

# Eén concurrentievoordeel is géén concurrentievoordeel

## het essentiële vertrekpunt voor elk strategie-, sales-, of marketingplan

Een onderscheidend concurrentievoordeel is moeilijk te realiseren en nog veel moeilijker te behouden. Een specifiek productkenmerk, een bijzonder aspect van uw dienstverlening, een gestroomlijnd verkoopproces, of een vernieuwend business model geeft vaak maar een korte periode een voorsprong.

Successen worden binnen de kortste keren gekopieerd door uw concurrenten. In het slechtste geval wordt u met een verbeterde versie van uw eigen fantastische idee om de oren geslagen.

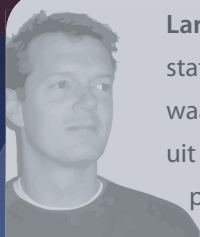
De oplossing ligt voor de hand. Zorg dat u de concurrentie doorlopend voor blijft. Kom al met iets nieuws, terwijl zij uw vorige succes nog aan het doorgronden zijn. De enige manier waarop u dat kunt doen, is sneller en beter inspelen op de (verborgen) wensen van uw (mogelijke) klanten.

Moeilijk? Ja, maar niet onmogelijk als u beter begrijpt waarom uw klanten voorspelbaarder zijn dan ze soms lijken.

In deze workshop leert u zeven concrete manieren die u helpen bij effectief klantdenken. Alle zeven zijn direct in uw eigen organisatie toe te passen, met handige hulpmiddelen als dat nodig is.

Vanaf nu kunt u marktveranderingen al vroeg zien aankomen, waardoor u hierop sneller kunt inspelen. Hoeveel sneller is niet belangrijk, als u er maar voor zorgt dat het eerder is dan uw meest vooruitstrevende concurrent.

Datzelfde geldt ook voor het aanmelden voor deze *must attend* workshop.



Lars Baartmans is een ondernemer met een gezonde twijfel aan de status quo. De rode draad in zijn ondernemerschap is vernieuwing, waarbij hij wordt gedreven door marktimperfecties. Al zijn inzichten uit de voorbije jaren heeft hij herleid tot een aantal terugkerende principes, die algemeen toepasbaar zijn in uiteenlopende situaties.

*“Lars is het type frisdenger. Hij heeft het vermogen om te kijken naar bestaande situaties met de blik van een buitenstaander. Hij ontleedt processen stap voor stap en stelt vele vragen vanuit meerdere perspectieven.*

*Dit doet hij niet alleen, maar stimuleert juist anderen om de bestaande paden los te laten.*

*Daarnaast is hij in staat om de leereffecten terug te brengen naar de praktijk van vandaag en de nieuwe inzichten concreet in te zetten.”*

**drs. Monique van den Hoed,  
Directeur Kamer van Koophandel**

*“Lars vertelt gedreven een authentiek verhaal. Hij neemt je op een inspirerende en persoonlijke wijze mee in zijn opvattingen, stelt de (vaak ingeroeste) praktijk van alledag ter discussie en belicht alternatieven.*

*Zijn creatieve denkwijze brengt hij enthousiast over op anderen, die daar direct en blijvend hun voordeel mee kunnen doen.”*

**drs. Jeroen Dekkers,  
Manager Productmg. Hypotheken ING**

**open workshop @ € 49,- p.p.  
incompany / evenement @ p.o.a.  
individuele sessie @ € 325,- p.p.**

**aanmelden of meer info:**

[lars.baartmans@sothpaw.com](mailto:lars.baartmans@sothpaw.com) / +31 6 28551827 / [www.sothpaw.com](http://www.sothpaw.com)