



Professionele opleiding door Architectenkrant

Cyclus 2021



Het probleem

Architecten beschikken tijdens en na hun studie, afgezien van enkele dure ad hoc trainingen, nauwelijks over parate kennis van de huidige marketingmethodes waardoor ze beter in staat zullen zijn hun beroep uit te oefenen.

De techniek als enige vaardigheid volstaat niet meer.

Het is met het huidige economisch perspectief, met extra kosten die jaarlijks toenemen een verbazingwekkende en ongunstige tegenstrijdigheid.

In deze wereld is goede communicatie en het zichzelf goed kunnen verkopen van essentieel belang om beroepsmatig te slagen.

Het begrijpen van deze technieken om ze toe te passen **in overeenstemming met de beroepsethiek**, is een kwestie van overleven.



Het doel

Architecten ondersteunen, met strikte inachtneming van de beroepsethiek, hun kennis in persoonlijke marketing en gedragstechnieken te ontwikkelen met het doel zich, zowel financieel als persoonlijk, in de dagelijkse uitoefening van hun beroep te verbeteren.

De methode

“à la carte” trainingen die zowel qua kosten als kennisniveau voor iedereen toegankelijk is en waarvan de verworven kennis direct in de dagelijkse praktijk kan worden toegepast.



De twee elementen voor een geslaagde opleiding

Een opleiding die gewaardeerd wordt door de deelnemers gaat uit van twee belangrijke elementen:

- de toepasselijkheid van de vastgelegde onderwerpen
- de geschiktheid van de opleiders.

Tijdens de vorige opleiding werd door de deelnemers unaniem gestemd voor de juistheid van de onderwerpen en werden deze dan ook goedgekeurd.

Eric De Pooter (NI) en Luc Charon (Fr) werden weerhouden om deze opleidingen te bezielen. Dankzij hun ervaring en hun referenties zijn zij uw garantie voor een specifieke benadering naar de architecten.



Eric De Pooter



Luc Charon

Thema's 2021*

Persoonlijke marketing van de architect

Alle basistechnieken van persoonlijke marketing zijn afgestemd op het beroep van de architect, aangezien de persoonlijke marketing van de architect bijzonder specifiek is.

Het bestaat niet uit adverteren of het gebruik van agressieve methodes.

Het is voornamelijk gebaseerd op het relationele vlak en het onder de aandacht brengen van ieders specifieke vaardigheden.

Daarbij zijn nieuwe communicatiemiddelen, zoals het internet en sociale netwerken geweldige methodes, op voorwaarde dat men ze goed weet te beheersen.

APPROVED

Het belang van gedragingen

De klant verlangt van zijn architect uiteraard technische vaardigheden, maar hij wil vooral ook onthaald, gehoord en begrepen worden.

Het in staat kunnen zijn de verwachtingen van uw klant, zelfs de niet-expliciete, te ontcijferen is een van de doelstellingen bij gedragstechnieken.

Persoonlijke marketing van de architect

De belangrijkste onderwerpen belicht

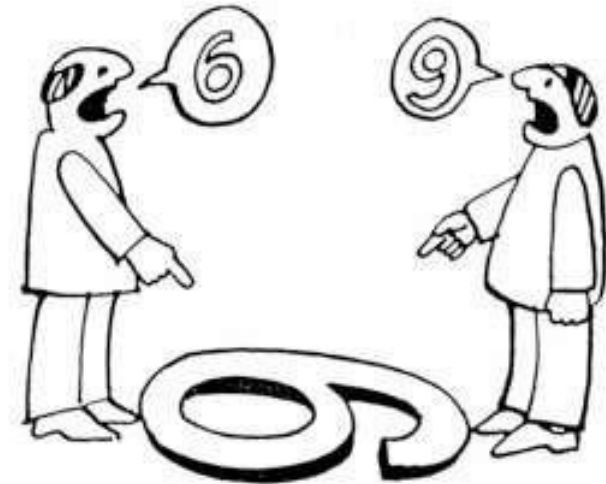
- Hoe zich voor te stellen om interesse te wekken?
- Hoe een aantrekkingsmethode voor uw diensten te creëren?
- Hoe mond-aan-mond reclame te stimuleren?
- Hoe een activiteit met een klein budget te promoten?
- Hoe om te gaan met een constante stroom van nieuwe mogelijkheden?
- Hoe te reageren op kwesties met betrekking tot de prijs?
- Hoe een winnend voorstel te schrijven?
- Hoe netwerken op gang te brengen?
- Hoe de inhoud van een website te bepalen?
- Hoe het beste te halen uit sociale netwerken?



Het belang van gedragingen

Belangrijkste onderwerpen belicht

- Hoe uw (toekomstige) klant (goed) te ontvangen?
- Hoe uw (toekomstige) klant te begrijpen, te motiveren en gerust te stellen?
- Hoe uw honorarium te maximaliseren?
- Hoe de persoonlijke stijl van een ander beter te begrijpen?
- Hoe de NLP-techniek zo goed als mogelijk toe te passen?
- Hoe de lichaamstaal van uw contactpersoon het best te interpreteren?
- Hoe uw dagelijkse stress te beheersen?
- Hoe met succes een conflict te beheren?



Praktisch*

Alle trainingen worden geleid door ervaren trainers en/of psychologen.

Elke training duurt een dag, van 9 tot 13 uur en van 14 tot 17 uur, met een koffiepauze van 10.30 tot 11 uur, een lunch/buffet van 13 tot 14 uur en een koffiepauze van 15.30 tot 16 uur*.

Om verzekerd te zijn van een optimale respons is het maximale aantal 14.

Aan het einde van elke training ontvangen de deelnemers een evaluatieformulier over de training en de trainer.

Opdat de kosten niet langer een obstakel vormen en om ieder de gelegenheid te bieden aan deze trainingen deel te nemen en zodoende de beoefening van zijn/haar vak te verbeteren, wordt de uitzonderlijke prijs geboden van 555 € excl. btw voor de 2 dagen.

Na ontvangst van de betaling, zenden wij u een factuur die beroepsmatig aftrekbaar is.



* Deze gegevens zijn niet bindend en kunnen gewijzigd worden indien de omstandigheden dit vereisen.

Waar, wanneer en inschrijving

2 sessies in het Nederlands

Wanneer ?

- Antwerpen: woensdag 13 en donderdag 14 oktober 2021, vanaf 9u t/m 17u.
- Kortrijk: dinsdag 16 en woensdag 17 november 2021, vanaf 9u t/m 17u.

Waar?

Antwerpen: Novotel Antwerpen

Kortrijk: Ibis Styles Kortrijk Expo



Om te registreren, klik hier voor het inschrijvingsformulier: <https://www.architectenkrant.be/2021opleidingen>

Let op: het aantal plaatsen is beperkt tot 14 personen per sessie. Wacht niet te lang met inschrijven!

Betaling

671,55 € BTW incl. door overschrijving op de BELFIUS bankrekening BE88 0688 9145 0841 van Mediaxel, Maria van Hongarijelaan 64/6 1083 Brussel met mededeling <<naam van de deelnemer". Na ontvangst van uw betaling zal u een betaalde factuur worden toegestuurd.

Meer informatie?

luc.charon@media-xel.com

T: 0477 69 47 44

Professionele opleiding door Architectenkrant Cyclus 2021

