

A close-up portrait of a man with short brown hair, wearing a dark suit, a light-colored shirt, and a patterned tie. He is looking upwards and to the right with a thoughtful expression. A small lapel microphone is clipped to his shirt. The background is a soft, out-of-focus blue.

# Wat klanten écht willen!

door Jos Burgers

Datum: **woensdag 27 maart 2013**  
Aanvang: **12:15 uur**  
Locatie: **Business Inspiratiedagen  
Evenementenhal Hardenberg**



## Jos Burgers

Drs. Jos Burgers (1951) is auteur van succesvolle managementboeken en een veelgevraagde spreker. Hij studeerde Bedrijfseconomie aan de universiteit in Tilburg en werkte daarna ruim 10 jaar als docent Marketing & Marktonderzoek aan de Hogeschool in Eindhoven. Vervolgens adviseerde hij als zelfstandig adviseur bedrijven en organisaties over strategie, marketing en klantgerichtheid.

Tegenwoordig houdt Burgers zich bezig met het schrijven van boeken en het geven van presentaties. Hij houdt zijn publiek een spiegel voor en biedt daarbij een andere, veelal humoristische, kijk op de dagelijkse praktijk.

Jos Burgers is auteur van verschillende bestsellers, waaronder No Budget Marketing, Klanten zijn n et mensen en Geef nooit korting!. Zijn laatste boek 'Gek op Gaten' (2012) over het verbeteren van klantgerichtheid was vorig jaar het best verkochte managementboek in Nederland.

## Wat klanten écht willen!

Vaak wordt gedacht dat klanten op zoek zijn naar producten en diensten. Niets is minder waar. Wat klanten écht willen, zijn oplossingen. Oplossingen die in een behoefte voorzien, een probleem van tafel vegen of gewoon plezier opleveren. Dus dat is iets anders? Jazeker, stelt Jos Burgers in zijn meest recente boek 'Gek op gaten'. Het verschil verduidelijkt hij met de treffende metafoor van boren en gaten, waarbij de boren staan voor de producten en diensten die ondernemingen aanbieden en de gaten voor de behoeften en wensen van klanten

## Luchtig en humoristisch

Tijdens zijn presentatie neemt Jos Burgers u op een luchtige en humoristische manier mee naar wat klanten écht willen. Aan de hand van aansprekende praktijkvoorbeelden laat hij zien hoe belangrijk het is om je in de klant te verplaatsen en klantgericht te zijn. Een slimme ondernemer verdiept zich daar net even beter in dan de concurrentie.

## Voor wie?

Jos Burgers' presentatie is een absolute aanrader voor wie wil focussen op wat de klant écht wil. Wie door een andere bril wil kijken naar de dagelijkse praktijk en wil leren van de misvattingen die er vaak ongemerkt in zijn gesloten. En dat alles op een onderhoudende, inspirerende wijze, met humor  n met rake klappen.

Een niet te missen evenement voor ondernemers, die op hun beurt ook hun klanten een plezier kunnen doen met een uitnodiging voor deze bijeenkomst.

## Combinatie beursbezoek

De presentatie van Jos Burgers is een initiatief van het Hardenbergse bedrijf WSEM en sluit naadloos aan bij het thema van de Business Inspiratiedagen op 26, 27 en 28 maart a.s. in de Evenementenhal in Hardenberg.

Daarom biedt de beursorganisatie bezoekers en standhouders een aantrekkelijke korting aan op de presentatie van Jos Burgers, die voorafgaand aan de beursopening op woensdag 27 maart plaatsvindt. Zij kunnen zich aanmelden met een speciale relatiecode voor 30% korting en betalen geen € 75,00 maar slechts € 52,50.



## Programma

- 11:45 uur ontvangst met koffie/thee en broodje
- 12:15 uur Jos Burgers: 'Wat klanten écht willen!'
- 13:45 uur einde
- 14:00 uur mogelijkheid om Business Inspiratiedagen te bezoeken

## Deelnamekosten

€ 75,00 (excl. btw)  
per persoon inclusief koffie/thee en broodje bij ontvangst.

## Korting

Beursbezoekers en standhouders van de Business Inspiratiedagen kunnen gebruikmaken van de relatiecode (zie [wsem.nl](http://wsem.nl)) en ontvangen daardoor 30% korting en betalen € 52,50 i.p.v. € 75,00.

## Aanmelding

Via [www.wsem.nl](http://www.wsem.nl) of per e-mail via [aanmelden@wsem.nl](mailto:aanmelden@wsem.nl).

## Over WSEM

WSEM organiseert inspirerende en actuele workshops, seminars en bijeenkomsten voor organisaties en ondernemers. Op eigen initiatief én op verzoek van opdrachtgevers, die de organisatie van een speciaal programma tot in de puntjes geregeld willen hebben. Voor meer informatie: [wsem.nl](http://wsem.nl) of bel voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek: t. 0523 – 252060

## Evenement partner

