

GROEI ALS ONDERNEMER MET

plato



Frank Roobaert, Helon Architecten bvba

*"Bij plato vind ik elke keer weer
inspiratie en motivatie."*



WAT ZIT ER IN ONS PAKKET ?

plato



Kick-off:

- startschot traject
- eerste planning
- teambuilding



Meters en peters:

- stimuleren en modereren
- delen kennis en ervaring
- klankbord



Maandelijks sessies:

- ervaringen uitwisselen
- ideeën en inzichten van experts



Collectieve sessie:

- 2 keer per jaar met 150-tal platonisten
- inspirerende getuigenissen en boeiende sprekers
- netwerkreceptie



Individuele vragen:

- zo vaak en zo veel als je wil
- altijd een antwoord



Nul-en eindmeting:

- meten evolutie door plato-roos©



Salesstrategie?
Klantenbinding?
Marketingbeleid?



Plato is het antwoord!

SALES & MARKETING

Als bedrijfsleider is het belangrijk om op tijd stil te staan bij je salesstrategie. Wat wil je als bedrijf vertellen en sluit dat aan bij de verwachtingen van je klanten? Hoe behoud je jouw klanten en hoe vind je er nieuwe? Hoe wil je hen benaderen?

Plato Sales & Marketing is een traject waar je op een gestructureerde manier het marketingbeleid van je onderneming onder de loep neemt en op punt stelt. Hoe pakken collega-ondernemers hun marketingplan concreet aan? Wat is de kostprijs? Met welke eventuele externe bureaus hebben ze goede ervaringen?

Kortom, hoe maak je van jouw sales en marketing een succes?



Mogelijke onderwerpen



PROSPECTIE



PERSOONLIJKE CASES



WEBSITE & VERKOOP



KOSTPRIJSCALCULATIE



KLANTENOPVOLGING



VERKOOPSTRUCTUUR



RECLAMEBELEID



CONCURRENTIEPOSITIE



MARKETINGACTIES



1-JARIG TRAJECT



Prijs (excl. 21% btw):

Leden: € 1.000

Niet-leden: € 1.300



INFO EN INSCHRIJVING

Voor vragen, informatie en inschrijvingen kan je terecht bij je plato-coördinator Sieglinde Steylemans:



sieglinde.steylemans@voka.be
of plato.vb@voka.be



0497 86 92 18



www.plato.be

Ben je benieuwd naar al de andere trajecten die plato je te bieden heeft?
Neem dan zeker een kijkje op de website: www.plato.be

Onze plato-trajecten stimuleren onderlinge kennis- en ervaringsuitwisseling. Dat kan alleen gebeuren in een open context en vertrouwde omgeving met voldoende deelnemers. Voka behoudt zich daarom het recht om een plato-groep te annuleren wegens te weinig deelnemers (minimum 10). Als zich binnen de groep concurrentie voordoet, wordt de deelname van het concurrerende bedrijf voorgelegd aan de reeds ingeschreven deelnemer. Die heeft het recht om de deelname van de concurrent te weigeren omwille van concurrentiebeding en vertrouwelijke informatie. Door een beslissing van de Vlaamse Overheid komt plato niet meer in aanmerking voor de kmo-portefeuille.



Kamer van
Koophandel
Vlaams-Brabant