

{ WRITER'S CLASS }

Geef nooit korting

Een workshop boordevol unieke adviezen
over omgaan met prijsdruk ...

Verneem alles over de faire prijs, bedriegen en klantverwachtingen ...



Onder de deskundige leiding van:

Jos Burgers

Trainer-Schrijver

Gent Meeting Center
(Holiday Inn UZ)
Gent



Waarom dit programma?

KLANTEN WILLEN GEEN KORTING ... MAAR WAT DAN WEL?

Klanten willen geen korting. Ze willen alleen niet onnodig veel betalen. Klanten zijn bereid die prijs te betalen voor uw product of dienst die in hun ogen rechtvaardig is: de faire prijs. Daarom heeft uw prijs niets te maken met uw kostprijs ... maar alleen met wat uw klant er voor wil betalen.

VERSPIJL GEEN MARGE DOOR ONNODIGE KORTINGEN ...

Sinds de crisis is de prijs- en margedruk ook op uw markt alleen maar toegenomen. U weet beter dan wie ook dat lage prijzen funest zijn voor een gezond rendement: zij knabbelen alleen maar aan uw winst. Waar economisch herstel vroeger resulteerde in herstel van marges, verwacht iedereen dat deze keer de prijs- en margedruk blijvend is.

UW KLANTEN ZIJN UW MARGE

En toch kunnen alleen uw klanten u door de crisis heen helpen. Het snijden in kosten stopt immers ergens en verdere prijsverlagingen tasten uw rendement alleen maar aan.

Uw enige oplossing is het vergroten van uw marktaandeel via het vinden en binden van voor u waardevolle klanten. Maar hoe vergroot u uw marktaandeel in een krimpende markt zonder het prijswapen te hanteren?

DENK NIET TE SNEL ...MIJN PRIJS IS TE HOOG

Als klanten zeggen dat u te duur bent, is dat ronduit vervelend. Maar het is pas een ramp als u dat zelf ook vindt. Daarom moet u zelf geloven dat uw prijs, de juiste prijs is. Denk nooit zelf dat u te duur bent, maar wees trots op uw eigen tarieven.

WAT IS UW KORSTE WEG NAAR WINST?

Maar hoe kiest u uw eigen concurrenten? Wat is prijsdruk nu echt? Waarom moet u uw oorspronkelijke prijs intact houden? Wat is een faire prijs? Waarom heeft uw prijs niets te maken met uw kostprijs? Hoe tackelt u prijsbezwaren? Hoe speelt u met succes het onderhandelingsspel? Hoe koppelt u concessies aan tegenprestaties? Hoe verhoogt u uw gunfactor? Hoe onderscheidt u zich van uw collega's? Wat zijn de échte voordelen van een dure prijs? En de nadelen van goedkoop te zijn? Kortom, wat is uw kortste weg naar winst? Dit alles en veel meer leert u van Jos Burgers.

CONCRETE AANPAK VAN DEZE MIDDAGSESSIE

Op interactieve wijze, gebruik makend van veel illustraties en praktijkvoorbeelden, neemt Jos Burgers u op een humorvolle wijze mee in de wereld van prijsdruk en vooral hoe daaraan te ontsnappen. Doorheen de ganse sessie is volop gelegenheid voor vragen en discussie.

Na afloop van deze training bent u in staat om actie te ondernemen om prijsdruk te weerstaan. U kunt verbeteringen intern voorstellen en invoeren die u in staat stellen om tegen marktconforme tarieven nieuwe klanten te vinden en bestaande klanten aan u te binden.

UW TRAINER



Drs. Jos Burgers is dé klantenexpert van de Benelux en één van de meest gevraagde managementsprekers. Hij startte zijn carrière in verkoop- en marketingfuncties bij een technische groothandel. Na een studie Bedrijfs-economie aan de Universiteit van Tilburg was hij ruim tien jaar hogeschooldocent. Daarna adviseerde hij gedurende een tiental jaren organisaties van uiteenlopende aard en omvang op het terrein van strategie, marketing en klantgerichtheid.

Tegenwoordig richt hij zich volledig op het schrijven van boeken en het geven van presentaties, workshops en seminars. Met tweehonderd presentaties per jaar is hij een veelgevraagd spreker én trainer. Burgers houdt zijn publiek spiegels voor en laat mensen anders naar hun werk en dagelijkse praktijk kijken. Humor is hierbij een belangrijk wapen, maar de vele praktijkvoorbeelden maken zijn seminars en trainingen direct bruikbaar.

Programma

*“Als u nooit te duur bent,
bent u waarschijnlijk te goedkoop ...”*

Jos Burgers

BLOK 1

Waarom het geven van kortingen uw geloofwaardigheid aantast.

BLOK 2

Het verschil tussen een faire prijs en de laagste prijs.

BLOK 3

Welke mogelijkheden zijn er om prijsdruk tegen te gaan?

BLOK 4

Het verschil tussen echte en onechte prijsdruk.

BLOK 5

Hoe kunt u door onderscheidend te zijn prijsdruk voorkomen?

BLOK 6

Hoe vermindert u de prijsgevoeligheid van bestaande klanten?



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Jos Burgers is auteur van bestsellers als Relatiebeheer als Groeistrategie, No Budget Marketing, Geef nooit korting!, Klanten zijn eigenlijk nét mensen!, Hondenbrokken en Gek op gaten. Hij schreef tot driemaal toe het best verkochte managementboek van een jaar, nl. in 2006, 2009 en in 2012.

Het boek 'Geef Nooit Korting' is al meer dan 600 dagen één van de 100 best verkochte managementboeken in de Benelux en stond wekenlang op 1.

DATUM

zie hiertoe onze website www.ifbd.be

VERLOOP VAN DE HALVE DAGSESSIE

- 13.00 Ontvangst , registratie & koffie.
- 13.30 Start van de cursus met voorstelling van de docent.
- 15.30 Pauze.
- 17.30 Einde van de cursus.

DE WRITER'S CLASS

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“Geef nooit korting” maakt deel uit van de Writer's Class.

Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze Writer's Class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Inschrijvingsformulier

Cursus: **Geef nooit korting**

Firma:
Straat - Nr. / Bus:
Postcode - Gemeente:
Alg. Tel: Fax:
Activiteit / Sector: Aantal werknemers:

DEELNEMERS

Dhr. / Mevr.:
Functie:
E-mail:

DATUM DEELNAME:

Reserveer een hotelkamer van: tot

Dhr. / Mevr.:
Functie:
E-mail:

DATUM DEELNAME:

Reserveer een hotelkamer van: tot

FACTURATIEGEGEVENS (indien anders dan bedrijfsinformatie)

Firma:
Straat - Nr. / Bus:
Postcode - Gemeente:
BTW-nummer:

>>> Dit document ingevuld faxen op het nr. **050 31 04 21** of mailen naar **info@ifbd.be**

Hotelovernachting aan het IFBD-tarief.

Voor 99 Euro (incl. BTW) per nacht én uitgebreid ontbijtbuffet verblijft u in een 1-persoonskamer in het Holiday Inn UZ Gent. Gelieve hiertoe de overnachtingsdata bij uw inschrijving in te vullen. Wij reserveren uw kamer en bevestigen u uw reservatie. U betaalt uw kamer ter plaatse.

Praktisch

Datum: zie hiertoe onze website www.ifbd.be

Locatie:

Gent Meeting Center (Holiday Inn UZ), Akkerhage 2, 9000 Gent.
Dit hotel ligt net naast de E17 (Antwerpen – Kortrijk), afrit 9 UZ Gent. Het hotel beschikt over een ruime gratis parking.

Deelnameprijs: 415 € excl. BTW

Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken. U ontvangt bovendien een documentatiemap die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega 5 % extra korting op het totaalbedrag met een maximale korting van 20 % (= 5 deelnemers of meer).

De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: 50% korting!

Het IFBD is erkend als gecertificeerd opleidingsinstituut. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de

"KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 50% besparen op de opleidingskost.

Inschrijving

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze website www.ifbd.be of via e-mail: info@ifbd.be
- U faxt uw inschrijving op **050 31 04 21**
- Via de post: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. 050 38 30 30 doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een deelnamebevestiging en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een herinnering met nog enige praktische informatie en een routebeschrijving.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijven en de cursus. Indien wij 2 weken voor de cursus uw schriftelijke annulatie mogen ontvangen wordt u 75 Euro annulatiekost doorgerekend. Minder dan 2 weken voor de cursus bent u ons het integrale bedrag verschuldigd. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.