



Belgische Vereniging voor Financiële Planning

Van commerciële strategie naar actie in de verzekeringssector. Hoe optimaliseer ik mijn verschillende verkoopkanalen?

Studiedag 19 april 2006

Trainer: Dimitri Maenhoudt

- Wat is een (verkoop) plan? Waarom maken we er een?
- Commercieel Plannen in 7 stappen.
- Hoe bouwen we een sturingsmodel voor commerciële planning op?
- Bespreking van 2 modellen: de Sales-Balanced Scorecard en het Ishikawadiagram.
- Trends in de samenleving: veranderende consumentenbehoeften.
- Kenmerken en tendensen in verkoop van diensten.
- Productfocus tegenover klantenfocus: de klant als middelpunt.
- Strategische besluiten en advies voor planning.

Studiedag 26 april 2006

Trainer: Dimitri Maenhoudt

- Kenmerken van financiële dienstverlening.
- Invloed van de nieuwe consument op de financiële sector.
- Kenmerken en uitdagingen bij het werken met tussenpersonen.
- Hoe omgaan met het fenomeen van multichannel consuming?
- Opstellen van een langetermijnplanning in een complexe multichannelomgeving.
- Bepalen van de Sleutel Resultaat Gebieden.
- Verbeter uw verkoopteam: bespreking van enkele tools die werken.