

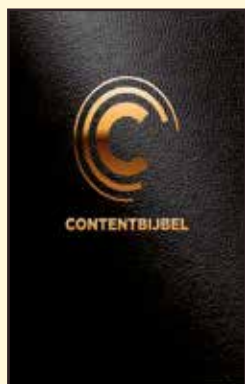
>>> www.ifbd.be/nl/management-opleiding

>>> WRITER'S CLASS

2019

Social media s#cks. Content rocks: Geld verdienen met sociale media

Laat sociale media voor u werken en creëer echte waarde,
zowel voor uw organisatie, als voor uw klant ...



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Unieke & inspirerende workshops
over leiderschap, management
en communicatie.

Onder de deskundige leiding van:

Cor Hospes
Directeur
TSJEE



IFBD
Institute for Business
Development

GELD VERDIENEN MET SOCIALE MEDIA

WRITER'S CLASS



Waarom deze writer's class?

Uw schrijver-trainer

SOCIALE MEDIA OF SOCIALE MEDIA

Vergeet het woord sociale media. Sociale media draait niet om media, maar om social. Om het delen van verhalen. Om content. Om de juiste informatie binnen de juiste context. Niet alleen online, maar ook offline. Want wat u online zegt, moet u offline waarmaken. En vice-versa. Met als startpunt telkens het kernverhaal van uw bedrijf, merk of organisatie.

In de workshop 'Social media s#cks. Content rocks: Geld verdienen met sociale media' draait het dan ook niet om Twitter, Facebook, YouTube en al die andere sociale platformen, maar vooral over hoe u die op een relevante manier kunt inzetten en gebruiken. Zodat u er nog geld mee kunt verdienen ook.

DELEN VAN CONTENT ... DAAR DRAAIT HET ECHT OM

Internet draait om content. Sociale media om het delen van content. Informatie die mensen eenvoudig kunnen vinden en gebruiken en waarmee u hen helpt, een dienst verleent. En dat is belangrijk. Want mensen zoeken steeds vaker online naar informatie en toegevoegde waarde. Naar interessante verhalen die het waard zijn om te delen. Dat is dan ook de kracht van sociale media: dialoog, conversaties. Zorg er daarom voor dat u onderdeel wordt van die conversaties. Meer zelfs, dat u de conversatie bent. Dat begint met luisteren. Waar zitten uw klanten online en wat kunt u voor hen betekenen? Hoe kunt u hen helpen of op een andere manier hun leven makkelijker maken?

ZET CONTENT IN ALS ONDERDEEL VAN UW BEDRIJFSSTRATEGIE

Soms slibben sociale media en websites dicht door een voortdurende stroom aan nieuwe berichten; anderen zijn niet meer dan digitaal gepresenteerde bedrijfsinformatie. Beide varianten hebben op bezoekers hetzelfde effect: frustratie door een gebrek aan relevante informatie. Tijd voor een nieuwe discipline: content strategie. Content die een vooraf geformuleerd doel dient, die vragen van stakeholders beantwoordt, bijdraagt aan user experience, branding en marketingdoelen. Contentmarketing houdt de aandacht van uw doelgroep vast. Kortom, content die (strategische) bedrijfsdoelen dient. En vooral bij sociale media.

CASH IS KING MAAR CONTENT IS QUEEN ...

Zorg voor verhalen. Zorg ervoor dat mensen over u praten. 'Create acts, no ads.' Dat is wat de docent Cor Hospes bedrijven probeert te verduidelijken. Niet alleen in zijn boeken en tijdens lezingen en workshops, maar ook met zijn content- en guerrillamarketing bureau Tsjee. Want consumenten geloven old-skool reclame niet langer, sterker, die irriteert hen meer en meer. U kunt uw doelgroep alleen nog met authentieke geloofwaardige acties bereiken en beroeren. Met relevante acties en verhalen die meerwaarde bieden. Dan pas ontsteekt u buzz. Dan pas creëert u impact. Zowel online als offline. En pas dan verdient u geld. Echt geld ...



Cor Hospes

Cor Hospes werkte ruim 20 jaar als zelfstandig journalist voor de belangrijkste kranten en (vak)tijdschriften in Nederland. In 2009 maakte hij de overstap naar marketing-communicatie omdat hij merkte dat storytelling en merkrelevant denken binnen dat vak alsmaar belangrijker werden. En van verhalen vertellen plus merkrelevant denken in doelgroepen heeft Cor Hospes als voormalig zelfstandig journalist wel een beetje verstand. Net zoals het zoeken naar het antwoord op de meest essentiële vraag die elk merk zich zou moeten stellen: waarom doe je wat je doet. En laat hij dat antwoord met Tsjee ook nog eens goed kunnen vertalen naar betekenisvolle en relevante acties.

Cor Hospes wordt binnen de Benelux gezien als autoriteit op het gebied van guerrillamarketing. Hij is een veel gevraagd spreker op (internationale) congressen. Ook geeft hij veel in-company trainingen en workshops. Hij schreef meerdere boeken over online, sociale media en guerrillamarketing.

Onze opleidingen in primeur?



Volg ons! @IFBDupdate

DE WRITER'S CLASS

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"Contentbijbel" 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.





BLOK 1: THEORIE, ACHTERGROND EN NOODZAAK RENDABELE CONTENT MARKETING STRATEGIE

- Sociale media binnen marketing- en communicatiemix.
- Effectief gebruik van Facebook, Twitter, YouTube en andere sociale media.
- Relevant inzetten van diverse sociale media tools.
- Sociale trends, hypes en ontwikkelingen.
- Veranderende maatschappij, veranderend mediagebruik en veranderend consumentengedrag.
- Sociale media monitoring en webcare.
- Toegevoegde waarde voor de klant vanuit de content.
- Buyer personas.
- The Zero Moment of Truth.
- Doel, doelstellingen en doelgroep.
- Owned, earned en paid media.
- Thought leadership.
- Het nut van een Like.
- Customer journey.
- Lead generation.
- Conversation manager.
- Contentcreatie en -planning.
- Contentkalender.
- Contentstappenplan.
- Content marketing strategie.
- Draagvlak creëren binnen organisatie.
- Organisatorische consequenties.
- Hoe nu écht geld verdienen?

Doorheen de dag worden tientallen inspirerende cases, voorbeelden, do's en ook don'ts van diverse organisaties onder de loep genomen. Na dit eerste blok krijgt u een opdracht die als basis dient voor het content stappenplan.

BLOK 2: INVULLEN VAN UW RENDABEL CONTENT STAPPENPLAN

- Vertaal uw communicatieplan naar uw content strategie.
- Welke content platformen kunt u online en offline inzetten?
- De juiste content binnen de juiste context voor de juiste doelgroep.
- Analyseer uw bestaande content (online en offline), signaleer omissies en adviseer over aanvullende content.
- Hoe draagt content bij aan user experience, branding, marketing en sales.
- Plaats van sociale media binnen uw content-aanpak.
- Het proces van content-productie: planning en begeleiding.
- Richtlijnen voor het creëren en publiceren van relevante en toegankelijke content.
- Aansturen van in- en externe content leveranciers in planning, formats, tone of voice en SEO.
- Evaluatie van doelstellingen.

VERLOOP WRITER'S CLASS:

08.30	Ontvangst, registratie & koffie.
09.00	Start van de writer's class (met voorstelling van de docent).
12.30	Lunch.
17.00	Einde van de writer's class..

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



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

WAT IS HET RESULTAAT VAN DEZE DAG?

- > u heeft inzicht in de ontwikkelingen op internet en met name sociale media;
- > u begrijpt veranderingen in consumenten-gedrag als gevolg van sociale media;
- > u monitort wat er in sociale media wordt besproken;
- > u weet wanneer en hoe uw organisatie kan reageren op berichten in sociale media;
- > u kent de kracht en valkuilen van specifieke sociale media;
- > u creëert betrokkenheid bij uw doelgroep;
- > u heeft inzicht in de werking van de belangrijkste sociale media platforms;
- > u bent een volwaardige gesprekspartner voor externe bureaus en (freelance) redacteurs;
- > u kent de organisatorische consequenties van de inzet van sociale media;
- > u heeft een concreet plan voor het succesvol inzetten van sociale media binnen uw organisatie;
- > u weet hoe u een content-marketingplan kunt opzetten;
- > u kunt beter communiceren met uw (potentiële) klanten;
- > u ontwikkelt een strategie die uw interactie met uw klanten effectiever en rendabeler maakt;
- > u weet hoe u sociale media kunt integreren in uw huidige marketingstrategie;
- > u leert echt geld te verdienen met sociale media.



GELD VERDIENEN MET SOCIALE MEDIA

DATUM & LOCATIE:

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

KOSTPRIJS:



>>> € 795 excl. BTW

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

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:

DEELNEMER(S)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **795 Euro** excl. 21 % BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch 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.