

The Big Refresh

Bepaal je klantgerichte strategie in een veranderende wereld

15u30 – 16u45



Klaar voor 'The Big Refresh'? Op vrijdag 14 september bieden we een dag vol actuashots en infosessies rond verschillende thema's. Zoals deze sessie over een klantgerichte strategie.

Klantgerichte organisaties weten dat hun klanten niet alleen met een performant product tegen een aantrekkelijke prijs te overtuigen zijn. In een tijd van indrukwekkende innovaties en steeds zoekende klanten wegen positieve ervaringen steeds meer door bij het kiezen van producten en diensten. Hoe zorgt jouw bedrijf voor een eigentijdse klantstrategie, waarin klantbeleving centraal staat?

Programma

Enkele mythes over klanten / Waarom CX nodig is / Stappenplan voor CX / Klantstrategie bepalen met customer relevancy / Enkele cases in customer relevancy.

Spreker

Danny Vermeulen werkte meer dan 20 jaar in sales bij verschillende dienstenbedrijven in de bank- en HRM-sector. In 2016 veranderde hij na een grondige opleiding bij HoGent en Rozenbrood (Amsterdam) zijn focus naar markt-, trend- en toekomstonderzoek. Sinds kort is hij ook docent bij Syntra Midden-Vlaanderen, waar hij de opleiding 'Customer Experience Manager' invult.

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 terug vindt.**

Opgelet, deze sessie kan **niet** gelijktijdig gevolgd worden met de update 'Een fundamenteel nieuw vennootschapsrecht: impact en opportuniteiten'.

Inschrijven vóór 11 september. Nog vragen? Stuur een mailtje naar [team netwerking](#).

