

Praktisch

- doel: breken met het verleden
- doelgroep: directie, MT, afdelingen
- duur: 1 tot 2 dagdelen
- maatwerk
- gebaseerd op het boek:



[Boek-info + bestellen](#)

Contact:

Michelle Cortie

michelle@guidothys.nl

Hobrede 9

1477 EH Hobrede

06-81629401

www.guidothys.nl

Wanneer hebt u voor het laatst een radicale vernieuwing doorgevoerd in de ruilprocessen die u met uw klanten voert: verkoop, service, onderhoud, communicatie,....?

Als dat heel lang geleden is, dan bent u niet de enige. De voorbije dertig jaar hebben enkel meer van hetzelfde opgeleverd. De manier waarop we met klanten omgaan is in de kern dezelfde gebleven.

Klanten schreeuwen echter om een nieuwe aanpak. Die dan eigenlijk weer niet zo nieuw is. Ze willen terug naar de basis: waarde van u krijgen in (al dan niet geautomatiseerde, maar in elk geval) menselijke ruilprocessen.

Samengevat zitten klanten in de startblokken klaar om naar die leveranciers te gaan die een of meer van deze acht disrupties in hun aanpak kunnen realiseren:

1. Focus op waarde in plaats van op producten en diensten
2. Klantperspectief in plaats van leveranciersperspectief
3. Elk waarde-onderdeel is belangrijk: er zijn geen bijzaken
4. Geen betere producten, maar meer waarde leveren dan anderen
5. Van eenmalig naar continu verbeteren, innoveren en veranderen
6. Van winst naar volle waarde
7. Van een oppervlakkige naar een authentieke organisatie
8. Van alles controleren naar vertrouwen

Laten we samen kijken hoe u één of meer van de acht disrupties in uw organisatie kunt realiseren. Vooraf maakt u uw selectie, stellen we een doel en bepalen we wie er aan de sessie van maximaal een dagdeel deelneemt: directie, management, beleidsmedewerkers, leidinggevendenden of complete teams.

Na een korte introductie stel ik een lastige vraag die u zelf misschien niet kunt stellen, en nog een vraag, en nog eentje... Tot we bij de basis aanbelanden van waaruit we uw waardecreërend vermogen aanzienlijk kunnen verhogen.

We eindigen met het opstellen van een actielijst. U betaalt per “waardering achteraf” dat deel van het tarief dat de sessie u waard blijkt. Deal?

(Klein bedrijf of zzp'er? Daar bestaat een speciale formule voor!)

Neem contact op met Guido Thys (hemzelf@guidothys.nl) of Michelle Cortie (michelle@guidothys.nl of 06-81629401). Informatie en boekingen ook via www.guidothys.nl.