

Kunst van de zakelijke verleiding

MINI CONGRES

THEMA

Het starten van een proces om klantgerichter te worden is vaak moeilijk. Professionele dienstverleners hebben als extra probleem dat de interface tussen bedrijf en klant vaak erg complex is. Hoe ga je dit aanpakken en wat werkt in de praktijk?

VOOR WIE

Voor iedere professionele dienstverlener die wil innoveren op klantgerichtheid en geïnteresseerd is in meer omzet en marge.

WANNEER & WAAR

Donderdag 11 november 2010

Lokatie: Kasteel Ophemert, Dreef 2, 4061 BL, Ophemert

DEELNAME

Deelnamekosten 100,- euro
(inclusief diner exclusief btw)

inschrijving via: info@managementinstituut.nl



PROGRAMMA

- 15.00 Ontvangst
- 15.30 Inleiding in
"de kunst van de zakelijke verleiding"
door Bart van Emden
- 16.00 "Navigating in the dark"
en "meten is weten"
door Frank van Delft,
Directeur Management Instituut Nederland
- 16.30 Pauze
- 17.00 "Hoe werkt het in de praktijk?"
Praktijkcase door Erik Blokhuis,
Directeur Weginfra en
Geo-Informatie Arcadis
- 17.30 Discussie en vragen
- 18.00 Borrel
- 18.30 Aanvang buffet
- 20.30 Einde



VAN EMDEN
MARKETING CONSULTANCY B.V.



in samenwerking met ING Bank

