


Geef nooit korting

Online workshop boordevol unieke adviezen over omgaan met prijsdruk in (post-) coronatijden ...



U leert alles over uw kortste weg naar winst, de faire prijs en wat uw klant écht verwacht ...

Unieke online workshop met:

Jos Burgers
Trainer-Schrijver
BURGERS MARKETING

20 oktober 2020
van 10u tot 12u



IFBD
Institute for Business
Development

VERSPIL GEEN MARGE DOOR ONNODIGE KORTINGEN ...

De laatste maanden is ook bij uw klanten de prijs- en margedruk alleen maar toegenomen. Maar u weet beter dan wie ook dat lage prijzen nefast zijn voor een gezond rendement: zij knabbelen alleen maar aan uw winst. En waar economisch herstel vroeger resulteerde in herstel van marges, verwacht iedereen dat deze keer de prijs- en margedruk zal blijven. Zelfs als de economie langzaam herstelt. Geef dus zeker nu geen korting...

CORONA-KORTING: 'HET IS VOOR IEDEREEN MOEILIK NU... DUS LAAT ONS SOLIDAIR ZIJN...'

Bovendien hebben sommige van uw klanten het echt moeilijk en kunnen zij korting ook écht gebruiken. Heb hier ook begrip voor, want hun argumenten zijn vaak legitiem. Jos Burgers leert u in dit programma ook hoe deze korting-vragen countert, niet alleen in uw belang maar vooral in het belang van de klant.

UW KLANTEN ZIJN UW MARGE: BUK DAAROM NIET TE SNEL

Want alleen uw klanten helpen u door de crisis heen. Het snijden in kosten stopt immers ergens en verdere prijsverlagingen tasten uw rendement alleen maar aan. Het geven van korting helpt even, maar blijkt op termijn dodelijk voor een gezonde bedrijfsmarge. U heeft het even heel druk, maar maakt geen rendement. En dit is niet houdbaar.

KLANTEN WILLEN GEEN KORTING MAAR WAT DAN WEL?

Uw klanten vragen vaak om korting. Dus krijgen zij korting. Maar dit bevestigt hun vermoeden – zodra ze even niet opletten – dat zij teveel betalen. Maar 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 er voor wil betalen.

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 KORSTE WEG NAAR WINST?

Maar hoe kiest u uw eigen concurrenten? Hoe voorkomt u dat u de verkeerde klanten aantrekt? 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 met behoud van marge? Waarom verliest u vertrouwen door korting te geven? Wat zijn de échte voordelen van een dure prijs? En de nadelen van goedkoop te zijn? Wanneer wordt goedkoop 'duurkoop'? Kortom, wat is uw kortste weg naar winst? Dit alles en veel meer leert u op 20 oktober van Jos Burgers.



Uw toptrainer

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 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.

Jos Burgers is de best verkopende managementauteur van de Benelux. Met bestsellers als Relatiebeheer als Groei strategie, No Budget Marketing, Geef nooit korting!, Klanten zijn eigenlijk nét mensen!, Hondenbrokken, Eén fan per dag en Gek op gaten. Hij schreef tot zesmaal toe het bestverkochte managementboek van een jaar (2006, 2009, 2012, 2014, 2017 en 2018). Zijn laatste boek Wacht niet op de wind, ga roeien stond ook direct in de top 3.

PROGRAMMA

- ◆ 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 gaat u om met (legitieme) coronakorting-vragen?
- ◆ Blok 6: Hoe vermindert u de prijsgevoeligheid van bestaande klanten?
- ◆ Blok 7: Hoe kunt u door onderscheidend te zijn prijsdruk voorkomen?

“Als u nooit te duur bent,
bent u waarschijnlijk te goedkoop.”

Jos Burgers

CONCRETE AANPAK VAN DEZE ONLINE SESSIE

Op interactieve wijze, gebruik makend van veel illustraties en praktijkvoorbeelden, neemt Jos Burgers u op een humorvolle wijze mee in de wereld van prijsdruk. Maar vooral leert hij u hoe u hieraan kunt ontsnappen. Na afloop van deze online training bent u in staat om prijsdruk te weerstaan. Doorheen én na de sessie is volop gelegenheid voor vragen en discussie.

VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: +32 50 38 30 30 (e-mail: dirk@ifbd.be).

GEEF NOOIT KORTING - online workshop

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar **info@ifbd.be**
 >>> Bij voorkeur inschrijven via onze website: **www.ifbd.be** ✓

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:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan deze online workshop bedraagt **200 Euro** excl. 21% BTW. De groepsgrootte wordt beperkt om interactie te waarborgen.

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**.

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

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**.

KOSTPRIJS:

> € 200 excl. BTW

DATUM:

> **20 oktober 2020**
 van 10u tot 12u

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.