dress for Success.

Kleuranalyse met groepen

Vaak komt het voor dat je een grotere groep hebt - bijvoorbeeld bij een bedrijf - waarvoor men ook kleuranalyse wil. Met de normale analysedoeken kost dit te veel tijd.

Met ons kleuranalyzesysteem voor groepen is het mogelijk om met een groep kleuranalyse te doen. De deelnemers gaan namelijk zelf aan het werk. Met de analysedoeken kunnen zij het seizoenstype bepalen; met de grijschaal het contrastniveau. Voorwaarde is natuurlijk wel dat er goed daglicht aanwezig is. Voor dames geldt, dat alleen zonder make-up een goede analyse gedaan kan worden.

Voor wie vaak met groepen werkt of dit wil gaan doen, is dit systeem een uitkomst. Het werkt uiterst nauwkeurig en je kunt met je eigen kaarten, paletten of waaiers werken.

Om optimaal te werken met groepen is het raadzaam tevens de ColorJoker Kleurencapes aan te schaffen. Hiermee kun je nadat de deelnemers de analyse hebben uitgevoerd het seizoenstype controleren en voor de groep bij iedereen laten zien wat de juiste kleuren voor hem en/of haar doen.

Het systeem kost € 85,-, excl. BTW en porto. Dit bedrag verdient je meteen terug bij je eerste groep.

Een grotere maat

We horen het steeds vaker, maat 42 is de meest gangbare maat. Dat je er met een maatje meer ook helemaal bij hoort, blijkt wel uit de modebloggers die zich hiermee bezighouden. Dit overzichtje stond in FD Persoonlijk en geeft je veel inspiratie voor het advies aan klanten met een maatje meer:

www.girlwithcurves.com: dame met inspirerende stijl en jaloersmakende haardos. Draagt wel vaak een tikje goedkope kleding.

www.thecurvyfashionista.com: houdt zorgvuldig bij wat er gebeurt in plus size.

www.thisisashleyrose.com: Australische plus size met vrouwelijke smaak en grote collectie zonnebrillen.

www.gabifresh.com: blogger die graag in retro bikini's uit haar eigen lijn rondparadeert.

www.jaymiranda.com: Amerikaans-opgewekte blogger die zich 'empowered' voelt door het moederschap (waar ze ook over schrijft op Huffington Post) en heel goed weet wat haar staat.

www.mode-plus.com: blog van de Nederlandse Nefferth Bernadina, die pleit voor meer diversiteit in de mode.



In samenwerking met stylist en blogger Edith Dohmen (www.stylehasnosize.com) heeft Mart Visser voor V&D nu ook een plus size collectie ontworpen. De collectie Maxi Muze voor maat 48 tot en met 52 bestaat uit jurken, een top en een rok. De kledingstukken zijn bedrukt met een grafische print in zwart en roomwit.

Volgens Mart Visser is er in Nederland veel behoefte aan kleding voor vrouwen met een maatje meer. Maar dat weten wij image consultants natuurlijk al veel langer. Mart heeft bij het ontwerp van de kledingstukken extra aandacht gegeven aan de pasvorm en de keuze van het materiaal. Edith Dohmen heeft al meer ervaring met het ontwerpen van plus-size: zij heeft een eigen modelijn voor in between vrouwen, dit is kleding van maat 42 tot 48 (www.madisonplussselect.com).

Zakelijk in pastel?

Lichte kleurtjes horen bij de lente. Dit jaar zien we heel veel pastelkleuren, zachtgeel, lichtblauw, zachtroze.

Nu worden pastelkleuren meestal geassocieerd met lief, vrouwelijk, weinig serieus en dus minder geschikt voor een leidinggevende functie. Dat je er in pastel niet professioneel uit kunt zien, is beslist een misvatting.



Naast de kleur bepalen de stijl en belijning van kleding in hoge mate de uitstraling. Ronde lijnen en veel details laten een kledingstuk er zachter en minder formeel uitzien.

Gestructureerde kleding met strakke lijnen geeft ook in poederroze de nodige power. Zeker als je deze combineert met hooggehakte pumps en een tas in krokoprint, kun je ook in pastel zakelijk overkomen.

Schoenentrends Lente/Zomer 2015



De vier meest populaire schoenentrends voor Lente/Zomer 2015 zijn:

wig stijl espadrilles, populair geworden door Yves Saint Laurent. Met espadrilles in wig stijl krijgt een zomeroutfit een trendy look. Ze staan geweldig bij broeken, rokken en jurken. Vooral voor vrouwen met een maatje meer zijn schoenen met wigshakken ideaal.



Birkenstocks, bekend om hun comfort, waren heel lang niet bepaald geliefd door hun lelijke uiterlijk. Sinds filmsterren en topmodellen ze dragen, zijn ze chique en trendy en vliegen ze de winkels uit.

Inmiddels zijn er naast de bekende suède uitvoering ook

Birkenstocks in metallic, leer en lakleer, waardoor de plompe schoenen een bijna luxe uitstraling krijgen.

Kleurrijke platte sandalen laten iedere outfit er meteen heel zomers uitzien. Ideaal onder een lange rok voor een beach party.

Hooggehakte sandaaltjes zijn vooral populair bij jonge vrouwen.

Voor iedereen is er wel een passend schoentje. Nu moet alleen de zomer nog komen!

21 juni Vaderdag

In Duitsland hebben de vaders hun dag al gehad. Traditiegetrouw wordt Vaderdag daar op Hemelvaartsdag ('Jezus keert terug naar zijn Vader in de hemel') gevierd. Mannen gaan met elkaar iets leuks doen. Het is dan echt hun dag. Hier staat Vaderdag (in België een week eerder op 14 juni) in het teken van cadeautjes die kinderen aan hun vader geven. Vaak is dit gereedschap, een geurtje of iets voor de barbecue. Twee tips voor originele cadeautjes voor vaders die alles al hebben.

Sokken met een extra

Veel mannen zijn kleurenblind. Een van de grootste ergernissen na het wassen is het sorteren van sokken. Button Right voorkomt dit door ieder sokkenpaar te voorzien van een houten knoop en een knoopsgat.

Voordat je de sokken in de was doet, haal je de knoop door het knoopsgat.

Met de vriendelijke prijsjes zijn de sokken een leuk cadeautje voor de kinderen om te geven.

www.buttonright.com



Leren accessoires

Decoded is een Nederlands merk dat accessoires voor mobiele apparaten verkoopt via de officiële Apple Stores. Zelfs koning Willem-Alexander beschermt zijn iPhone met

een leren omslag van Dedoded.

Heel mooi en handig is de lederen Powerbank, die het opladen van iPhone of iPad snel en eenvoudig maakt. De Powerbank heeft een slank ontwerp en beide zijden zijn bedekt met leer. Het ziet er toch stijlvoller uit als vader bij een vergadering deze lader uit zijn tas of zak haalt in plaats van een eenvoudige batterij.



Kijk op www.decodedbags.com voor de adressen van de winkels.

Leeshoekje

Uitgever Sandy Wenderhold gaf FAB een doorstart. Het magazine is helemaal afgestemd op vrouwelijke ondernemers. Met inmiddels alweer het vierde nummer is FAB hopelijk een blijvertje. Ik heb het blad vanaf het begin gekocht en lees het met veel plezier. Onze collega Sacha Bertus verzorgt in iedere uitgave een artikel over styling en doet dit erg goed. FAB bezorgt je een paar uurtjes inspirerend leesplezier.

www.fabmagazine.nl



Een tijdje geleden kreeg ik van Anne Raaymakers het boek 'Een zaak van fans' van Ellen de Lange-Ros cadeau.

Het boek verhaalt over Anna, Joris en Orlando die te kampen hebben met teruglopende omzet. Tot zij de zanger David ontmoeten. In een serie opdrachten deelt hij met

hen zijn sleutel tot groei. Bij het boek ontvang je een gratis training in zeven modules.

Het boek leest als een roman en is bij uitstek geschikt om onder de parasol te lezen.

Meld je ook aan voor de nieuwsbrief en ontvang '11 essentiële tips voor ondernemers op Facebook'.

www.faxion.nl

Editie 2 van VrijeStijl

VrijeStijl Magazine is een uitgave van ZZPServicedesk.nl. De eerste editie van dit online lifestyle magazine voor zelfstandige professionals verscheen op 9 april, ter ere van het éénjarig bestaan van ZZPServicedesk.nl. VrijeStijl verschijnt sindsdien maandelijks.



ZZPServicedesk.nl is een platform voor zelfstandig ondernemers waarop howto artikelen, achtergronden, blogs en inspiratieverhalen te vinden zijn.

ZZP Servicedesk is partner van PZO-ZZP.

<http://vrijestijl.zzpservicedesk.nl/vrijestijl-2/>

Blanco kaartjes



Als handgeschreven visitekaartje, om even iets op te schrijven tijdens een netwerkborrel, of als geheugensteuntje tijdens presentaties, de blanco kaartjes van Usem (use'm – gebruik ze) komen altijd van pas.

Ondernemer Gijs de Werker zocht een kwalitatieve tegenhanger voor de Post-it-briefjes. Die was er niet. Dus ging hij zelf aan de slag. Resultaat: de negen verschillende ontwerpen zijn zo groot als een creditcard. Ook handig als je net met je bedrijf begint en nog geen visitekaartjes hebt.

Voor voorbeelden of een gratis proefsetje: www.usem.nl

Nieuwe klanten vinden

In het artikel in tijdschrift De Zaak over de zoektocht naar nieuwe klanten gaf Marianne van de Water van Quor um Preliminary Sales (Q-P-S), dé expert op het gebied van 'koud bellen', de volgende tips:

Tip 1: Maak een lijst van 20 potentiële klanten.

'Geen rocketscience, maar het wérkt: schrijf twintig namen op van bedrijven die je als klant

wilt hebben en bel ze. De eerste keer zoek je uit wie de beslissers zijn en werk je de lijst bij met namen. De tweede keer dat je belt, vraag je direct naar die persoon.'

Tip 2: Afspraak maken? Bel vrijdag

'Ik maak de meeste afspraken op vrijdag. De sfeer is dan relaxed: het is dé dag om te bellen en afspraken te maken.'

Tip 3: Leuk gesprek gehad? Nabellen!

'Ik zeg altijd maar zo: als je iets wilt, moet je erachteraan. Nabellen dus, een paar weken of een maand na een afspraak. En zorg dat je op dat netvlies blijft, werk aan je branding: stuur een mailtje, kaartje of een bloemetje.'

Acquisitiewaaier met 60 praktische tips

Speciaal voor ondernemers die hun omzet willen verhogen maar moeite hebben met ijskoude acquisitie heeft Marianne van de Water de Acquisitiewaaier ontwikkeld.



De waaier bevat 60 praktische tips. Voor € 12,97 euro, excl. BTW, met gratis verzending, bestel je de Acquisitiewaaier op www.q-p-s.nl

Meld je op de website van Marianne ook aan voor haar gratis tips voor acquisitie.

A woman carries her clothes. But the shoe carries the woman.

Christian Louboutin

E.P. Professional Presentation

Telefoon 070 - 323 81 07 of 06 - 46 61 85 78
www.professionalpresentation.nl
www.opleidingkleurconsulent.nl