IFBD
Institute for Business Development

2027

Aligneer “sales” en “marketing” op een “smart” manier en krijg meer focus, een betere business en een hogere ROI …

Smarketing

Optimale samenwerking tussen Sales & Marketing

> U leert als marketing en sales optimaal samen te werken.

> U leert lange termijn doelstellingen (marketing) en korte termijn doelstellingen (sales) te verzoenen.

> U leert hoe uw eigen Smarketing actieplan op te stellen.



Onder de deskundige leiding van:

Christophe Sintubin
Founder & Managing Partner
BUSINESS MARKERS

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

Waarom dit programma?

SALES & MARKETING: GEALLIEERDEN OF OP VOET VAN OORLOG …

Een optimale samenwerking tussen sales en marketing blijft voor veel bedrijven dé grote uitdaging. Zeker als het bedrijf groeit en er gescheiden afdelingen ontstaan, met eigen directeuren, eigen doelstellingen, eigen KPI's … Sterke persoonlijkheden (eigen aan commerciële functies) versterken bovendien de polarisatie tussen beide broodnodige departementen. En zo worden kansen gemist …

WAT WERKT NOG VANDAAG?

Als de speerpunten van uw klantenwerving vandaag opgebouwd zijn rond concepten als hard selling en cold calling zit u met een flinke commerciële uitdaging. Ook prachtige brochures, functionele publiciteitscampagnes en een slimme social media strategie op zich, zijn onvoldoende om een blijvende relatie aan te gaan met uw klant. Want uw klant is een goed geïnformeerde professional die met kennis van zaken en hoge verwachtingen uw producten of diensten screent én evalueert.

GA VOOR EEN GEORKESTREERDE AANPAK

Succes morgen, betekent dat u vandaag nood heeft aan een georkestreerde aanpak, waarbij Sales én Marketing (Smarketing) als één afdeling samenwerken. Quick sales versus lange termijn marketingresultaat zijn verzoenbaar, maar alleen als de klant centraal blijft. Sales en Marketing zijn immers beide de merk-ambassadeurs van uw organisatie.

KIES VOOR EEN OPTIMALE KLANTBELEVING

Organisaties die sales en marketing integreren, halen tot meer dan een kwart hogere verkoopcijfers. Tegelijkertijd is de klanttevredenheid structureel hoger, omdat de producten of diensten beter aansluiten bij de wensen en verwachtingen van de klant.

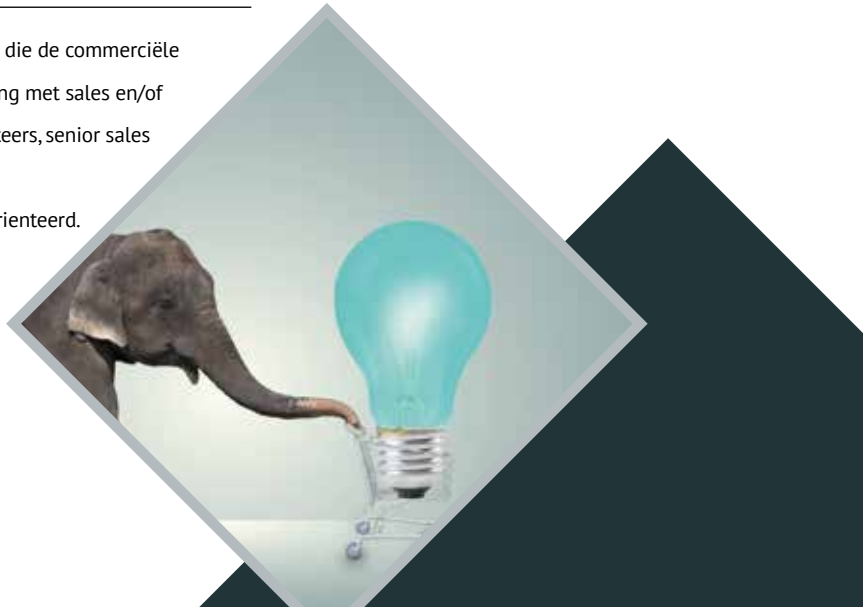
De docent



Christophe Sintubin is Founder en Managing Partner bij Business Markers. Na stages bij Procter & Gamble en Jaguar startte Christophe zijn loopbaan eind jaren '90 als e-commerce manager bij een jonge netwerkprovider Planet Internet. Later werd hij marketingdirecteur bij onder meer 4FM (JoeFM), Aexis en Porthus (Descartes). Vanaf 2009 specialiseerde Christophe zich vooral als consultant in Customer Experience Management en Marketingstrategie van complexe diensten. Zo ontwikkelde hij bijvoorbeeld de customer experience aanpak bij BPost en stond hij in voor de globale marketingprogramma's bij technologiereus Fujitsu en bij Iris (Canon). Naast zijn dagelijkse activiteiten is Christophe gastspreker, docent en begeleider bij diverse hogescholen en adviseert hij diverse ondernemingen en entrepreneurs bij de groei van hun onderneming.

Deelnemersprofiel

Dit programma werd ontwikkeld voor ervaren commerciële professionals die de commerciële structuur van hun bedrijf aan-sturen. Ze beschikken over kennis én ervaring met sales en/of marketingprocessen (commerciële directie, CMO managers, senior marketeers, senior sales managers, sales directors, sales program managers, country directors, CEO's …). Deze opleiding is zowel B2C als B2B gericht en/of channel geörienteerd.



Programma



BLOK 1: INLEIDING VAN SMARKETING ALS CONCEPT

- Wat loopt nu verkeerd?
- Voordelen van integratie van Sales & Marketing.
- Impact van Smarketing op de klantbeleving.

BLOK 2: EVOLUTIE VAN DE DOELGROEP EN DISTRIBUTIEKETEN

- Wie is uw klant nu eigenlijk?
- Hoe wilt die klant vandaag benaderd worden?

BLOK 3: DE CUSTOMER JOURNEY EN SMARKETING

- Integratie van Customer Journey in zowel Sales als Marketing.
- Samen uit, samen thuis!

BLOK 4: HET ZANDLOPERPRINCIPE ALS SMARKETING MODEL

- Het belang van de geflipte funnel.
- De traditionele funnel vs. de omgekeerde funnel.

BLOK 5: DE INSTRUMENTEN VAN DE SMARKETING EXPERT

- Strategisch.
- Tactisch.
- Operationeel.

BLOK 6: SMARKETING INSIGHTS

- Inzicht in klanten en afnemersprofielen.
- Hoe klanten transformeren tot echte ambassadeurs.

BLOK 7: HET SMARKETINGPLAN

BLOK 8: BRUIKBARE SMARKETING MODELLEN

- Model voor Account Planning.
- Het belang van Account Based Marketing.

BLOK 9: EN NU AAN DE SLAG: MAAK UW EIGEN SMARKETING ACTIEPLAN

5 KEY TAKE-AWAYS VAN DEZE DAG ...

> Hoe identificeert u vandaag de juiste klanten, zowel beslissers als beïnvloeders?

> Hoe bouwt u een lange, waardevolle relatie op met uw klant (Customer Lifetime Value) ... zodat die klant meteen uw beste verkoper wordt.

> Hoe integreert u reference selling en content marketing in uw Smarketing strategie?

> Hoe gebruikt u de kracht van Marketing Automation?

> Hoe verhoogt u de (meetbare) efficiëntie van uw marketing inspanningen?

Timing cursus

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**).

Smarketing

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (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 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. 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.