

INITIATE

PROFESSIONAL ✓

FOCUS

BAM, kort voor de Belgian Association of Marketing, is de grootste vakvereniging voor marketing in België. BAM is een open community die de leden, initiatieven én expertises van STIMA, BDMA en IAB Belgium samenbrengt tot één ontmoetingsplaats én uniek kennisuitwisselingsplatform. BAM is daarmee dé plaats waar marketeers mekaar ontmoeten voor de meest up to date informatie over de laatste ontwikkelingen in marketing.

- Tijdens de BAM opleidingen en workshops leer je van **collega's met ervaring** én bewezen **expertise**.
- Tijdens **ontmoetingsmomenten** zoals congressen, seminars, studiereizen en award-events, wissel je ideeën uit, je vraagt raad én je geeft ook raad. In BAM vind je zo inspiratie, kennis én kruisbestuiving.
- Centraal in BAM staan de **Marketing HUBS**. Werk je mee in een HUB, dan ben je deel van een energieke think tank die zich verdiept in een specifiek vakgebied.
- Als ervaren marketeer, maar ook als toekomstig, kan je er **online referentiemateriaal**, research-resultaten, boeken en persberichten raadplegen.

BAM helpt zo waarde te creëren én duurzame relaties op te bouwen, en brengt marketing weer in het hart van de organisatie vanuit het geloof in **meaningful marketing**.

” Belgian Association of Marketing ”
MEET - SHARE - LEARN

ADVANCED MARKETING

5 avondsessies

Marketing 4.0

Hoe omgaan met de digitaliserende klant

Meteen inzetbare tools & tips

Nieuwe digitale technologieën stellen een heel aantal “common practices” in vraag. Hoe ermee omgaan?

Digital transformation, Uberization, disruption, customer intelligence, business model generation, data-driven marketing, agile organizations, customer 360, cognitive boardrooms, marketing orchestration, minimum viable products... Zijn het buzz-woorden of vormt dit de nieuwe standaard?

Het is duidelijk dat een digitaliserende economie impact heeft op zelfs de meest traditionele sectoren. Nieuwe digitale technologieën stellen een heel aantal “common practices” in vraag en dwingen ons om kritisch in de spiegel te kijken. Centraal in heel dit verhaal staan de klant en zijn data.

Het gedrag en de verwachtingen van klanten zijn op een onvoorstelbare manier veranderd. In dit speelveld zijn marketeers een essentiële partij om de connectie tussen de klant en de doelstellingen van de organisatie op de meest optimale manier te verzekeren.

Doelgroep # PROFESSIONAL

Commercieel verantwoordelijken: marketing manager, product manager, marketing & sales manager, commerciële directie, verkoopdirecteurs, area sales managers, bedrijfsleiders, business unit managers en iedereen met interesse voor het sturen van transformaties en de vertaalslag naar de organisatie.

- Je wenst een update over de actuele trends en strategische aspecten in marketing management.
- Je wordt met nieuwe marketing-uitdagingen geconfronteerd.
- Je wil groeien in je huidige functie of je wenst je carrière een nieuwe wending te geven.
- Je bent op zoek naar een gestructureerde en praktijkgerichte aanpak, direct toepasbaar op je bedrijfsomgeving.
- Je wil leren van andere professionals en experts in marketing.

In 5 sessies leer je uit deze opleiding:

- Wat is Marketing 4.0?
- Hoe concurrentievoordelen te realiseren in de gedigitaliseerde economie.
- Hoe om te gaan met de veranderende customer buying journey.
- Welke nieuwe competenties en structuren bedrijven moeten activeren.
- Hoe competitief te blijven in deze veranderende economie.
- De impact van veranderende klanten op new product development (NPD).
- Hoe analytische modellen te gebruiken om betere beslissingen te nemen.
- Wat nodig is om een performante data-driven organisatie te worden.

DOCENTEN

SVEN ARNAUTS // Manager Performance Management & Customer Insights
Delaware Performance Management

TOM DOMEN // Global head long term innovation a.k.a. science friction
soaper, Ecover Co-ordination Center

JAN FLAMEND // Managing Director Vallueselling.be

JOHAN VANHAVERBEKE // Partner Pulvinar_Bedrijfsstrategie & Marketing
Management Expertise, Docent KULeuven/Campus Brussel

SESSIE 1 MARKETING 4.0

- > Wat het is en wat het niet is.
- > De zeepbel van digital transformation.
- > Agile marketing: wat doen we ermee?
- > Strategie en de data-driven company: welke nieuwe competenties zijn er nodig?
- > Kader voor customer performance management.

Docent: Johan Vanhaverbeke

SESSIE 2 CUSTOMER MANAGEMENT: HET BEHEREN VAN DE VERANDERENDE KLANT

- > Wat kenmerkt de 'nieuwe klant'?
- > Hoe kan een dynamische klant toch op een gestructureerde manier worden beheerd?
- > Segment of one vs. mass customization?
- > Nieuwe businessmodellen.

Docent: Sven Arnauts

SESSIE 3 HET COMMERCIËLE (SALES-) "DREAMTEAM" IN KAART

- > Hoe de digitaliserende economie onze commerciële afdeling hertekent.
- > Sales, business development, marketing. Wie is er verantwoordelijk voor de klant?
- > De governance en alignering van een dream team.
- > Welke nieuwe skills en competenties moeten we ontwikkelen?

Docent: Jan Flamend

SESSIE 4 INNOVATIE ALS ANTWOORD OP VERANDERENDE KLANTEN

- > De verschillende gezichten van "innovatie".
- > Creativiteit is geen must, klantenkennis des te meer.
- > De impact van de veranderende klant op new product development strategieën.

Docent: Tom Domen

SESSIE 5 DATA-DRIVEN MARKETING & SALES

- > Wat is het en wat is het niet?
- > Wat maakt marketing- & sales-organisaties succesvol?
- > Hoe kunnen we het succes van marketing & sales meten?
- > Het einde van de "gold-silver-bronze" segmentaties?
- > De praktische toepassing van data science voor marketing & sales.

Docent: Sven Arnauts

- > **5 interactieve sessies met ervaren experts**
- > **Een doorgedreven marketing management update**, met *learnings en tools die meteen inzetbaar zijn in jouw organisatie*
- > **Overzicht van de digitale technologieën** en hoe gebruik je ze in *jouw voordeel*

5 avondsessies // 18u.-21u.30
€ 1.450 (excl. 21% BTW)
€ 1.015 (excl. 21% BTW) voor BAM leden
Locatie: BAM - Roularta Conference Center - Zellik



INSCHRIJVEN
www.marketing.be/agenda

De BAM opleidingen worden gegeven door marketeers die elke dag in de praktijk staan en erkend worden voor hun expertise. Je werkt zo met de meest actuele en meteen inzetbare methodologieën.

Vragen? Wil je detailinformatie over de opleidingen of workshops en welke het beste passen bij jouw profiel en toekomstplannen?
Pascale Cambie, Director BAM=LEARN
[02]234.54.03 pascale.cambie@marketing.be