

Leer alles over de faire prijs, onnodige kortingen
en wat uw klant écht verwacht ...

Geef nooit korting

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



Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op
de meest populaire managementboeken!

**INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER**

Onder de deskundige leiding van:

Jos Burgers
Trainer-Schrijver
BURGERS MARKETING



Waarom deze Writers Academy?

KLANTEN WILLEN GEEN KORTING ... MAAR WAT DAN WEL?

Uw klanten vragen vaak om korting. Dus krijgen zij korting. Maar dit bevestigt hun vermoeden dat – zodra ze even niet opletten – zij teveel betalen. Maar klanten willen geen korting. Ze willen alleen niet onnodig veel betalen. Klanten zijn bereid een faire prijs te betalen voor uw product of dienst. Een prijs die in hun ogen rechtvaardig is. Daarom heeft uw prijs niets te maken met uw kostprijs ... maar alleen met wat uw klant er voor wilt betalen.

VERSPIJL GEEN MARGE DOOR ONNODIGE KORTINGEN ...

Sinds corona is de prijs- en margedruk bij uw klanten 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. Bovendien beseft u dat prijs- en margedruk nog verder zullen toenemen, zeker nu de ene crisis de andere opvolgt. Dus wees niet te snel met uw korting ...

CRISIS-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 u deze korting-vragen countert, niet alleen in uw belang maar vooral in het belang van de klant.

UW KLANTEN ZIJN UW MARGE

Alleen uw klanten helpen u door deze 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.

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.

EN WAT ALS U GEEN PRIJSDRUK HEEFT?

Maar als u nooit prijsdruk kent, ben u vermoedelijk te goedkoop. U heeft het ongetwijfeld zeer druk en draait een mooi zakencijfer, maar maakt u ook rendement? Prijsdruk is immers geen last, maar een must. Ook vandaag ...

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 van Jos Burgers.

De docent-auteur



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 Bedrijfsconomie 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 meer dan 100 presentaties per jaar is hij één der meest gewaardeerde trainers. 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 management-boeken, 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 gaat u om met (legitieme) crisiskorting-vragen?

BLOK 6

Hoe kunt u door onderscheidend te zijn prijsdruk voorkomen?

BLOK 7

Hoe vermindert u de prijsgevoeligheid van bestaande klanten?

CONCRETE AANPAK VAN DEZE MIDDAGSESSIE

Op interactieve wijze, gebruikmakend van tientallen praktijkvoorbeelden, neemt Jos Burgers u op een humorvolle wijze mee in de wereld van prijsdruk en leert hij u hoe u aan die prijsdruk kunt 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 de best verkopende managementauteur van de Benelux, met bestsellers als **Relatiebeheer als Groeistrategie**, **No Budget Marketing**, **Geef nooit korting!**, **Klanten zijn eigenlijk nét mensen!**, **Hondenbrokken**, **Eén fan per dag** en **Gek op gaten**. Hij schreef tot zevenmaal toe het bestverkochte managementboek van het jaar (2006, 2009, 2012, 2014, 2017, 2018 én 2020). Zijn laatste boek **Wacht niet op de wind, ga roeien** stond ook direct in de top 3.*

*Het boek **Geef Nooit Korting** staat al 2.041 dagen in de top 100 van de best verkochte managementboeken in de Benelux en stond maandenlang op nummer 1.*

Timing cursus

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

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

Geef nooit korting

2025

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 450 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

<p>E-mail: info@ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via onze website: ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via QR:</p> 	<p>Telefoon: 00 32 50 38 30 30</p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p>
--	---	--	---

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit halfdaagse programma bedraagt **450 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een versnapering tijdens de cursusnamiddag. 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 aanvangen 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.