

Geef nooit korting

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

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

INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Onder de deskundige leiding van:

Jos Burgers
Trainer-Schrijver



IFBD

Institute for Business
Development



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 ervoor wil betalen.

VERSPIL 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 prijswaapen te hanteren?

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.

DE DOCENT

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 Bedrijfseconomie aan de Universiteit van Tilburg was hij ruim tien jaar hogeschool docent. 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.

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 KORTSTE 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 onderhandelingspel? 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 tzijn? 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, gebruikmakend 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.



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?

Geef nooit korting



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’ was meer dan 600 dagen één van de 100 best verkochte managementboeken in de Benelux en stond wekenlang op 1.

VERLOOP VAN DE CURSUSNAMIDDAG

- 12.30 Ontvangst , registratie & koffie.
- 13.00 Start van de cursus met voorstelling van de docent.
- 15.00 (Koffie-)pauze.
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

INSCHRIJVINGS- FORMULIER

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar **info@ifbd.be**

>>> Rechtstreekse inschrijving via onze website:

INSCHRIJVEN

GEEF NOOIT KORTING

DATUM & LOCATIE:

>>> zie hiertoe onze website
www.ifbd.be

KOSTPRIJS:

€ 450 excl. BTW

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL.-nr.: / FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouwondernemers transport diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMERS

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainings-
locaties veelal een overnachting
boeken om zodanig de cursus op
een ontspannen manier te kunnen
aanvatten en/of afsluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt
u op onze website of via volgende
link:

[www.ifbd.be/nl/over-ons/
algemene-voorwaarden](http://www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden)

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit namiddagprogramma bedraagt **450 Euro** excl. 21 % BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken tijdens de cursusdag(en). 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: tot 40% 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 40% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

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 **+32 50 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+32 50 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 eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens.

Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.