



Maandelijksse werksessies voor ondernemers



Werksessies in de smederij

Je bent als ondernemer tevreden over de resultaten van je bedrijf. Je werkt hard en zit boordevol plannen. Tegelijkertijd word je geconfronteerd met razendsnelle technologische vooruitgang en fikke concurrentie waardoor je het gevoel krijgt telkens achter de feiten aan te lopen. Herken je dit? Smeed dan het ijzer als het heet is en ga in de leer bij een leermeester van de Smederij van het Inspiratiehuis!

In de Smederij wordt de eeuwenoude meester-gezel methode toegepast: tijdens werksessies leer je van een ervaren ondernemer de kneepjes van het vak. Hij draagt zijn kennis aan je over, reikt je handvatten aan en smeedt je daarmee klaar voor de grote uitdagingen waar jij dagelijks voor staat. Tijdens de werksessie ga je met voorbeelden uit de praktijk van jouw eigen bedrijf aan de slag. Door de ogen van de leermeester kijk je met een frisse blik naar het functioneren van je bedrijf en jouw rol daarin. Na afloop ga je met een concreet resultaat naar huis.

Elke werksessie start met een lekkere lunch, een goed begin van een vruchtbare bijeenkomst. Samen eten is aangenaam, je leert de andere deelnemers kennen en je krijgt de kans om een basis te leggen voor nieuwe, inspiratieve relaties. Het maximaal aantal deelnemers per werksessie is twaalf.

Praktische informatie

Datum

Woensdag 28 februari 2018

Woensdag 28 maart 2018

Werksessie

De WOW factor

Laat jij je klant kopen?

Noteer alvast de data in je agenda: 25 april 2018 Daphne Evers over innovatie

Tijdstip

12:00 tot 16:00 uur

Locatie

Athoslaan 12A te Maastricht

Kosten per werksessie

€ 125,- ex btw, inclusief lunch

De werksessies

❖ **De Wow factor**

door Jean Claude Crijns van Connecting All

Woensdag 28 februari 2018

Weet jij waardoor klanten bij jou aankloppen? Waar ze over praten met anderen? Zijn jouw klanten jouw ambassadeurs? Tijdens deze werksessie van Jean Claude Crijns ontdek je hoe je ervoor kan zorgen dat klanten jouw bedrijf als WOW zullen omschrijven. Je klant heeft verwachtingen van je bedrijf. Deze verwachtingen worden bepaald door de dienst die je aanbiedt of het product dat je verkoopt. Voldoe je aan deze verwachting dan is je klant tevreden, maar dan zal hij niet over je gaan praten. Daarvoor moet je een stap verder gaan. Dat is wat Jean Claude de "WOW" factor noemt. Want *aandacht verdient je*, die krijg je niet zomaar. Met de WOW factor zorg je voor trouwe klanten die terugkeren en je maakt van je klanten ambassadeurs. Deze werksessie biedt je concrete handvaten en inzichten. Er wordt gewerkt met een praktisch en handig model om inzicht te krijgen in de basis eisen en verwachtingen van je klanten. De betrokken en deskundige aanpak van Jean Claude zorgt ervoor dat je nog een stap verder gaat en naar de WOW factor van jouw bedrijf op zoek gaat. Iedereen gaat dan ook vanuit zijn eigen situatie aan het werk langs het "WOW" model. Bij aanmelding voor deze werksessie krijg je vooraf van Jean - Claude een aantal voorbereidende vragen. Schrijf je snel in, vol = vol!

www.connectingall.nl

❖ **Laat jij je klant kopen?**

door Sjef Bastiaens van BAS Trainingen

Woensdag 28 maart 2018

Neuromarketing is de actuele term dit jaar. Je zoomt in op een dieper inzicht van je klanten. Wat weet jij over je klanten, vast heel veel. Alleen hoe vaak sta je daar bij stil? Sjef is een kei in de omslag maken samen met jou, om zo jouw commerciële proces te vergemakkelijken en effectiever te maken. In deze sessie gaan we aan de slag met de psychologie van het kopen, je klant als facturabele vriend en hoe je ambassadeurs maakt van je bestaande klanten. Doordat je in de huid kruipt van je klant vergaar je zeer veel inzicht en dat geeft je verkoopproces direct een boost. Je zult merken dat je aannames hebt, maar zoals Sjef zegt: 'het is nooit te laat om 'nauw aan te sluiten bij de wens van je klant'. Er is heel veel ruimte voor vragen en oefenen. Voordat je start met de sessie krijg je alvast een aantal voorbereidende vragen.

www.bastrainingen.com

❖ **Ervaring van eerdere werksessies (quotes)**

Lekker zelf aan de slag - Goed georganiseerd - Aansprekende voorbeelden

Inspirerend en vernieuwend - Zeer actieve praktijkgerichte groep - Interactie werkt inspirerend - Eyeopener en getriggerd - Nieuwe handvaten - Prettige sessie, tijd vloog voorbij

❖ **Titels van de eerdere werksessies met een gemiddelde waardering van 8,5**

Better image, better business, door Cécile Timans van Be Aware trainingen

Koud bellen, kansloos of kansrijk? door Claudia Bouwens van De Arbeidsbelmiddelaar

Merchandising en Design Thinking, door Godfried Beurskens van RLM

Beter profiel = betere business, door Suhardi Looze van Socialize Media

In de Smederij brandt het vuur altijd, daarom plannen we in het voorjaar van 2018 een aantal andere interessante werksessies. We houden je op de hoogte!

Meer informatie op: www.inspiratiehuismaastricht.nl

Je kunt ook bellen of mailen met:

Marlies Heeringa: 06-25458723

Joyce Verheijden: 06-15095205