



NVB-MASTERCLASS MARKETING: STRATEGISCHE POSITIONERING

HOE ONDERSCHIED JE JEZELF OP RELEVANTE WIJZE VAN DE CONCURRENTIE?

NVB biedt de Directeur-grotaandeelhouders (DGA's) van haar leden diverse masterclasses aan op Nyenrode Business Universiteit. Tijdens deze masterclasses behandelen we relevante onderwerpen die ons inziens op dat moment voor de bouw wereld ook actueel zijn. Zo hebben we in 2016 uitgebreid stil gestaan bij de onderwerpen 'Strategisch Leiderschap', 'Implementeren en Veranderen' en 'Innovatie & Leiderschap'. Stuk voor stuk boeiende en inspirerende strategische sessies waar de deelnemers met meer dan plezier op terug kijken. Op 5 februari 2017 hebben we hier vervolg aan geven met de *NVB-Masterclass 'Marketing: Strategie & Organisatie'*. Op donderdag 28 september 2017 bieden we een tweede marketing masterclass aan met als thema Strategisch positioneren.

DOELSTELLING NVB MASTERCLASSES

De doelstelling van de NVB-Masterclasses is het leren verbinden en uitstijgen boven het eigen specialisme (en/of boven de eigen organisatie). U zult na afloop van de bijeenkomsten meer zicht hebben op de eigen organisatie en de veranderingen in de sector als geheel.

IN SAMENWERKING MET

NVB

Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers



BOUWMARKETING EN HET STRATEGISCH POSITIONEREN VAN BEDRIJVEN

28 september 2017, Julian Stevense

Tijdens deze masterclass staan we uitgebreid stil bij het strategisch positioneren van een organisatie, haar mensen en merken. Positioneren draait om het creëren van onderscheid en vervolgens voorkeur bij de doelgroep. Zowel intern als extern. Voorkeur bij (potentiële) werknemers, opdrachtgevers, overheden en bijvoorbeeld investeerders. Tijdens deze masterclass laten we door middel van een direct toepasbaar driestappenmodel zien hoe je voorkeur voor jouw organisatie kunt creëren.

WAT LEVERT DEZE MASTERCLASS U OP?

- u kunt de koppeling te maken tussen marketing en ondernemerschap.
- u leert toegevoegde waarde te creëren voor uw organisatie
- u krijgt inzicht in de Customer journey en tips om de Customer journey te optimaliseren

OPZET BIJEENKOMST

Het programma start om 15.30 uur en eindigt om 19.00 uur, inclusief een pauze waarin een lichte maaltijd wordt aangeboden. De NVB-Masterclass biedt een interactief programma op maat gemaakt voor de DGA's van NVB. Ook als u niet eerder naar een DGA-sessie op Nyenrode bent geweest, kunt u gerust aanschuiven.

Meldt u snel aan, (maximaal aantal deelnemers: 20). Er zijn voor u als NVB-lid geen kosten verbonden aan deze masterclasses.



Julian Stevense is ondernemer, spreker, schrijver en kerndocent bij Nyenrode Business Universiteit. Julian is gespecialiseerd in marketing, in het bijzonder strategisch positioneren van organisaties, merken en mensen.

VOOR MEER INFORMATIE EN/OF AANMELDING: [✉ INFO@NVB-BOUW.NL](mailto:INFO@NVB-BOUW.NL) [f NVB-BOUW.NL/EVENTS](https://www.nvb-bouw.nl/events)