IFBD
Institute for Business Development

2027

Uw confronterende reality check inclusief benchmark en actieplan

Marketing reset

van kostenpost naar groeimotor

Zet marketing opnieuw op de kaart - met focus, cijfers & resultaat

> U leert marketing te bekijken als strategische groeimotor in plaats van kostenpost.

> U legt verspilling bloot en toont ROI aan met heldere tools en KPI-frameworks.

> U stelt een concreet actieplan op om uw marketing morgen al meetbaar effectiever te maken.



Onder de deskundige leiding van:

Pieter Willems

Lecturer Global Marketing - UCLL
Associate Partner - Business Markers

>>> **IFBD.BE** /
sales & marketing

Waarom dit programma?

HERKENBAAR VOOR U?

Uw marketingteam lanceert campagnes en content, maar sales ziet amper nieuwe leads. Rapporten tonen wel 'bereik' en 'engagement', maar de CFO mist omzet. Marketing probeert van alles zonder duidelijke strategie, met beperkt resultaat. Daarom wordt bij elke budgetronde als eerste op marketing bezuinigd: men gelooft niet dat het bijdraagt aan groei. Frustrerend? U bent niet alleen – veel bedrijven zien marketing nog steeds als kostenpost in plaats van investering.

WAT U MAG VERWACHTEN

Geen magie. Wel een strategische reset. In dit programma zet u een stevige stap terug om vooruit te kunnen. Geen wollige verhalen, maar een eerlijke screening van uw marketingaanpak. U leert oude gewoontes doorprikken die marketing reduceren tot een kostenpost, en ontdekt waar uw euro's geen impact maken.

- **Is uw marketingstrategie echt salesgedreven, of draait ze vooral om communicatie?**
- **Staan uw marketingplannen los van andere afdelingen, of zijn ze strategisch geïntegreerd?**
- **Is er veel actie, maar weinig echte vooruitgang?**
- **Weet u precies welke investeringen resultaat opleveren – en welke niet?**
- **Voelt marketing als een kost, in plaats van een hefboom voor groei?**

Na deze dag hebt u de inzichten én tools om uw marketing om te vormen tot een investeringsmotor. U vertrekt met een concreet actieplan, scherpere KPI's en een nieuwe mindset. Inspirerend en confronterend – maar vooral noodzakelijk.
Voor uw groei. Uw winst. En uw geloofwaardigheid als marketeer.

VAN SCAN TOT GROEIVERSNELLING

Deze intensieve training bestaat uit vier modules, elk gericht op een cruciale pijler om marketing van kostenpost naar groeidrijver te transformeren. U krijgt scherpe analyses, concrete cases, uitdagende vragen en direct toepasbare technieken.

> **1. ONTMASKER DE MARKETINGVERSPILLING**

In dit blok leert u elke marketingeuro doorlichten als een financieel analist en ontdekt u welke campagnes, kanalen of tradities geen meetbaar rendement opleveren – bijvoorbeeld een dure beursstand die geen klanten oplevert. We confronteren heilige huisjes met harde data en reiken u een raamwerk aan om verborgen kosten bloot te leggen en verspilling te schrappen. Het resultaat: een slanker marketingbudget dat investeert in wat werkt, en een CFO die uw cijfers weer vertrouwt. Feit: vaak is de helft van uw marketingbudget verspild. Na dit blok weet u welke helft dat is.

> **2. VAN VAGE METRICS NAAR KEIHARD BEWIJS**

Likes en bereik zijn leuk, maar leveren ze ook omzet op? In dit blok leert u het verschil tussen ijdelheidsmetrics en échte KPI's. U ziet waarom een hoge ROAS of klikratio maar de helft van het verhaal vertelt – marketing moet meer doen dan kortetermijnwinst boeken. We geven u tools om de ROI van elke campagne te berekenen en helder te presenteren. Na deze module kunt u zwart-op-wit aantonen welke marketingactiviteiten waarde creëren.
U richt een dashboard in dat zowel CMO als CEO begrijpen, met metrics die marketinginspanningen koppelen aan het bedrijfsresultaat. Zo worden marketingrapporten geen mooie verhalen meer, maar onweerlegbaar bewijs van groei.

Marketing … de echte motor van uw business

> U leert marketing te bekijken als strategische groeimotor in plaats van kostenpost.

> U legt verspilling bloot en toont ROI aan met heldere tools en KPI-frameworks.

> U stelt een concreet actieplan op om uw marketing morgen al meetbaar effectiever te maken.



"Marketing die geen groei oplevert, is gewoon geld uitgeven. En dat kan iedereen … Maar hoe maakt u nu van marketing de echte motor van uw business?"

Pieter Willems

Waarom dit programma?

> **3. MARKETING EN SALES: BONDGENOTEN OF RIVALEN?**

In veel organisaties werken marketing en sales gescheiden of zelfs tegen elkaar. Dit blok sloopt die muur. U brengt de gehele funnel van eerste contact tot deal in kaart en ontdekt waar het misloopt. Vaak verwijt marketing sales dat leads blijven liggen, terwijl sales vindt dat marketing "niet de juiste leads" aanbrengt. We reiken strategieën aan voor gezamenlijke targets en gedeelde definities, bijvoorbeeld één duidelijke "gekwalificeerde lead". U zet ook een smarketing-overleg op waarin beide teams samen de cijfers bespreken en elkaar aanspreken. Geen vingerwijzen meer, maar een gezamenlijke focus op klantwaarde. Daarnaast krijgt u tips om incentives af te stemmen en silo's op te heffen, zodat marketing en sales elkaar versterken. De beloning: kortere salescycli, hogere conversies en geen lead die nog verloren gaat.

> **4. BOUW EEN MARKETINGMACHINE VOOR DUURZAME GROEI**

U verzilvert de inzichten in een strategisch marketingplan dat uw bedrijf in groeiversnelling brengt. U leert onderpresterende kanalen schrappen en verdubbelen op wat werkt, en stelt zo een optimale marketingmix samen op maat van uw B2B-strategie. Dit mondt uit in een kortetermijn-actielijst en langetermijn-roadmap, zodat u morgen kunt starten en richting hebt voor de komende 12-18 maanden. We tonen hoe u het management meekrijgt én quick wins boekt voor zichtbaar resultaat, terwijl u de basis legt voor duurzame marketingprocessen. Na dit blok heeft u een mini marketing-playbook in handen: een startklare machine.

Check uzelf: is uw marketing klaar voor deze transformatie?

Beantwoord eerlijk de volgende vijf vragen. Als u op één of meer van deze vragen 'ja' antwoordt, is deze training voor u onmisbaar...

- Investeert u elk jaar flinke bedragen in marketing, maar hebt u geen duidelijk idee welke nieuwe klanten of omzet dat oplevert?
- Krijgt (of maakt) u marketingrapporten vol vakjargon, metrics en grafieken, zonder dat u daarmee de impact op uw bedrijfsdoelen kunt aantonen?
- Merkt u dat bij budgetbesprekingen marketing steevast de eerste post is waarop u durft te snoeien, omdat de waarde ervan onduidelijk is?
- Botst het tussen uw sales- en marketingteams – met verwijten over en weer – in plaats van dat ze als één team naar hetzelfde groeidoel werken?
- Bekruipt u het gevoel dat uw marketingactiviteiten vooral geld kosten in plaats van geld opbrengen voor uw bedrijf?

Eén of meer keer 'ja' geknikt? Dan is deze training niet zomaar relevant – dan is ze cruciaal om uw marketing en groei weer op koers te krijgen.

De docent



Pieter Willems is een zeldzame combinatie van corporate strateeg, groeimentor en docent. Met meer dan 20 jaar ervaring in de top van FMCG-bedrijven kent hij marketing in al haar facetten. Bij AB InBev was hij onder meer Head of Category Management, Sales Director én Trade Marketing Director, verantwoordelijk voor go-to-market strategieën in België, Nederland en Frankrijk. Daarvoor verfijnde hij zijn expertise bij multinationals als Henkel en Mars, waar hij internationale marketingteams aanstuurde en groeistrategieën uitrolde. Vandaag is Pieter Associate Partner bij Business Markers, waar hij bedrijven adviseert op het vlak van growth strategy en go-to-market. Daarnaast deelt hij zijn kennis als Lecturer in Global Marketing aan de hogeschool UCLL – hij leidt er de marketeers en managers van de toekomst op.
Zijn aanpak? Strategisch scherp, maar radicaal pragmatisch. Pieter prikt genadeloos door marketinghypes en vage beloftes heen. Hij stelt oncomfortabele vragen die u dwingen tot de kern: "Hoe draagt dit bij aan groei?" Verwacht geen academische verhandelingen, maar hands-on inzichten gestoeld op real-world ervaring. Als gepassioneerd groeistrateeg leert Pieter u niet wat hip is, maar wat werkt. Hij staat bekend om zijn no-nonsense stijl en zijn talent om in één gesprek de vinger op de zere plek te leggen – én u te inspireren om het anders en beter te doen. Na een dag met Pieter kijkt u zelf met nieuwe ogen naar marketing: kritisch, strategisch en vol daadkracht.

Programma



BLOK 1 – MARKETING FAALT VAKER DAN JE DENKT. TIJD OM TE RESETTEN.

- Waarom marketing te vaak een kostenpost blijft in plaats van een groeimotor.
- Het doel van de dag: van buikgevoel naar business-impact.
- Herkenbare valkuilen in marketing.
- Waarom campagnes zonder strategie altijd ruis worden.
- Wat wél werkt: richting, structuur en accountability.

BLOK 2 – DE MARKETING REALITY CHECK: WAT ZEGT UW MARKETING ÉCHT OVER UW BEDRIJF?

- Zelfscan op 12 cruciale bouwstenen van effectieve marketing.
- Plotting van uw huidige marketingaanpak in één helder overzicht.
- Identificatie van sterktes, zwaktes en blinde vlekken.
- Wat is vandaag nog waardevol — en wat is puur verspilling?
- Reflectie: hoe scherp is uw positionering, hoe sterk uw focus?

BLOK 3 – BENCHMARK UZELF: WAT DOEN TOPBEDRIJVEN ANDERS (EN BETER)?

- Wat top-performers structureel anders aanpakken dan de middenmoot.
- De succesformule: alignment tussen marketing, sales en strategie.
- Lessons learned die u vandaag al kunt toepassen.
- Herkenbare praktijkvoorbeelden met meetbare impact.
- Koppeling met uw eigen realiteit: wat kunt u morgen anders doen?

BLOK 4 – VAN SCAN NAAR STRATEGIE: HERPOSITIONEER MARKETING ALS GROEIMOTOR

- Marketing als schakel in uw volledige value chain.
- Oefening: hoe uw marketing verankeren in klantwaarde en businessmodel.
- Koppeling tussen marketing en sales: geen eiland, maar tandem.
- Hoe zet u marketing in als strategische partner, niet als support.
- Inzichten om uw commerciële strategie scherper te maken.

BLOK 5 – BOUW UW 90-DAGENPLAN: VAN INZICHTEN NAAR ACTIE

- Formuleer scherpe prioriteiten op basis van je scan.
- Krijg grip op uw marketingagenda: minder, maar beter.
- Bouw een concreet actieplan dat richting en rust brengt.
- Focus op quick wins én structurele verbeteringen.
- Realistische stappen: wat moet stoppen, starten of sterker?

BLOK 6 – COMMIT & ACT: MAAK HET VERSCHIL. NIET MORGEN. VANDAAG.

- Deel je plan met peers en ontvang gerichte feedback.
- Valideer uw keuzes en check uw ambitie.
- Vertrek met een helder stappenplan voor de komende 90 dagen.
- Krijg commitment van uzelf én uw team.
- Beslis wat u vandaag nog verandert — en hou vol …

Timing cursusdagen

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

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

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**).

Marketing reset

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.495** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 2-daagse programma bedraagt **1.495 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft 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**.

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 (€ 95) 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.