



IFBD

Institute for Business
Development

>>> IFBD.BE /
writers academy



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

Geef nooit korting

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



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

2022

Onder de deskundige leiding van:

Jos Burgers
Trainer-Schrijver

Writers Academy

Unieke & inspirerende
workshops gebaseerd op
de meest populaire
managementboeken!



Waarom deze Writers Academy?

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 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 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 te zijn? Kortom, wat is uw kortste weg naar winst? Dit alles en veel meer leert u van Jos Burgers.

De docent-auteur



Dr. 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 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.

“Zeer aangename spreker en heel praktijkgericht met vooral veel voorbeelden. Top!”

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“Geef nooit korting!” maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers. Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



*“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?

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 markt-conforme tarieven nieuwe klanten te vinden en bestaande klanten aan u te binden.



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.

Timing cursus

- 12.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 13.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Ergens rond 15.00 wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

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.:

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

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **450 Euro** excl. 21% 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).

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**.

De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: tot 30% 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 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing.

Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 75)

aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

Hotelovernachting op de locatie van de training

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

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.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden vindt u al onze modaliteiten terug.

>>> Inschrijven via e-mail naar info@ifbd.be of via QR:

>>> Via volgende link:

[inschrijven](#)

