

Walter Fausser (u-Men) helpt mannen in hun zakelijke presentaties

# 'Jezelf goed kleden kun je leren'

Eerst even een gewetensvraagje. U maakt voor de eerste keer kennis met een potentiële dienstverlener. De eerste mijnheer is gekleed in een bruin pak van goedkope kwaliteit. Zijn veelkleurige hemd vloekt bij zijn Donald Duck stropdas. Zijn zwarte ongepoetste schoenen met dikke rubberen zool maken het geheel af. Mijnheer B komt binnen in een strak grijs pak, kolbert netjes dicht, onderste knoopje open, wit overhemd (geen buttondown), rode stropdas, leren bruine schoenen passend bij de broekriem. Met wie doet u zaken?

Bovenstaand voorbeeld lijkt gechargeerd, maar de essentie klopt als een bus. Het is uitermate belangrijk om je goed te presenteren, in gedrag maar ook in kleding, vooral passend bij je imago. Nou is dat voor heel veel mannen een probleem, alleen al omdat één op de drie mannen een of andere vorm van kleurenblindheid heeft. Ze hebben er niet zo'n gevoel bij, weten ook niet goed wat wel en niet bij hen past, bij hun lengte, haarkleur, of postuur. Walter Fausser heeft er met zijn bedrijven u-Men en brandIDeas zijn werk van gemaakt om organisaties en teams (brandIDeas) en specifiek mannen (u-Men) te helpen bij de versterking van de persoonlijke uitstraling, uiterlijk en kledingkeuze. In workshops of op individuele basis.



## Persoonlijk advies

Walter heeft jarenlange ervaring in het verkopen van jezelf. Hij combineert deze kennis met een voorliefde voor mode en kleding. Al zijn trainingen, workshops en adviezen zijn op maat (zoals uw pakken ook zouden moeten zijn, probeer het gewoon eens een keer) en een mix van zakelijke etiquette, kleurgebruik en stijl. Hij helpt mannen bij het ontwikkelen van een eigen stijl, waarmee ze in staat zijn een authentieke en vooral zelfbewuste eerste indruk te maken. Die advisering geldt niet alleen voor de business look, maar natuurlijk ook voor casual kleding. "Iedereen is anders en iedereen heeft dus ook behoefte aan een advies dat recht doet aan zijn persoonlijkheid. Maar er zijn wel degelijk goede algemene richtlijnen aan te geven. Dat zijn open deuren voor de mode-gevoelige man, maar voor het gros van ons mannen is het nieuw. Niet voor niets tel ik veel banken, advocaten- en accountantskantoren tot mijn klanten. Hun medewerkers be-

horen een zakelijke uitstraling te hebben, maar ze zijn er zelf niet toe in staat dat te realiseren. Daar help ik ze bij."

## Aanpak

De agenda van Walter Fausser is goed gevuld. "Door mijn kennis van zaken, maar ook door mijn aanpak. Het is een kwestie van persoonlijke aandacht, professionaliteit en gevoel voor detail. Ik laat tijdens mijn presentaties ook zien wat kleur bijvoorbeeld met je doet en hoe je zaken combineert. Ik werk voor een brede doelgroep, maar toch vooral voor mannen waarbij representativiteit en zakelijke presentatie belangrijk zijn. Het gaat er om helder te maken hoe je door het dragen van de juiste kleding en rekeninghouden met zakelijke etiquette het best zakelijk en betrouwbaar overkomt. Dat is altijd het doel." ■

Meer weten? Kijk op [www.umen.nl](http://www.umen.nl) of twitter @umenimago.