

Ontbijtseminarie

Datum: 14 november 2017

Ontbijtseminarie 8u30 u tot 13u00

Start om 9u00.

Broodjeslunch om 12u30.



Adequat Business Center

Brusselsesteenweg 159, 9090 Melle
(500 m van afrit R4)

Inschrijven

Inschrijven kan tot **10 november** via dirk@servicemodel.be

Uw inschrijving is definitief na betaling van 90,75 EUR (75 EUR + 21% BTW)
op rekeningnummer BE70 0016 0318 9425.

Na ontvangst sturen wij u een factuur voor voldaan.

Dit evenement is een initiatief van
Servicemodel.be

Voor meer info:

www.servicemodel.be

Samenwerkingspartners



Patricia Vandenberghe
Vandenberghe-advocaten



Hoe bedrijven strategisch doen groeien ?

Een methodische aanpak voor Strategie, Verkoop en Service.

Praktijkgetuigenis



Ontbijtseminarie

(8u30 - 13u00)

Dinsdag 14 november

U wil groeien ?

Goed zo. Wij kunnen u verder helpen

Strategie, verkoop en service bepalen uw groei. En ook al lijkt dit eenvoudig, toch lopen heel wat bedrijven in dezelfde valkuilen.

Ontdek op ons ontbijtseminarie de meest voorkomende groeiremmers en kansen inzake strategie, verkoop en service.

Seminarie voor eigenaars en directieleden van bedrijven met focus op verkoop en service en die willen groeien.

Sprekers voor onze pijlers :



Dirk Desmet begeleidt reeds meer dan 15 jaar bedrijven in het aanpassen van hun strategie naar een langetermijn partnership met hun klanten. Hij implementeert de strategie in het financieel proces, het verkoopproces en in het operationeel proces.



Rudy Vuylsteke begeleidt reeds meer dan 15 jaar KMO bedrijven in bedrijfsmanagement, verkoopmanagement en Human Resources management met focus op visie, strategie en organisatie.



Peter De Vos is gedelegeerd bestuurder van KLIMA+ uit Oudenaarde. Het bedrijf streeft naar de beste verhouding tussen energiebesparing en investeringskost en ontzorgt de klanten volledig door de studie, de installatie, het onderhoud, het beheer en de financiering van de klimaatinstallaties.



Programma

Ontvangst met ontbijtbuffet vanaf 8u30. Het seminarie start om 9u00 stipt.

STRATEGISCH BEDRIJFSMANAGEMENT

De weg wijzen naar groei.

Spreker Dirk Desmet

Praktijkgetuigenis Peter De Vos, Klima +

STRATEGISCH EN RESULTAATGERICHT VERKOOPMANAGEMENT

Beter en meer verkopen met het MVS model

Spreker Rudy Vuylsteke

JURIDISCHE ASPECTEN VAN GROEI

Handvaten bij de implementatie van uw privacy policy

Gastspreker Patricia Vandenberghe, Vandenberghe-advocaten

STRATEGISCH INVESTEREN

Waarde creëren met assetmanagement

Gastspreker Jean Luc Roisin, Assetmanager

Broodjeslunch met drank naar keuze om 12u30