

A close-up photograph of a hand holding a bright red heart against a light blue button-down shirt. The hand is positioned on the left side of the frame, with the thumb and index finger gripping the heart. The heart is a vibrant red color and has a slightly textured surface. The background is the light blue fabric of the shirt, with a white button visible. The overall composition is clean and focused on the heart and hand.

denk
producties

28 JANUARI 2020 | DA VINCI THEATER, LEUSDEN

ÉÉN FAN PER DAG!

ALS IEDEREEN ELKE DAG ÉÉN KLANT BELACHELIJK GOED
HELPT, ZIJN DE GEVOLGEN NIET TE OVERZIEN

LET OP:
alle vorige
edities waren
razendsnel
uitverkocht!

HET NIEUWSTE SEMINAR VAN JOS BURGERS!
COMPACT AVONDPROGRAMMA VOOR SLECHTS 195 EURO

28
01
20

PROGRAMMA

COMPACT
AVONDPROGRAMMA!

🕒 18.30 ONTVANGST EN REGISTRATIE

🕒 19.00 START SEMINAR

BLOK 1: Van klanten naar fans

- De twee routes naar abnormaal tevreden klanten
- Fans maken in je dagelijkse routine inbakken
- De exponentiële kracht van dit principe
- Zes goede redenen om hiermee aan de slag te gaan

BLOK 2: De gereedschapskist

- Manieren om klanten te overdonderen
- Eerste hulp bij klachten én bij complimenten
- Benut de momenten van de waarheid!
- Doe iets met klantvragen waar je van baalt

BLOK 3: Elke medewerker, elke dag, één fan. Moet kunnen toch?

- Jij kunt in je eentje het verschil maken
- Goed voorbeeld doet goed volgen, slecht voorbeeld ook!
- Mogen je mensen wel echt fans maken?
- Prioriteit voor meer tijd voor klanten

BLOK 4: Laat je elke dag beter maken

- Zet door, ook als het een keer tegen zit
- Hoe reken je af met weerstand tegen je plannen?
- Vraag vaker naar wat je liever niet hoort
- Beloon je ambassadeurs (als ze het niet verwachten)

🕒 22.00 EINDE SEMINAR MET EEN BORREL

Extra editie in Eindhoven op 27 januari.

ÉÉN FAN PER DAG!

HET NIEUWSTE BOEK
EN SEMINAR VAN
JOS BURGERS!

Van klanten naar fans

De snelste weg om je organisatie te laten groeien is: door fans te maken van je bestaande klanten. Verwachtingen te overtreffen. Ambassadeurs te maken. Dat klinkt heel lastig en bewerkelijk. Zeker als je het al druk hebt. Maar uit eigen ervaring weet je: met één persoonlijke, kleine actie bereik je meer dan met een dure anonieme marketingcampagne.

Kettingreactie

Je voelt zelf al aan: als iedereen in jouw team elke dag één klant zo goed helpt dat die fan wordt, dan zijn de positieve gevolgen niet te overzien. Je ontketent een kettingreactie!

- Hoe zorg je ervoor dat iedereen één klant per dag ongelofelijk goed helpt?
- Hoe zorg je dat je mensen ook de bevoegdheid hebben om dat te doen? En dat ze het ook zelf willen?
- Wat moet je zelf doen om het goede voorbeeld te geven?

De antwoorden op deze vragen krijg je in dit bijzondere avondseminar met Jos Burgers. Hij stoomt jou en je team in één avond klaar om vanaf morgen jullie klantrelaties drastisch te verbeteren!

AANTREKKELIJK GEPRIJSD: KOM MET JE HELE TEAM!

Dit avondseminar is bij uitstek geschikt om met je hele team te volgen. Het zit boordevol inzichten die je meteen wil toepassen. En dat gaat natuurlijk het snelst als iedereen 'op dezelfde golflengte zit'. Daarvoor is dit seminar uitermate geschikt!

Deelname kost slechts 195 euro per persoon en dat verdient je meteen terug, al pas je maar een paar adviezen toe.



* en even onder ons: als jij dit eerder weet dan je concurrent, dan... pak je een voorsprong die bijna niet meer in te halen is!

HET NIEUWSTE SEMINAR VAN JOS BURGERS

Jos Burgers is de meester van de eyeopeners over het belangrijkste bezit van je organisatie: de klanten. Hij schreef het best verkochte managementboek van 2006, 2009, 2012 en 2014. En zijn nieuwste boek 'Eén fan per dag' is het best verkochte managementboek van 2017 én 2018! Dat geeft recht van spreken.

Puntje van de stoel

Seminars van Jos Burgers zijn opvallend goed. Hij doorspekt zijn presentaties met veel anekdotes, voorbeelden en praktische eyeopeners. Hij houdt zijn publiek een spiegel voor, waardoor je meteen concrete verbeterkansen ziet in de eigen organisatie.



WAT ZEGGEN DEELNEMERS OVER DIT SEMINAR?

De voorjaarseditie van Eén fan per dag was binnen no time uitverkocht. En de deelnemers waren razend enthousiast:

9

“Iets heel lastigs heel simpel uitgelegd zodat je er morgen mee kan en wilt beginnen!”

Eva van der Meer, Xtandit

9

“Een echte eyeopener, andere invalshoeken en goede tips met duidelijke voorbeelden!”

Burhan Aydogan, Perfectkeur

8

“Ik werd getriggerd om er weer vol voor te gaan, hoe eenvoudig zijn sommige dingen om voor elkaar te krijgen!”

Cocky Vermaat, Fleurop Nederland

IS DIT SEMINAR IETS VOOR JOU? DOE DE TEST!

Vul onderstaande vragen eerlijk in (niemand kijkt mee). Meer dan 3 keer 'ja'?

Dan moet je bij dit seminar zijn!

JA NEE In mijn organisatie:

- wordt meer geld uitgegeven aan marketing en reclame dan aan het gericht verrassen van klanten
- krijg je -als gevolg van digitalisering- steeds minder contact met klanten
- hebben we het te druk om écht de tijd te nemen voor onverwachte dingen voor klanten
- zijn er regels, werkafspraken en procedures die het lastig maken om klanten belachelijk goed te helpen
- zeggen managers dat 'we' klantgerichter moeten worden, maar doen ze dat zelf niet
- is er geen budget voor klantgerichte initiatieven
- is elke klant gewoon ook een mens die verrast wil worden

EXTRA! MET VIDEO WORKSHOP

Als deelnemer aan dit seminar krijgt je uiteraard het aller-nieuwste boek van Jos Burgers mee naar huis. Daarnaast krijg je iets unieks om terug 'op de zaak' te gebruiken: een video workshop die je zelf kunt doen, samen met je team. Met video's van Jos, concrete opdrachtjes voor je team en nóg meer inspirerende voorbeelden.



MINICOLUMN: HET FLESJE WIJN


Ken je dat? De supermarktactie om klanten te trekken: '6 flessen wijn halen, 5 betalen.' Klanten ervaren zo'n actie niet als verwennerij. Het mogelijke gevolg is zelfs ontevreden klanten. Namelijk als de wijn op is.


Wat kun je ook doen? Mijn tip: beloof eens niets, maar doe iets extra's. Laat de caissière op een willekeurige dag eens klanten een fles wijn cadeau doen. "Ik heb een verrassing voor u!" "Oh, waarom dat?" "Nou zomaar, omdat u klant bent." Hoeveel fans zou je met diezelfde gratis fles wijn kunnen maken?


(Jos Burgers)

INFO

 Dinsdag
28 januari 2020

 19.00 - 22.00 uur

 Da Vinci Theater,
Leusden

 €195,- excl. BTW

+ extra editie in Eindhoven op 27 januari. Meer info? Bezoek onze site.

ÉÉN FAN PER DAG!



WAT KOST HET?

Deze dag kost € 195,- (excl. BTW). Dit bedrag is inclusief uitgebreide documentatie, parkeren etc. Op al onze seminars zit een 100% tevredenheidsgarantie: ze zijn elke euro waard. Fijn om te weten.



GROEPSARRANGEMENTEN: SAMEN BIJSPIJKEREN

Steeds meer organisaties sturen een groep van meerdere deelnemers naar onze seminars. Dat maakt het toepassen van de inzichten in de praktijk veel gemakkelijker: iedereen is bijgespijkerd en kan meteen samen aan de slag. Neem contact met ons op voor de mogelijkheden.

