

Masterclass 'Sales meets Marketing'

Integratie van marketing en sales is een must voor organisaties om te blijven groeien en de concurrentie een stap voor te blijven. Maar hoe werkt dit in de praktijk en hoe kan een agile werkwijze daar bij helpen? In de masterclass 'Sales meets marketing' maak je kennis met de succesfactoren voor geïntegreerde marketing & sales en leer je deze succesvol te implementeren in jouw organisatie.



Donderdag 15 juni 2017

**drs. Mike Hoogveld RM &
Eduard van Engelenburg**

ISAM - Erasmus Universiteit Rotterdam



Datum:

De masterclass 'Sales meets Marketing' vindt plaats op donderdag 15 juni 2017. De masterclass begint om 9.30 uur en eindigt om 16.30 uur. We verwelkomen je graag vanaf 9.00 uur.

Locatie:

Erasmus Universiteit Rotterdam

Investing:

De investering bedraagt €795,-. Dit is inclusief opleidingsmateriaal en volledig verzorgde catering, exclusief 21% BTW. Voor een optimaal resultaat adviseren wij je om je in te schrijven met een collega marketing/sales professional, als koppel kunnen jullie dan samen deelnemen voor €1400,-.

Certificaat:

Na succesvol te hebben deelgenomen aan de masterclass ontvang je het officiële certificaat van ISAM - Erasmus Universiteit Rotterdam.

Aanmelden:

www.isam.nl

Contact:

Neem voor meer informatie contact met ons op.

Telefoon: 010-4081308

E-mail: info@isam.nl



Masterclass 'Sales meets Marketing'

Wat mag je verwachten?

De masterclass is gericht op marketing- en salesprofessionals. Je zult inzicht krijgen in wat er aan het veranderen is in klantgedrag, waarom dit een geïntegreerde sales en marketing aanpak noodzakelijk maakt en hoe je dit concreet toepast in de praktijk. Door te appelleren aan diverse leerstijlen zul je stap voor stap kennis maken met een agile werkwijze.

Wat levert het je op?

Na deelname aan de masterclass ben je onder andere in staat om in jouw organisatie het volgende te realiseren:

- radicale verkorting van de time-to-market;
- meer ondernemerschap en samenwerking binnen en tussen teams;
- hogere toegevoegde waarde van producten, diensten en kanalen voor klanten;
- starten met innoveren als een start-up.

Docenten

Drs. Mike Hoogveld RM is bedrijfskundige/econoom en vennoot bij Holland Consulting Group. Hij richt zich op advisering in customer insight, klantgerichtheid, marketing en sales strategie, multichannel operaties, commercieel management, en procesmatige performance-verbetering. Daarnaast verricht hij als promovendus wetenschappelijk onderzoek naar succesfactoren in multichannel management. Hoogveld staat bekend om zijn energieke en praktische manier waarop hij organisaties helpt om hun klantprestaties te verbeteren door agile en lean startup werkwijzen toe te passen. Hij publiceerde diverse artikelen en boeken, waaronder de bestsellers 'Dokter, ik heb last van klanten' en 'Agile Managen', met nominaties voor de PIM Literatuurprijs en Managementboek van het jaar.

Eduard van Engelenburg was de jongste verkoper die ooit door 3M in Nederland was aangenomen en persoonlijk betrokken bij de landelijke introductie van de roemruchte zelfklevende gele Post-it® memo's. Onder zijn leiding ging 3M's Printing & Publishing product Divisie van -12% naar +12% netto winst en met een creatieve aanpak wist hij 3M's eerst sponsorschap van de Olympische spelen om te zetten in een omzet groei acceleratie van Post-it® notes tot 350% in 6 maanden. Van Engelenburg heeft als productmanager en later als Sales & Marketing manager voor vele commerciële successen gezorgd. In de rol van Lean Six Sigma Black Belt werd door hem het vernieuwde 3M Innovatie proces bij alle vestigingen geïntroduceerd. Als coach voor Lean Six Sigma was hij verantwoordelijk voor de opleiding en begeleiding van vele tientallen Black Belts bij de aanpak van Productie- en Business Proces verbetering. Van Engelenburg geeft sinds 2013 leiding aan alle opleidingen van 3M verkopers en verkoopmanagers in West Europa.

ISAM
