



CURSUS VOLGEN? GOED PLAN!

Ik ben een groot voorstander van cursussen en opleidingen volgen. Laat daar geen misverstand over zijn. Het is belangrijk om bij te blijven en jezelf te ontwikkelen om het beste uit jezelf te halen. Je kennis up-to-date houden, en weten wat de nieuwste ontwikkelingen zijn. **Daarnaast is het zo dat je waarschijnlijk accreditatiepunten moet halen om dit prachtige beroep te mogen blijven uitvoeren.**

Ik krijg nogal eens te horen 'Ik wil weer een cursus gaan volgen, maar welke zal ik doen?'. Je hoofd loopt over van de leuke ideeën. Wat we dan vergeten is het doel. Terwijl dat het allerbelangrijkste is. Wat is je doel? Maar als ik dat vraag, dan weten veel mensen niet wat hun doel is. Het is jouw praktijk, en jij moet weten waar je naartoe wil... Kijk welke kennis je mist om je klanten van nu en van straks goed te helpen, en kies daar een cursus bij.

LEUK, EEN TRAINING!

Maar vaak gaat het anders. We hebben natuurlijk ook een vrij eenzaam beroep, je hebt vaak geen naaste collega's om even mee te overleggen of die met je meedenken. Dat maakt dat niet alleen je zin om te gaan leren bepaalt welke cursus je gaat volgen, maar ook de zin om actief bezig te zijn samen met collega's. En die zin om gezellig samen aan

de slag te gaan, maakt dat je zomaar voorbij kunt gaan aan het doel. Jouw doel. Want waarom wilde je een cursus gaan volgen? Niet alleen voor de gezelligheid en het er 'even uit zijn', toch?

HET IS NET EEN TUPPERWAREPARTY

Toch zie ik vaak dat we elkaar aansteken. Ik vergelijk het weleens met de Tupperwareparty. Tupperware was de uitvinder van de thuisverkoopfeestjes, waarbij je allerlei plastic bewaardozen en keukenbenodigdheden kon kopen terwijl je samen met vriendinnen een gezellige avond had. En al zag je meteen bij binnenkomst dat er niks lag wat je nodig had, je vertrok een paar uur later toch vaak met een volle tas naar huis. Met de uienhakker die volgens die ene vriendin zo handig was of de bewaarset die je kocht omdat je andere vriendin dan een bonus kreeg...

GEZELLIG SAMEN INSCHRIJVEN

Dat doen wij in de voetverzorging dus met cursussen. Je ziet al snel of een cursus of opleiding wel of niet wat voor je is. Maar door de reacties van collega's en oud klasgenoten

'CHECK VOORDAT JE JEZELF
INSCHRIJFT EVEN WAT JE DOEL IS.
ANDERS SCOOR JE NIET MET DIE
CURSUS'

laat je je snel beïnvloeden en meeslepen: "het is écht wat voor jou, super gezellig als je meegaat!". Voor je het weet heb je je ingeschreven. En heb je vanuit die emotie gekocht: voor de gezelligheid, om erbij te horen. Maar je had toch een zakelijk doel waarvoor je een training wilde volgen? Dan is het slimmer om eerst even bij jezelf na te gaan of je de cursus daadwerkelijk nodig hebt. Of de bijscholing je dichterbij je doel brengt.

WAT IS JE DOEL?

"Zonder doel kun je niet scoren", zei Johan Cruijff lang geleden. En zo is het bij jou ook. Check voordat je jezelf inschrijft even wat je doel is. Anders scoor je niet met die cursus. Ga even uit de emotie, uit het enthousiasme en neem gas terug. Even met je voeten op de grond. Waarom zou je die cursus willen volgen? Is het voor de accreditatiepunten? Is het omdat je denkt dat je je zekerder voelt als je die cursus hebt gevolgd? Heb je klanten voor wat je op die cursus gaat leren, en wil je dat soort klanten graag in je stoel? Volg je de cursus of opleiding omdat je graag meer klanten wil?

LOL IS OOK EEN DOEL

Wat ik vaak zie is dat je hoopt op meer klanten, op meer omzet of meer zelfvertrouwen. Gaat de cursus die je voor



Joyce de Wit had jarenlang een succesvolle pedicurepraktijk aan huis. Ze coacht nu pedicures en schoonheidsspecialisten om hun praktijk of salon te draaien op een manier die aansluit bij hun wensen en persoonlijkheid. Dankzij haar brede ervaring begrijpt ze hoe lastig het soms is om je staande te houden tussen je klanten, je privéleven en wat je stiekem zelf graag zou willen. www.joycedewitcoaching.nl

ogen hebt je dat ook echt brengen? Is het de investering waard? Als je meer omzet wil, moet de opleiding ook meer geld in het laatje brengen. En doe je het puur omdat je leren leuk vindt en er enorm van geniet om met collega's een dag samen te sparren? Dat is ook prima! Maar wees daar dan eerlijk over tegen jezelf. Dan ga je voor de lol. Verwacht dan geen extra omzet, beschouw de cursusprijs niet als investering en geniet van de gezelligheid. Wat je er van leert is dan een mooie bonus.

WandelWol
Dé oplossing bij blaren en voet-ongemak

Ken jij ook de voeten die last hebben van blaarvorming?

www.wandelwol.nl

Of andere voetkwalen... zoals (weke) likdoorns, pijnlijke drukplekken ..?

Met WandelWol antidruk-wol kun je alle kanten op. Hét natuurlijke antidruk-middel dat eenvoudig aan te brengen is met een doeltreffende werking. Zeker met het oog op de Vierdaagse! Help WandelVoeten voort met de producten van de Dames van WandelWol!

WandelWol is een superhandig antidruk-product om je cliënt bij afronding van de behandeling te laten kennismaken met WandelWol wanneer bijvoorbeeld deze last heeft van blaren tijdens het wandelen of wanneer je een likdoorn hebt verwijderd bij de behandeling. Pak een toef antidruk-wol leg dit op de plek van de likdoorn en trek de sok eroverheen.

Geschikt om preventief blaren te voorkomen of ontstane blaren te ontlasten. En dat niet alleen: ook likdoorns, pijnlijk eelt, gevoelige hallux valgus, wintertenen, wratjes drukvrij leggen, branderige voeten of hielspoor ontlasten is mogelijk. Van kleuter tot 90+!

Voor iedere (sport)voet; klein of groot!

WandelWol antidruk-wol heeft vele doeleinden, niet alleen aan de voet maar ook op andere plekken. Zoals bij ledematen die in het gips zitten. Vooral wanneer jeuk en irritatie door het gips wordt veroorzaakt. Of onder bh-beugels, hengsels van rugzakken, achter broeksknopen enzovoort....

Van de kindervoet tot en met de steunkous!

Op www.wandelwol.nl staat nog veel meer informatie en wordt de WandelWol KennisBank regelmatig aangevuld met voetklachten en de oplossing!