



Business Club lezing 2018

Wie Guido Thys zegt, zegt “humor” en “klanten”. Hij is ondernemer, dwarsdenker, auteur van 18 boeken en columnist voor o.m. het Nederlands Centrum voor Directeuren, De Ondernemer, MKBServiceDesk. Met 2.450+ lezingen voor 280.000+ toehoorders is hij een vertrouwde waarde in de Nederlandse ondernemerswereld. Aan zijn publiek biedt hij op zijn eigen, met Belgische humor overgoten wijze, een steeds actueel antwoord op de belangrijkste ondernemersvraag: hoe succesvol én blijvend waarde creëren? Samen met Speakers Academy® presenteert hij zijn drie meest impactvolle presentaties voor ondernemers:

1. WELKOM IN DE 21STE EEUW!

Robotica, kwantumcomputers, crowdfunding, en de vele honderden dingen die er aan de hand zijn: trendwatchers strooien ze dagelijks over ons uit en we kennen ze ondertussen al wel... Nu zijn er twee problemen met voorspellingen van trendwatchers. Een: gemiddeld komt maar één op tien van de voorspellingen uit en die heeft dan ook nog eens tien keer zoveel impact dan oorspronkelijk gedacht. Twee: futurologen houden op bij de belangrijkste vraag: wat kun je/moet je er als ondernemer mee?

Dat gaan we dus anders aanpakken!

Ik ben geen trendwatcher en mijn voorspellingen komen dus wél uit. 2010: dit is géén economische crisis. *Check!* 2013: de crisis zal enkel ophouden voor ondernemingen die anders gaan denken. *Check!* 2018: we staan nog maar aan het begin van de veranderingen. *Check?* Het ziet er wel naar uit...

Wat nu?

Ondernemen is altijd al een kwestie van durf geweest. Dat is ook nu het geval: dúrven verder kijken dan je core business en dúrven dwarsdenken. Tijdens deze presentatie laat ik zien hoe ondernemers hun denkkaders kunnen oprekken om op andere manieren waarde voor hun klanten te creëren. Op die

manier kunnen ze de kiezen zetten in de 94% (!) van de marktkansen die nu gewoon blijven liggen....

Dit doen we op de eerste plaats door het simpel te maken. Samen maken we fijn brandhout van misleidende hypes (als klantreizen en nps) die aan ondernemers opgedrongen worden. We vegen de vloer aan met dure maar niets ter zake doende aandachtspunten als klanttevredenheid. Op die manier ontstaat er ruimte en tijd voor de dingen waar u zich écht mee van anderen kunt onderscheiden.

We gaan uit van het werkelijke perspectief van de klant, niet van mythologische constructies zoals klantenservice. Kortom: we gaan er met de botte bijl in, in de klassieke manier om met klanten om te gaan.

Succesvolle innovaties en disrupties zitten namelijk niet in nieuwe producten en diensten maar in benaderingen die échte klantwaarde creëren.

Tijdens de voorbespreking bepalen we samen waar zich de grootste uitdagingen, problemen en dilemma's bevinden. Op basis hiervan ontstaat een maatwerkpresentatie: voor de leden van uw vereniging, voor uw management team, uw medewerkers, voor uw ketenpartners of voor andere belanghebbenden.

En.... uiteraard wordt er ook weer flink gelachen!



MEEST GEBOEKTE THEMA'S

2. WORKSHOP KLANTEN WEGJAGEN

Sinds 1993 heeft deze presentatie meer dan 1.000 keer gezorgd voor bulderende lachsalvo's, afkomstig van een publiek dat zich stilaan realiseerde dat het om zichzelf zat te lachen. Met zijn omgekeerde benadering is deze sessie de meest effectieve manier om aan te geven waar de échte waarde zit die klanten van hun leveranciers verwachten. Die komt niet alleen van de producten en diensten (*for profit* en *not for profit*) die we leveren, maar ook – en evenzeer- van de manier waarop we het onze klanten makkelijk en plezierig maken. En met “we” bedoel ik: iedereen in de organisatie. In het tweede deel van de presentatie bied ik u dan ook handreikingen waar u meteen in uw eigen bedrijf mee aan de slag kunt gaan.

3. BERLIJK MANAGEMENT

Iedereen is het erover eens dat er ontzaglijk veel aan het veranderen is, maar realiseren we ons ook dat dit betekent dat verdienmodellen, bedrijfsstructuren, ketensamenwerkingen, etcetera allemaal op de schop moeten? In deze presentatie laat ik, met sterk relativerende humor, zien dat hedendaags management op 8 gebieden “8er” loopt, omdat gehanteerde invalshoeken en instrumenten verouderd zijn, dan wel nooit gedeugd hebben. Een voorbeeld van dit laatste is de swot-analyse, een model dat uw onderneming de volledig verkeerde strategische kant op stuurt. Aan de hand van simpele redeneringen en voorbeelden van succesvolle ondernemingen bied ik u uiteraard meteen ook praktisch bruikbare alternatieven.

~~€ 2.995,-~~ € 1.995,-
Lezing: 45 tot 60 minuten

Direct reserveren

Guido Thys
Bedrijfsverloskundige



Speakers Academy®

- ✓ Al meer dan 20 jaar uw partner
- ✓ Service van de hoogste kwaliteit

- ✓ Groot team met ervaren consultants
- ✓ Internationaal opererend

Telefoon 010-4333322 | info@speakersacademy.nl | speakersacademy.com

