



Rabo masterClasses Retail

Samen werken aan groei



Het is mogelijk én belangrijk om als winkel aantrekkelijk te blijven. Daarvoor moet goed worden ingespeeld op de huidige ontwikkelingen. Het consumentengedrag is fundamenteel veranderd, de moderne consument gaat niet meer voor alle producten naar een winkel. Maar hoe doe je dit? Hoe houdt u uw winkel aantrekkelijk voor de consument?

Om u hierbij te ondersteunen bieden wij in samenwerking met de Rabo Ondernemers Academie deze Rabo masterClasses Retail aan. Een programma ontwikkeld door de Coöperatie Fabriek.

Wij nodigen u van harte uit deel te nemen aan dit inspirerende programma.

Franca Winkel
Directievoorzitter

Rabobank Utrechtse Waarden



Rabobank

De Rabo masterClasses Retail zijn ontwikkeld voor retailers die zich willen laten inspireren en hun kennis willen verbreden op onderwerpen die hen elke dag aangaan.

U krijgt praktische handvaten, bouwt een nieuw netwerk op en na iedere bijeenkomst gaat u geïnspireerd naar huis.

Aanpak

De gehanteerde leermethodiek is Action Learning. U wisselt ervaringen uit met de andere deelnemers én de docenten. U kunt de aangereikte theorieën direct toepassen in uw dagelijkse praktijk.

Programma

- Retail Trends & Ontwikkelingen
- Strategisch Management
- Winkelplan 3.0 – Hoe overleef ik als retailer?

Retail Trends & Ontwikkelingen

Deze masterClass gaat over de feiten en de fabels in de retailmarkt. Peter Nieland neemt u mee in de laatste ontwikkelingen en trends. Dat doet hij vanuit macro-perspectief, zijn eigen ervaring en aan de hand van meer dan 140.000 winkels die in de database zijn opgeslagen. Deze Big Data vertaalt hij op deze avond door naar uw winkelgebied.

Docent: Peter Nieland werkt al zijn hele leven in de vastgoeddata. Hij is directeur van Locatus Nederland, marktleider op het gebied van winkelinformatie in de Benelux en verzamelt zelf informatie over alle winkels en consumentgerichte, dienstverlenende bedrijven.

Strategisch Management

Strategie betreft het nadenken over wat er op u afkomt in de aankomende maanden en jaren. Met welke uitdagingen krijgt u te maken? En nog belangrijker: hoe gaat u hier mee om? Na een verkenning van de kansen en bedreigingen gaat deze masterClass over het inzetten van de sterktes en het ombuigen van de zwaktes van uw bedrijf, zodat u betere resultaten kunt boeken.

Bij voldoende inschrijvingen zullen de masterClasses doorgang vinden.



Docent: Dr. S.A. (Alex) Klein MBA, docent, schrijver, publicist en presentator op de gebieden finance, strategie en marketing. Hij legt complexe concepten op een inspirerende wijze uit.

Winkelplan 3.0 & Klantgerichtheid

Hoe overleef ik als retailer de toekomst? Een masterClass met optimistische kijk en concrete stappen om klaar te zijn voor een uitdagende toekomst.

Docent: mr. P. (Paul) Moers werkt als adviseur op het gebied van strategie, merk en passie en dienstbaarheid/klantgerichtheid, voor nationale en internationale ondernemingen.

Data {naam}dagavonden

00 maand 2017, 00 maand 2017, 00 maand 2017 en 00 maand 2017

Programmatijden

19.00 uur ontvangst
19.30 uur aanvang programma
22.00 uur einde programma

Vragen en aanmelden

Voor meer informatie en voor aanmelding kunt u contact opnemen met {naam + mailadres}

Locatie

Rabobank Utrechtse Waarden e.o.
Rembrandtplein 1
3411HA LOPIK

Eigen bijdrage

€ XXX,- per persoon/vrij van btw

Dit programma is ontwikkeld door

