



# Opleidingen in Marketing - najaar 2010

Uw beste weg naar marketing excellence

> Kortlopende opleidingen

Marketing Management voor niet-specialisten

Retail & Trade Marketing

Brand Management

Marketingcommunicatie

Strategische Business-to-Business Marketing

> Langlopende opleidingen

Executive Master Class in Business-to-Business Marketing and Sales

> Bedrijfsinterne vorming

Opleiding op maat van uw bedrijf

Vlerick Leuven Gent  
Management School

The Autonomous Management School of  
Ghent University and Katholieke Universiteit Leuven

## Naar een geïntegreerd marketingcommunicatiebeleid

### Waarom deze opleiding?

In de huidige – snel evoluerende – maatschappij, waar steeds meer nieuwe communicatiekanalen het licht zien, is het een enorme uitdaging geworden om uw boodschap over te brengen, maar vooral tot actie aan te zetten... De consument wordt dagelijks met duizenden commerciële boodschappen geconfronteerd. Het resultaat is dat duurbetaalde communicatiecampagnes niet altijd de gewenste doelstellingen bereiken en dus ook niet de vooropgezette return on investment.

Door de **media-versnippering** en de opkomst van **nieuwe communicatiekanalen** is het echter niet vanzelfsprekend om op de juiste manier met al deze 'points of contact' om te gaan. Het programma 'Marketingcommunicatie' biedt een kader om tot een meer uitgebalanceerd en vooral meer efficiënt en geïntegreerd communicatiebeleid te komen.

### Voor wie is dit programma bestemd?

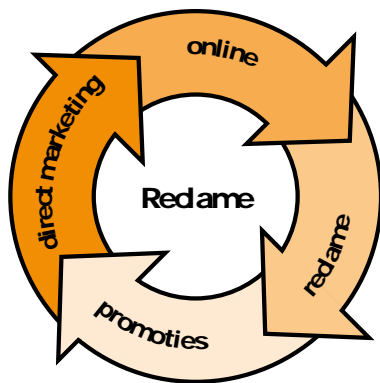
Dit programma richt zich tot een heterogene groep van mensen, die direct betrokken zijn bij het ontwikkelen en managen van marketingcommunicatie:

- > Brand, Service & Marketing Managers van grote en middelgrote bedrijven of groeiende KMO's
- > Junior Account Executives in reclame- en promotiebureaus
- > Project Managers in event- en PR-bureaus
- > Communicatieverantwoordelijken

De focus van dit programma ligt op business-to-consumer communicatie.

### Hoe gaan we te werk?

U krijgt zowel conceptuele uiteenzettingen als praktijkgetuigenissen. Deze evenwichtige mix zal u in staat stellen zowel een aantal denkschema's als -modellen te ontwikkelen, als deze schema's onmiddellijk op hun praktische bruikbaarheid te toetsen. Het aantal deelnemers is beperkt, wat een maximale interactie waarborgt, zowel tussen deelnemers en docenten als tussen deelnemers onderling.



Marketingcommunicatie wordt al snel vereenzelvigd met reclame (advertising). Er bestaan echter tal van wegen om een boodschap bij de consument te krijgen. PR, sponsoring, events, promoties, websites, social media, brand activation en direct marketing krijgen in dit programma de aandacht die ze verdienen, zonder evenwel reclame uit het oog te verliezen.



Bereik de consument effectief

### Praktische reality cases

“Het programma behandelt communicatie in zeer brede zin, waarbij vele verschillende facetten aangehaald worden. Bovendien is niet alleen de inhoud verrijkend, ook de contacten met sprekers dragen bij tot de kwaliteit van de seminars.”

*Debbie Bogaert, Brand Manager Fristi, Friesland Drinks*

“Het programma biedt een schat aan actuele en vooral praktische reality cases uit het bedrijfsleven.”

*Ilse Ons, Trade Marketing Specialist Co-Advertising, Proximus*

## Programma

### Het communicatieproces onder de loep Above-the-line focus massacommunicatie

- > Wat is geïntegreerde communicatie?
- > Hoe gaat de consument om met communicatie? Hoe verwerkt hij/zij communicatieboodschappen?
- > Van above en below naar through-the-line...
- > Hoe kan above-the-line communicatie het merk versterken?
- > Is klassieke reclame op sterven na dood of moeten we het anders gaan inzetten?

### Below-the-line focus direct marketing en promoties

- > One-to-one communicatie: de ultieme droom van elke marketeer?
- > Do's en dont's van direct marketing: wat werkt en wat niet?
- > Wat zijn de nieuwste trends in DM?
- > Hoe creëer je promoties met een toegevoegde waarde zonder het merk te beschadigen?
- > Het belang van het planningsproces bij promoties.
- > Hoe bepaal je de R.O.I. van promoties?

### Through-the-line focus nieuwe communicatietools

- > Hoe creëer je een toegevoegde waarde door het inzetten van nieuwe communicatietools, on- en offline?
- > Hoe bereik je de nieuwe consument? De rol van word-of-mouth en word-of-mouse.
- > Wat zijn de trends voor de toekomst? Mobiele marketing, narrowcasting, events, ...
- > Hoe creëer ik multimedia-synergieën?

### Het opstellen van een geïntegreerd communicatieplan (workshop)

- > Hoe ga ik aan de slag met de brede waaier aan communicatiemogelijkheden?
- > Het opstellen van een duidelijk plan-van-aanpak: welke boodschap, wanneer, voor wie en via welke kanalen?
- > Via een interactieve workshop leert u in één dag een volledig geïntegreerd communicatieplan op te stellen.

## Uw docenten

Dr. Frank Goedertier  
**Vlerick Leuven Gent Management School**

Stefan De Clercq  
**Spadel**

Prof. dr. Patrick De Pelsmacker  
**Universiteit Antwerpen & UGent**

Peter Janssen  
**LivingBrand**

Erik Van Vooren  
**Erik Van Vooren DM Institute**

Klaas Verbeken  
**Amphion**

En andere praktijkspreekers

## Data & prijs

Deze opleiding wordt in Gent georganiseerd.

### Najaar 2010

- > **Gent:** woensdag 6, woensdag 13, woensdag 20 & woensdag 27 oktober 2010

**Prijs:** € 2.595 excl. 21% btw

**[www.vlerick.be/marketingcommunicatie](http://www.vlerick.be/marketingcommunicatie)**

# Bedrijfsinterne vorming

## Opleiding op maat van uw bedrijf

### Waarom een bedrijfsinterne vorming?

Wilt u maximale effectiviteit, door een opleiding perfect aan te laten sluiten op uw behoeften? Kies dan voor een bedrijfsinterne vorming, waarbij uzelf in overleg met Vlerick Leuven Gent Management School de inhoud vastlegt. Op die manier vermijdt u de “interessant maar mijn bedrijf/sector is anders”-ervaring.

Bijkomend voordeel is dat alle collega's die de opleiding volgen voortaan 'dezelfde taal' spreken. Teambuilding en ervaringsuitwisseling zijn een ander belangrijk neveneffect

### Voor wie is bedrijfsinterne vorming bestemd?

Elke organisatie die minstens een tiental mensen dezelfde managementopleiding wil aanbieden, kan hiervoor op ons een beroep doen. Deelnemers kunnen zowel niet-marketers zijn, die een basisopleiding in marketing nodig hebben, als mensen met meer commerciële ervaring, die baat hebben bij meer gespecialiseerde uitdiepingscursussen.

### Hoe gaan we te werk?

Het uitgangspunt is altijd uw concrete behoefte: wie zijn de deelnemers, wat is de strategie van uw bedrijf, in welke omgeving opereert het en – ten slotte – welke opleidingsbehoeften staan daar dan precies tegenover?

We organiseerden onder andere bedrijfsinterne vormingen voor:

3M, Agfa HealthCare, Aveve, Axa, Belgacom, Cibavision, Colruyt, Carrefour, Delhaize, Delhaize Group, Dow Corning, Electrabel, Euroclear, Fortis, HP, Janssen Animal Health, Johnson Controls, Kringloopwinkels, Macintosh Retail Group, Merck-Serono, Philips, Securitas, Silhouette, VPK Packaging

Bij de uitwerking is alles mogelijk:

- > enkel Vlerick sprekers, of ook gastsprekers van andere bedrijven en/of sprekers van het eigen bedrijf
- > bestaand cursusmateriaal of aangepast aan en vertaald naar de noden van uw bedrijf
- > vertrekken vanuit één van de bestaande open opleidingen (zie de vorige pagina's) of zuiver maatwerk
- > van een workshop van een halve dag over een kortlopende meerdaagse opleiding tot een langlopende opleiding die verspreid over een heel jaar verschillende modules omvat
- > nationaal of internationaal
- > residentieel, in onze gebouwen, in uw eigen gebouwen of in een hotel of seminariecentrum

### Meer informatie?

Neem contact op met Corine Versteylen, +32 9 210 98 68 of via e-mail [corine.versteylen@vlerick.com](mailto:corine.versteylen@vlerick.com)



Corine Versteylen

## Opleiding met impact



“Vlerick verzorgde voor ons een 2-daagse opleiding rond category en channel management. Ze beantwoordde perfect aan onze noden. Zoals altijd was ze doorspekt met duidelijke stellingen en analyses,

concrete cases uit binnen- en buitenland, een grondige kennis van onze markt, de retail en onze kanalen. Het werd voor alle deelnemers een boeiende, interactieve en verrijkende ervaring, zowel vanuit sales- als marketingperspectief.

De workshop heeft dan ook duidelijk impact gehad. Dankzij de opgedane kennis en inzichten kunnen we onze partners een duidelijkere, meer gestructureerde category management aanpak garanderen. Het stelt ons ook in staat onze sales structuren en kanalen beter te stroomlijnen en af te stemmen op de markt, de klanten-noden en de specifieke noden van de distributie.”

*Bert Leoen, Lead Manager Channel development & operations, Belgacom*

belgacom

## Van opleiding tot implementatie

“De marketingopleiding die Vlerick, samen met ons, voor ons Electrabel Retail Marketing & Sales team heeft uitgewerkt was voor ons een eerste succesvolle ervaring in het opzetten van een groepstraining voor dit team. De opleiding werd in nauw overleg tussen Electrabel en Vlerick op maat uitgewerkt en was rechtstreeks gelinkt aan onze businessomgeving en aan onze prioriteiten. De topdocenten met internationale ervaring & visie zorgden ervoor dat het kennisniveau van alle mensen in ons team gealigneerd werd. Daarnaast heeft de opleiding ook een belangrijke rol gespeeld in de verdere teambuilding tussen marketing en sales. En last but not least: de opleiding heeft geleid tot de implementatie van nieuwe concrete marketinginitiatieven in onze dagdagelijkse business.”

*Benoît Simonart, Marketing Manager Professionals and SME's, Electrabel*

Electrabel  
svez

## Inschrijving

U kunt zich online inschrijven via [www.vlerick.be/marketing-opleidingen](http://www.vlerick.be/marketing-opleidingen) of door bijgevoegd antwoordformulier te sturen of te faxen naar:

Vlerick Leuven Gent Management School  
Reep 1, 9000 Gent  
tel. + 32 9 210 98 61  
fax + 32 9 210 98 75

Na ontvangst van het inschrijvingsformulier wordt u een bevestigingsbrief, een plannetje en een factuur toegestuurd. Indien u zich op één van de lesdagen niet kunt vrijmaken, kunt u zich laten vervangen door een collega.

Alle facturen zijn contant betaalbaar. Bij niet betaling van dagtekening van de factuur, zal van rechtswege een jaarintrest van 8% verhoogd met een forfaitair bedrag van € 25 voor administratiekosten, verschuldigd zijn.

## Algemene contract- en verkoopvoorwaarden

U kunt onze annulatievoorwaarden raadplegen via: [www.vlerick.be/voorwaarden](http://www.vlerick.be/voorwaarden).

## Financiële voordelen voor u?

- > 5% korting voor leden van Vlerick Alumni
- > KMO-portefeuille: subsidies voor Vlaamse KMO's
- > Opleidingscheques: tot € 250 korting voor particuliere deelnemers
- > Vlerick Social Profit Grants voor organisaties actief in de social profit sector.

U vindt meer info op [www.vlerick.be/voordelen](http://www.vlerick.be/voordelen).

## Inlichtingen

Voor praktische informatie rond alle marketingopleidingen kunt u steeds terecht bij Eva Pelgrims, + 32 9 210 92 39 of via e-mail [eva.pelgrims@vlerick.com](mailto:eva.pelgrims@vlerick.com).

## Andere opleidingen voor u?

### Lanceren van Innovaties

- > **Gent:** dinsdag 10, dinsdag 17, dinsdag 24 & dinsdag 31 mei 2011

**Info?** [www.vlerick.be/innovaties](http://www.vlerick.be/innovaties)

### Onderhandelen als waardecreatie

- > **Gent:** woensdag 30, donderdag 31 maart, vrijdag 1, donderdag 28 & vrijdag 29 april 2011

**Info?** [www.vlerick.be/onderhandelen](http://www.vlerick.be/onderhandelen)

### Employer branding & employee engagement

- > **Gent:** 28 & 29 oktober, 25 & 26 november 2010

**Info?** [www.vlerick.be/employerbranding](http://www.vlerick.be/employerbranding)



Eva Pelgrims

---

Postcode/Postal code: \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_ bus/box \_\_\_\_\_

Plaats/Location: \_\_\_\_\_

Land/Country: \_\_\_\_\_

Privé-telefoon/Private telephone: \_\_\_\_\_

**De factuur dient opgesteld te worden ter attentie van: / The invoice should be addressed to:**

Naam/Name: \_\_\_\_\_ Voornaam/First Name: \_\_\_\_\_ M. V/F \_\_\_\_\_

*(Enkel in te vullen indien verschillend van bedrijfsadres / to be filled out only if different from company address above)*

Adres/Address: \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_ bus/box \_\_\_\_\_

Postcode/Postal code: \_\_\_\_\_ Plaats/Location: \_\_\_\_\_

Land/Country: \_\_\_\_\_

BTW-nummer/VAT number: \_\_\_\_\_

Handtekening/Signature: \_\_\_\_\_

Datum/Date: \_\_\_\_ - \_\_\_\_ - \_\_\_\_

# De opleidingen van Vlerick Leuven Gent Management School

## The programmes of Vlerick Leuven Gent Management School

Ik wil meer informatie ontvangen over de volgende opleidingen (kruis aan). Gelieve uw contactgegevens door te faxen.

Indien u wenst in te schrijven, gebruik dan de andere zijde van dit formulier.

I would like more information on the following programmes (please tick). Do not forget to fax your data!

If you wish to register, please use the reverse side.

### General Management

- Advanced Management Programme **E**
- International Management Programme **E**
- Middle Management Programme **D**
- Young Management Programme **D & E**
- Management bestsellers read for you... **D & E**
- Management for the hospital professional **D**
- Mastering Interim Management **E**
- Project Management **D**

### Accounting & Finance

- Get to know your figures **D**
- Get to know your costs and budgets **D**
- Get to know financial management **D**
- Strategic Cost Management **E**
- Valuation of companies **E**
- Vlerick Finance Academy **E**
- Executive Master Class in Controllershship **E**
- Executive Master Class in Corporate Finance **E**
- Executive MBA in Financial Services and Insurance **E**

### Governance & Ethics

- Director Effectiveness **F & D**
- Board Effectiveness **F & D**

### Human Resource Management

- Compensation & Benefits Management **D**
- Employer Branding & Employee Engagement **D**
- HRM with Impact **D**
- The development of a strategic training policy **D**
- Vlerick HR day **D & E**
- Executive Master Class in Human Resource Management **D**

### ICT & Business Process Management

- Business Process Management Workshop **D & E**
- Excellence in Business Process Improvement **E**
- ICT-Management 10-day programme **D**
- Business Intelligence Workshop **E**
- 6<sup>th</sup> Business Process Innovation Conference **E**
- Business Process Innovation executive workshops **E**
- We invite for you **E**
- Executive Master Class in Business Process Management **E**

### Innovation & Entrepreneurship

- SME Challenge **D**
- SME Excellence **D**
- Innovation Management **E**
- Launching innovations **D**
- Executive Master Class in Innovation & Entrepreneurship **E**

### Marketing & Sales

- 9<sup>th</sup> Belgian Consumer Goods Conference **D & E**
- Brand Management **D**
- Employer Branding & Employee Engagement **D**
- Launching innovations **D**
- Marketing Communication **D**

- Introduction to Marketing Management **D**
- Negotiating to create value **D & E**
- Retail & Trade Marketing **D**
- Strategic B2B Marketing **D & E**
- Vlerick Brand Community **E**
- Vlerick Retail Platform **D**
- Executive Master Class in B-to-B Marketing and Sales **E**

### Operations & Supply Chain Management

- 9<sup>th</sup> Belgian Consumer Goods Conference **D & E**
- Healthcare Management Day **D**
- Lean Operations **E**
- Project Management **D**
- Purchasing Management **D**
- Supply Chain Conference **E**
- Supply Chain Forum **E**
- Executive Master Class in Supply Chain Management **E**

### People Management & Leadership

- Advanced Management Programme **E**
- International Management Programme **E**
- Middle Management Programme **D**
- Young Management Programme **D & E**
- Business Mediation **E**
- Negotiating to create value **D & E**
- Personal Mastery **D**
- How to improve your emotional intelligence **D**
- Inspiring changes **D**
- Executive Leadership Programme **E**
- Executive Decision Making **D**
- The People Manager **D**
- Vlerick Leadership Day **D & E**

### Strategy

- Advanced Management Programme **E**
- Strategy in Action **E**

### Executive Master Classes

- Executive Master Class in B-to-B Marketing and Sales **E**
- Executive Master Class in Business Process Management **E**
- Executive Master Class in Controllershship **E**
- Executive Executive Master Class in Corporate Finance **E**
- Executive Master Class in Human Resource Management **D**
- Executive Master Class in Innovation & Entrepreneurship **E**
- Executive Master Class in Supply Chain Management **E**

### MBAs

- Full-time International MBA **E**
- Part-time International MBA **E** or **D**
- Executive MBA in Financial Services & Insurance **E**
- Modular Executive MBA **E**

### Masters

- Masters in Financial Management **E**
- Masters in General Management **E**
- Masters in Marketing Management **E**

**U vindt ook alle info op [www.vlerick.be](http://www.vlerick.be)**  
**More information on [www.vlerick.com](http://www.vlerick.com)**

**D** Programma in het Nederlands  
**E** Programme in English  
**F** Programme en Français

