

Organisatie in de kinderschoenen zoekt commerciële
duizendpoot om het avontuur mede vorm te geven.

Impresario, manager, booker, agent gezocht

Gezocht; impresario, manager, booker, agent

Jij gelooft dat tijd van mensen kostbaar is en je gunt mensen steeds het beste. Jij gelooft dat goede diensten feitelijke wensen en behoeften vervullen. Dat diensten zichzelf verkopen waar zij het beter voorzien in vervulling van wensen en behoeften dan ieder ander alternatief.

Jij beschikt over het talent wensen en behoeften te achterhalen, hierin de juiste differentiaties te maken en om door te dringen tot de kern van deze wensen en behoeften. Je beschikt daarnaast over het talent mensen bewust te maken van hun (latente) wensen en behoeften. Je herkent tijdig hiaten in je eigen weten en in dat van anderen en weet deze in en aan te vullen. Vindingrijk als je bent vind je steeds de match tussen wens, behoefte en diensten die op de markt aangeboden worden.

Je bent bereid deze talenten in te zetten ten gunste van de dienstverlening van Patrick Wetzels. Als jij een dienst aanbiedt, sta jij, kritisch als je bent, voor deze dienst. Je weet waar deze dienstverlening wel en waar deze niet aansluit op de behoeften en wensen van je klanten. Jij bent geen verkoper, jij bent een adviseur. Je bent in staat positieve verwachting te scheppen die in de praktijk overtroffen wordt. Jij gaat er niet voor om makkelijk en snel te scoren, maar je bouwt relaties op en onderhoudt contacten.

Zoek je naar een baan naast je leven, stop dan met het verspillen van je tijd en zoek het elders. Zoek jij werk om inhoud en invulling te geven aan je leven, lees dan verder. Zoek jij geen werk omdat het moet maar zoek jij naar invulling van jou recht (en misschien vat je het wel op als je plicht naar jezelf) om straks, als je oud bent, terug te kunnen kijken naar een leven waarover jij met geheven hoofd kunt zeggen; "En daar sta ik voor, dat heb ik mee opgebouwd, doe me dat maar eens na!", lees dan verder.

Patrick Wetzels houdt zich bezig met het toetsen, beproeven, toepassen en uitdragen van de Psychognomie en Psycho-Physiognomie volgens de methode van Carl Huter. Beide methoden om karakter en aanleg treffend af te leiden van het uiterlijk van mensen. De dienstverlening van Patrick Wetzels bestaat uit; Cursussen, workshops, demonstraties, lezingen, voordrachten en analyses, over en op basis van de Psychognomie en Psycho-Physiognomie volgens de methode van Carl Huter.

Op korte termijn is behoefte aan ondersteuning bij promotionele werkzaamheden en het werven van deelnemers voor cursussen en workshops in de regio's Culemborg en Sittard. Tevens doe je voor de regio Sittard dienst als contactpersoon.

Ondanks dat je naast een onkostenvergoeding een eerlijke provisie krijgt per aangeleverde deelnemer, besef je dat het op korte termijn niet mogelijk is te voorzien in je eigen financiële behoeften door het invullen van deze taak. Dit schrikt jou niet af. Sterker nog, ondernemend als je bent, zie je jezelf als de aangewezen persoon dit te veranderen. Je weet wat je waard bent en toont dit aan door resultaten.

Nadat je met succes deelnemers geworven hebt voor de komende twee tot drie cursusblokken en/of workshops, wil je meer. Je doel is jezelf te ontwikkelen tot de nummer 1 impresario en gaat het merk Patrick Wetzels op korte termijn uitdragen, op lange termijn mede vormgeven en vermarkten. Actief en constructief meedenken kun je en doe je vanaf de eerste dag.

Op zondag 22 juni en/of 07 juli tussen 15:00 en 17:00u ben je welkom om de kostenloze informatiebijeenkomst Psychognomie door Patrick Wetzels in Culemborg bij te wonen.
Locatie: Werk achter 't zand Achter 't zand 58 4103 XP Culemborg

Bijlage 1

Positieve verwachting scheppen, om deze te overtreffen

Bij het exploiteren van de diensten van Patrick Wetzels is het zaak voortdurend zowel de korte termijndoelen als de langetermijndoelen goed te definiëren en helder op het netvlies te hebben.

Patrick Wetzels draagt de Psychognomie en Psycho-Physiognomie volgens de methode van Carl Huter uit, met mondelinge goedkeuring van zijn overleden lerares Anette Müller (02-mei-1949 t/m 01- januari-2010), in navolging op de belofte die hij haar maakte eind 2009.

Patrick Wetzels beloofde Anette dat hij de Psychognomie kritisch zal blijven toetsen en beproeven en zolang hij oprecht in de Psychognomie en Psycho-Physiognomie gelooft, dat hij deze systemen zal uitdragen en toepassen, daar waar hij zich van hun waarheid overtuigd heeft.

Toen Patrick Anette deze belofte maakte, geloofde hij dat er nog jaren zouden volgen waarin hij Anette zou kunnen ondersteunen. Patrick was zich er op dat moment niet bewust van dat hij een belofte deed aan zijn lerares die op haar sterfbed lag.

Voor Patrick is het dan ook enorm belangrijk trouw te blijven aan de zelf getoetse en beproefde grondbeginselen van de Psychognomie en Psycho-Physiognomie volgens de methode van Carl Huter. In de praktijk wil dit zeggen dat Patrick "slechts" dat deel van de Psychognomie en Psycho-Physiognomie kan en mag uitdragen dat hijzelf getoetst en beproefd heeft en zich niet altijd zal kunnen aanpassen aan "de wensen van de markt". Het is zaak die markt te vinden en te scheppen waar deze praktische vormen van mensenkennis optimaal tot hun recht komen.

Bijlage 2

Daden bevestigen het woord zo verwerft men recht tot spreken

De Psychognomie en Psycho-Physiognomie zijn praktische vormen van mensenkennis. Deze systemen leren onder meer om mensen in te zetten in lijn met de eigen natuur, gefundeerd op hun unieke samenstelling van talent en kracht en al doende zwakte te overstijgen. Talent en kracht inzetten ten gunste van zelfgekozen doelen en zelfervaren passie. Geluk daar streeft ieder levend wezen naartoe. Talenten en behoeften zijn volgens deze vormen van mensenkennis nauw aan elkaar verwant.

Niet alleen door alle aangeboden diensten, de lesstof, inspirerende lezingen en leerzame workshops, maar vooral ondersteund door daden, dus ook door de opbouw van de eigen organisatie, dragen we deze boodschap bij Patrick Wetzels uit. De eigen natuur wordt daar waar zij erkend is, doelmatig ingezet.

Ben jij ondernemend en voel jij je geroepen een bijdrage te leveren aan deze boodschap? Kun je niet wachten eindelijk je echte uitdagingen aan te gaan? Sta je stevig in je schoenen, gefundeerd op gezond verstand, zelf ervaren kennis en inzicht, ben je bereid als tegenhanger hiervan kritisch naar jezelf en naar je eigen overtuigingen te kijken? Voel jij passie om nieuwe markten te vinden, nieuwe markten te scheppen, zie jij kansen waar andere mensen niet eens durven te kijken? Ga jij door, ook als je bang bent en heb jij het lef op het moment dat alles goed gaat buffers te scheppen voor als het tegenzit? Durf jij groots te denken en ben jij in staat dat te vertalen naar kleine haalbare stappen waarmee je bestaande goede fundamenten versterkt? En tot slot, wil je wel geloven dat het groeien gaat...

Als dat daadwerkelijk zo is en je bent daadwerkelijk in staat hiervan te overtuigen, ook tijdens een kennismakingsgesprek waarin je Psychognomisch beoordeeld wordt, tijdens een kennismakingsgesprek waarin je (terrecht) het gevoel zult hebben dat tot diep in je ziel gekeken wordt,
-dan maakt het niet uit welk diploma jij wel en welk diploma jij niet hebt,
-dan maakt het niet uit welke (werk)-ervaringen jij wel en welke jij niet hebt,

Heb jij het in je uit te groeien tot één der voorname pijlers, ga jij de rol van impresario en het bijbehorende management bij Patrick Wetzels op je nemen of heb je naar aanleiding van deze vacature een ander voorstel? Lees dan deze link:

<http://www.inc.com/magazine/201405/jason-fried/hiring-based-on-effort-not-resumes.html>

doe er wat mee, laat jezelf zien en overtuig...

Het doel van de sollicitatieprocedure is het om er zo zeker als mogelijk van te zijn dat we wederzijds een goede match vormen.

Voorgaande tekst is tot stand gekomen en gefundeerd op kennis voortkomend uit de Psychognomie en Psycho-Physiognomie. Voel jij je hierdoor aangesproken, dan ben jij het die we willen vinden. Lees dan wel nog eens: "...en heb jij het lef op het moment dat alles goed gaat buffers te scheppen voor als het tegenzit?..." en "...waarmee je bestaande goede fundamenten versterkt?" besef wat daar staat, lees de link en doe een goed voorstel.

Dagen die schikken voor kennismaking zijn zondagen, maandagen en op dinsdagen in de oneven weken.