

Big Refresh

Hoe raak je je klanten nu het even fysiek niet kan?
10.50 u. – 11.50 u.

Klaar voor een nieuwe 'Big Refresh'? Op maandag 14 september bieden we een dag vol actuashots en sessies rond verschillende thema's, zoals deze sessie over sales na corona.

Programma

Verkopen is mensen raken met je verhaal, je producten, je diensten. Ze verder helpen wanneer het nodig is. Maar hoe bereik je hen nu je minder vaak fysiek kan langsgaan? Hoe houd je bij bestaande klanten de vinger aan de pols? En hoe benader je nieuwe prospecten? Is er eigenlijk wel iets veranderd? Tijdens de korte sessie gaan we in op de verkoopkanalen voor 3/2020 en na 3/2020.

- Intro met bevraging over impact op sales
- Inhoudelijk luik
- Q&A

Spreker

[Vicky Praet](#), ondernemer en zaakvoerder bij [Kompagnon](#), gaat tijdens deze sessie in op het belang van sales en klantencontact na corona. Met Kompagnon leggen ze de link tussen de sterktes van bedrijven en organisaties en de vraag van klanten en de markt.

Kompagnon

Informatie en inschrijvingen

Deze sessie maakt deel uit van ons event 'The Big Refresh' samen met tal van andere updates. [Inschrijven](#) kan via onze overzichtspagina waar u het volledige aanbod van The Big Refresh terugvindt. Opgelet, deze sessie kan niet gelijktijdig gevolgd worden met de update 'Workplace strategy'. Inschrijven voor 9 september 2020.

Nog vragen? Stuur een mailtje naar valerie.smessaert@voka.be