

Naam
Adres
PC Woonplaats

Barendrecht, datum

Geachte _____,

Het is ons een genoegen u onze navolgende lezing aan te kondigen. Wij hebben de heer

Aart de Lange Pzn,

bereid gevonden u bij de praten over het onderwerp:

“Niet verkopen...maar gekocht worden”

Onderscheiden op basis van producten is lastig. De vraag is: hoe en waarmee dan wel? Waarom kiest een klant voor een bepaald kantoor of adviseur? Nooit eerder zijn deze vragen zo actueel geweest als nu. U ervaart een heel andere kijk op klanten en onszelf.

Aart de Lange Pzn van AART *zelf* marketingcommunicatie legt u op een boeiende manier uit hoe u bij klanten een voorkeurspositie kunt creëren. Geen theoretische verhandelingen maar puur praktijk! Vol passie vertelt Aart zijn ervaringen als mystery guest; leerzaam, herkenbaar, confronterend, ernst en humor. Een absolute aanrader!

Aart zelf voelt zich oprecht verbonden met het intermediair. Hij weet, met zijn jarenlange ervaring op het gebied van marketingcommunicatie, hoe moeilijk het is om je als kantoor of adviseur te onderscheiden. Daarom heeft hij een Masterclass Positioneren ontwikkeld. Voor zijn vernieuwende en vooral praktische aanpak heeft hij een innovatievoucher van het Ministerie van Economische Zaken in ontvangst mogen nemen.

Kortom: alle ingrediënten voor een afwisselende en zeer interessante lezing.

De bijeenkomst zal plaatsvinden op maandagavond 21 september om 20.00 uur in Hotel Bijhorst aan de Zijdeweg 54 te Wassenaar. Vanaf 19.30 uur hopen we u met een kop koffie te mogen verwelkomen!

De toegang voor leden is gratis. Introdúcés zijn vanzelfsprekend van harte welkom, echter tegen betaling van € 15,-. Ook kunt u ter plekke lid worden voor € 36,50 voor een heel jaar. U dient zich vooraf aan te melden via de aanmeldbutton op onze website. Graag tot ziens op maandag 21 september a.s. in Wassenaar.

Met vriendelijke groet namens het bestuur,

André Cremers, voorzitter