



Inspirerend netwerk met focus op strategie, marketing & sales.

Deze Businessclub maakt ondernemers en intrapreneurs alert voor de uitdagingen van onze digitale zakenwereld aan de hand van analyse & duiding van de meest ingrijpende trends, ideeën en inzichten op het vlak van strategie, marketing & sales in een internationale context.

Doelgroep

- Board members, bedrijfsleiders, business unit managers en commerciële topverantwoordelijken die bereid zijn om hun go-to-marketstrategie, actieplannen en processen tegen het licht van de oprukkende digitalisering te houden.
- Starters die zich van meet af aan willen wapenen met de nieuwste inzichten, tools en praktijken op het vlak van global digital sales & marketing.
- Sterke groeiers die de digitale concepten en technieken als hefboom willen inzetten om nog sneller te groeien.

Concept

Deze Businessclub biedt inspirerende middagsessies rond de volgende thema's:

- Sales manager enablement in b2b
- Content marketing
- Social selling for complex b2b sales
- Marketing automation
- Sales coaching en Funnel management in b2b sales
- Sales negotiation in een digitaal tijdperk

Formule

6 lunchbijeenkomsten in 2017-2018

Data: dinsdag 17 oktober, 14 november, 12 december 2017 en dinsdag 16 januari, 13 februari en 13 maart 2018, telkens van 12.00 u. tot 14.30 u.

De inleiding wordt gebracht door experts van gerenommeerde consultancybedrijven die het thema voorstellen in een pragmatische en interactieve presentatie, waarvan de inhoud afgestemd is op de interesse van de deelnemers. Daarop volgt eventueel een praktijkgetuigenis en een stimulerende ideeënuitswisseling onder alle deelnemers.

Locatie: Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, President Kennedylaan 9a, 8500 Kortrijk

Kom kennismaken

Graag meer weten? Tijdens een gratis infosessie op dinsdag 12 september 2017 om 18.00 u. bij Voka West-Vlaanderen, President Kennedylaan 9a - 8500 Kortrijk, bieden wij u graag een overzicht van de werking van de Businessclub Sales & Marketing 4.0. We bekijken het programma, beantwoorden uw vragen, maken kennis met de deelnemers en sluiten af met een netwerkmoment.

Meeneempunten :

- Korte, krachtige praktijkgerichte inleidende presentaties, updates en duiding rond actuele trends, processen en systemen in globale sales & marketing;
- Verrijkende ervaringsuitwisseling onder de deelnemers;
- Ontmoetingen met collega's uit vooraanstaande bedrijven.

Uw investering in International Sales & Marketing 4.0

	Tarief
Voka-leden	€ 1.200
Niet-leden	€ 1.800
Ambassadors	Gratis

Uw inschrijving

Deze inschrijving geldt voor één persoon per bedrijf.

Meer info:

Bernard Dursin – bernard.dursin@voka.be – 0496 52 21 11

Inchrijvingsstrook

Bedrijf (= facturatie adres):	Ondernemingsnummer:
Naam & voornaam:	
Functie:	
Adres:	
Postcode:	Gemeente:
Tel.:	E-mail:
Datum:	Handtekening:

☐ Ik schrijf me in voor de infosessie op dinsdag 12 september 2017 om 18.00 u. bij Voka, Kortrijk. De infosessie is gratis.

☐ Ik schrijf me in voor de Businessclub International Sales & Marketing 4.0.

Kmo-portefeuille

U kan gebruikmaken van de kmo-portefeuille via www.kmo-portefeuille.be. Dat betekent dat de opleiding deels wordt betaald door de Vlaamse Overheid, mits u aan de voorwaarden voldoet. Erkenningsnummer: DV.O104126

Check de voorwaarden op www.kmo-portefeuille.be.

☐ Mijn bedrijf wenst beroep te doen op tussenkomst van de kmo-portefeuille.

Mailadres van de contactpersoon voor de kmo-portefeuille in mijn bedrijf:

DIENSTVERLENER VOOR DE
KMO-ORTEFEUILLE

