

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

EXPERT KLANTGERICHTHEID (GRATIS INTROSESSIE)

GRATIS

BOUWEN AAN EEN 9+ ORGANISATIE

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

U krijgt in 2 uur inzicht in de bouwstenen van een klantgerichte organisatie!

Bouwen aan een “9+ organisatie”. Voor management en directie in bedrijven en non profit organisaties wordt het steeds duidelijker dat men onvoldoende verschil maakt met tevreden klanten én medewerkers. Dat doen “uiterst” tevreden klanten en medewerkers wel. Deze “ambassadeurs” bevelen u aan en blijven u trouw. En u mag bij hen al eens een steekje laten vallen.

De sleutel tot succes voor uw organisatie zit in de verandering van “klantentevredenheid” naar “klantgerichtheid”. Iedere dag opnieuw de focus op de klant leggen. Een fan van de klant maken. Een klacht of probleem echt ter harte nemen,... Kortom, de klant een ervaring bieden die duidelijk hoger is dan zijn verwachting.

Schrijf u in voor deze gratis infosessie en keer – net als zeer veel anderen voor u – huiswaarts met een pak inspiratie en tips!

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Voor iedere manager die wil werken aan een meer **klantgericht bedrijf**, voor iedereen die (mede)verantwoordelijk is om klantgerichtheid te implementeren, voor iedereen die de achterliggende drijfveren wil doorhebben hoe u een klantgericht bedrijf wil opzetten.

Bijkomende info

Lees ook: <https://sbm.be/testimonials/je-hebt-ook-organisaties-die-beweren-geen-klanten-te-hebben>

PROGRAMMA

Gratis kennismaking met de spelregels in klantgericht werken

In deze gratis introsessie willen we graag de onderliggende principes van customer xperience design blootleggen, zodat u al heel snel zelf aan de slag kan om uw organisatie meer klantgericht te maken. Aan de hand van concrete cases en eigen ervaringen bouwen we een aantal basistheorieën uit die in het verleden hun succes bewezen hebben. We lichten een eenvoudig, maar uiterst praktisch meetinstrument toe waarmee u instant kan zien hoe u scoort op de ladder van klantgerichtheid en wat u kunt doen om het nog beter te doen.

Kortom, als u in één avond inzicht wil krijgen in het change proces naar een klantgerichte organisatie, dan is deze sessie een zeer nuttige en leerrijke tijdsinvestering.

Alvast van harte welkom!

Zie ook:

<https://sbm.be/testimonials/je-hebt-ook-organisaties-die-beweren-geen-klanten-te-hebben>

<https://sbm.be/reviews/de-mythes-over-klantgerichtheid-ontkracht>

PRAKTISCH

Deze opleiding wordt georganiseerd door onze partner SBM, cvba Skilliant.

Lesdata

Locatie

Contact

Datum	Startuur	Einduur	Provincie Antwerpen - Kamp C Britselaan 20 2260 Westerlo	T: 078/353 653 F: 050/403061 Sofie@syntrawest.be
donderdag 13/02/2020	18:30	20:30		

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

DOCENT



Joost Cottyn heeft jarenlange ervaring in het begeleiden van bedrijven inzake klantgerichtheid. Nadat hij eerst sales ervaring heeft opgedaan in verschillende omgevingen en zelf sales trainers ging aansturen, werd hij verantwoordelijk voor deze strategische hefboom van van gewone organisatie excellente organisaties te maken.

Naast zijn inhoudelijke expertise is hij in staat om de juiste methodologie toe te passen, om een zo groot mogelijke return te realiseren inzake klantgericht handelen.

Zijn bezieling en enthousiasme maken het echte verschil. Je moet hem gezien hebben om het te begrijpen. Hij staat er!

Lees ook: <https://sbm.be/testimonials/je-hebt-ook-organisaties-die-beweren-geen-klanten-te-hebben>