

Jaarprogramma Commercieel Ingenieur 2018

De vakafdeling Commercieel Ingenieur verbindt ingenieurs die behoefte hebben zich commercieel (verder) te ontwikkelen. Hiervoor biedt CI een platform waar ingenieurs kennis opdoen, ervaringen uitwisselen en netwerken.

Het nieuwe jaarprogramma zit boordevol interessante workshops, lezingen en masterclasses.

Meld je dus snel aan want vol = vol!

Wij wensen u leerzame bijeenkomsten toe en inspirerende contacten tijdens de aansluitende netwerkborrel.

Met hartelijke groet,

Het bestuur van de vakafdeling Commercieel Ingenieur

comm-ing@kivi.nl

Januari 2018

Workshop "Personal Branding"

Zet jezelf beter op de kaart

Deze workshop is voor iedereen die zichzelf beter op de kaart wil zetten. Tijdens de workshop Personal Branding ga je op zoek naar antwoorden op de volgende vragen:

- Wat zijn mijn kwaliteiten, wat maakt mij uniek?
- Welke persoonlijke visie en missie heb ik?
- Hoe presenteer ik mezelf daadkrachtig en laat ik een positieve indruk achter?
- Hoe communiceer ik helder?

We bespreken een stappenplan om te komen tot een helder zelfbeeld en gebruiken verschillende oefeningen en modellen om te komen tot dit zelfbeeld zoals een gedrags- en communicatieprofielmodel en een charismamodel.

Daarna bespreken we hoe je dit zelfbeeld effectief kan presenteren aan jouw doelgroep, zodat er een positieve indruk bij de ander blijft hangen.

Datum en locatie

29-01-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Aanmelden

Via [website](#) KIVI

Informatie

Ir. Marc Lambriks
marc@lambriks.nl



Margot Dijker

Tijd
18:30 – 22:00

Februari 2018

Lezing "Persoonlijk Communicatieprofiel"

Welk type ben jij?

In deze workshop bekijken welke soorten methodes er zijn om uw communicatieprofiel en dat van het team te bepalen. Het gaat hierbij om de persoonlijkheidstyperingen.

We bespreken van de Myers Briggs Type Indicator (MBTI), de Platina regel en de Big Five:

- wat de basis vormt;
- hoe ze werken;
- wat de voor- en nadelen zijn;
- hoe ze in te zetten zijn voor persoonlijke ontwikkeling.

Voor de workshop kunt u de vragenlijsten invullen van de Platina Regel en de Big Five. De uitkomsten worden besproken tijdens de workshop.

Deelnemers kunnen na de workshop de uitgebreidere MBTI vragenlijst invullen voor informatie over uw type.

De extra kosten incl. feedbackgesprek bedragen €35,--

Datum en locatie

19-02-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Aanmelden

Via [website](#) KIVI

Informatie

Ir. Marc Lambriks
marc@lambriks.nl



Margot Dijker

Tijd
18:30 – 22:00

Maart 2018

Profileren van klanten

Wil je wat leren van Hannibal Lecter?

Een professionele onderhandelaar (commercieel managers, projectmanager, directeur, advocaat) krijgt steeds minder tijd om zijn interne/externe klant te doorgronden. Dat komt omdat deze klanten afhouden doordat ze overvoerd worden met prikkels vanuit sociaal media en vragen krijgen van een veelvoud van mensen die nu wereldwijd iets van ze willen.

Als je eens voor jezelf uitrekent hoeveel geld er verloren gaat door eindeloze acquisitie en mislukte tender onderhandelingen. Hoeveel frustratie je oploopt omdat de ander jouw goede bedoelingen niet begrijpt.

Wil je meer succes en een nog beter contact met jouw interne/externe klant laat je dan verrassen.

Datum en locatie

5-03-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Aanmelden

Via [website](#) KIVI

Informatie

Ir. Marc Lambriks
marc@lambriks.nl



Dick Foorhuis

Tijd
18:30 – 22:00

Maart

ALV + workshop "De Gunfactor"

Verkoopsucces in 3 seconden!

Leer in deze workshop de drie seconden regel kennen en toepassen: de regel die bepaalt dat mensen binnen drie seconden weten of ze al of niet zaken gaan doen met elkaar. Ontdek de manier waarop je met 100% zekerheid de uitkomst van die drie seconden kunt voorspellen, en ook beïnvloeden. Daar gaat deze spannende workshop over, waarin je bereid bent jouw comfort zone te verlaten. Hetgeen je leert is op veel gebieden toepasbaar. Als zelfstandige bij het binnenhalen van klussen, als Sales Manager om je relaties verder te laten kijken dan alleen technische specificaties, als startende ondernemer om investeerders te overtuigen van jouw plannen, als bijna pensionado om jouw bedrijf te verkopen, of als vrijgezel bij het vinden van een partner.

De ALV met broodbuffet start om 18.00 uur; de workshop om 19.00 uur.

Datum en locatie

26-03-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Aanmelden

Via [website](#) KIVI

Informatie

ir Robert Zunderdorp
robertzunderdorp@hotmail.com



Michiel Cobben

Tijd
18:00 – 22:00

April

Masterclass "Krachtiger Verkopen" deel 1 van 3

Meer halen uit je verkoopsgesprekken!

De Masterclass heeft als doel om jou krachtiger te leren verkopen, zodat je meer opdrachten krijgt van huidige en nieuwe klanten. De Masterclass gaat met name over een krachtiger gesprek bij de klant aan tafel. Je leert onder meer:

- met meer vertrouwen aan tafel te zitten bij de (potentiële) klant
- interesse van klanten vaker om te zetten in een opdracht
- succesvoller om te gaan met prijsbezwaren en geen (of minder) korting geven
- duidelijker verschil te maken ten opzichte van concurrenten
- van meer prospects klanten te maken

De masterclass bestaat uit 3 sessies verspreid over 3 maanden zodat je het geleerde in de praktijk kunt brengen en je ervaringen kunt delen onder begeleiding van een ervaren en enthousiaste verkoper met een technische achtergrond.

Datum en locatie

9-04-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Aanmelden

Via [website](#) KIVI

Informatie

John den Ridder
john.den.ridder@bluelite.nl



Stefan van Happen

Tijd
18:30 – 22:00

April

De commerciële revolutie

Op weg naar ultiem klantcentrisch zijn

De Commerciële Revolutie is al begonnen! Iedereen voelt het wel aan, maar wat de revolutie precies inhoudt, hoe die ingrijpt op je (commerciële) processen en waar je moet beginnen om eraan mee te doen, legt Wessel Berkman je uit tijdens deze lezing.

De vijf fundamenten onder de Commerciële Revolutie zijn:

1. Klant Succes Portfolio
2. Social Selling nieuwe klanten
3. Salesart-Experience
4. Social Selling
5. Fan4Fan Excellence

Als je je afvraagt wat de impact van dit alles op jouw organisatie is en hoe je die concreet moet inrichten om toekomstbestendig te zijn, dan moet je deze lezing bijwonen.

Datum en locatie

19-04-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Aanmelden

Via [website](#) KIVI

Informatie

Ir. Marc Lambriks
marc@lambriks.nl



Wessel Berkman

Tijd
18:30 – 22:00

Mei 2018

Workshop "Effectiever verkopen"

Toegevoegde waarde als sleutel tot verkoopsucces!

Leer in deze workshop hoe je jouw eigen commerciële slagkracht kunt versterken.

Focus op toegevoegde waarde maakt je een effectievere verkoper en helpt je draagvlak te creëren voor technisch innovatieve oplossingen bij jouw klanten.

Maar waarom is het dan vaak zo lastig om samen met jouw klant(en) de toegevoegde waarde te bepalen? Maak je de tips en trucs van MMCenter eigen die de toegevoegde waarde van jouw oplossing helder maken voor jouw klant en daardoor draagvlak voor creëren in de klantorganisatie.

Hartger Eikelhof en Eddie Buitenhuis van MMCenter laten je graag delen in hun jarenlange commerciële ervaring bij het verbeteren van de slagkracht van commerciële organisaties.



Datum en locatie
7-05-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00

Aanmelden
Via [website](#)
Informatie
Ir Robert
Zunderdorp
robertzunderdorp@hotmail.com



Eddie Buitenhuis

Hartger Eikelhof

Mei 2018

Masterclass "Krachtiger Verkopen" deel 2 van 3

Meer halen uit je verkoopsgesprekken!

De Masterclass heeft als doel om jou krachtiger te leren verkopen, zodat je meer opdrachten krijgt van huidige en nieuwe klanten. De Masterclass gaat met name over een krachtiger gesprek bij de klant aan tafel. Je leert onder meer:

- met meer vertrouwen aan tafel te zitten bij de (potentiële) klant
- interesse van klanten vaker om te zetten in een opdracht
- succesvoller om te gaan met prijsbezwaren en geen (of minder) korting geven
- duidelijker verschil te maken ten opzichte van concurrenten
- van meer prospects klanten te maken

De masterclass bestaat uit 3 sessies verspreid over 3 maanden zodat je het geleerde in de praktijk kunt brengen en je ervaringen kunt delen onder begeleiding van een ervaren en enthousiaste verkoper met een technische achtergrond.

Datum en locatie
14-05-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00

Aanmelden
Via [website](#) KIVI

Informatie
John den Ridder
john.den.ridder@bluelite.nl



Stefan van Happen

Vooractiviteit

Jaarcongres "Servitization"

De KIVI vakafdeling Commercieel Ingenieur organiseert in het najaar van 2018 haar jaarlijkse congres. Met dit jaarcongres willen wij ingenieurs, toekomstige commercieel ingenieurs en commercieel ingenieurs met elkaar verbinden om kennis en ervaring te delen. Dit jaar hebben we gekozen voor het thema: "Servitization". Op 28 mei zullen Bart Nieuwenhuis en Bart van de Emden een tipje van de sluier oplichten en gaan proberen om jullie in de juiste mindset te krijgen in de aanloop naar het jaarcongres.



Bart Nieuwenhuis

Datum en locatie
28-05-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00

Aanmelden
Via [website](#) KIVI

Informatie
John den Ridder
john.den.ridder@bluelite.nl



Bart van Emden

Juni

Masterclass "Krachtiger Verkopen" deel 3 uit 3

Meer halen uit je verkoopsgesprekken!

De Masterclass heeft als doel om jou krachtiger te leren verkopen, zodat je meer opdrachten krijgt van huidige en nieuwe klanten. De Masterclass gaat met name over een krachtiger gesprek bij de klant aan tafel. Je leert onder meer:

- met meer vertrouwen aan tafel te zitten bij de (potentiële) klant
- interesse van klanten vaker om te zetten in een opdracht
- succesvoller om te gaan met prijsbezwaren en geen (of minder) korting geven
- duidelijker verschil te maken ten opzichte van concurrenten
- van meer prospects klanten te maken

De masterclass bestaat uit 3 sessies verspreid over 3 maanden zodat je het geleerde in de praktijk kunt brengen en je ervaringen kunt delen onder begeleiding van een ervaren en enthousiaste verkoper met een technische achtergrond.

Datum en locatie
11-06-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00

Aanmelden
Via [website](#) KIVI

Informatie
John den Ridder
john.den.ridder@bluelite.nl



Stefan van Happen

Juni

"Naar een commercieel gestuurd bedrijf"

Workshop voor senior executives en leidinggevenden (to be)

Uw organisatie meer commercieel gaan aansturen heeft grote implicaties voor de structuur van het bedrijf en de ontwikkeling van de werknemers. Het bedrijf wordt gekanteld en de klant komt centraal te staan. Dat vergt veel van de aansturing van medewerkers en de inrichting van de (interne) processen. Die onderwerpen staan centraal in deze workshop. We gaan nader in op commercieel change management, pipe line management, sales platform analyse en leiderschapsmodellen (hoe geef je leiding aan professionals, ingenieurs). Doelstelling van deze workshop van Induna B.V. is om in één avond een overzicht te krijgen van de noodzakelijke stappen om tot een commercieel gestuurd bedrijf te komen waar de medewerkers actief bijdragen aan de commerciële groei van het bedrijf.



Ronald Jager

Datum en locatie
25-06-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00

Aanmelden
Via [website](#) KIVI

Informatie
Robert
Zunderdorp
robertzunderdorp@hotmail.com



Tijs van Baarle

September

Leiderschap in veranderingsprocessen

Workshop voor commerciële managers en directeuren (en iedereen die dat ooit wil worden)

Deel tijdens deze workshop in de jarenlange ervaring van de deelnemers en van MMCenter met de volgende vragen:

- Waarom word leiderschap bij verandering steeds belangrijker?
- Wat moet je daar wel of niet in doen?
- Welke verandermodellen gebruiken of kennen jullie en wat zijn daarmee de ervaringen?
- Bespreken van de 8 stappen uit het verandermodel van John Kotter: van urgentiebesef realiseren tot aan het verankeren in de organisatielcultuur, en de zes stappen daartussen
- Verander de wereld verander jezelf: wat houdt dat dan precies in?



Hartger Eikelhof

Datum en locatie
24-09-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00

Aanmelden
Via [website](#)
Informatie
Ir Robert
Zunderdorp
robertzunderdorp@hotmail.com



Eddie Buitenhuis

Oktober 2018

KIVI CI jaarcongres KIVI CI jaarcongres "Servitization"

De KIVI vakafdeling Commercieel Ingenieur organiseert in het najaar van 2018 haar jaarlijkse congres. Met dit jaarcongres willen wij ingenieurs, toekomstige commercieel ingenieurs en commercieel ingenieurs met elkaar verbinden om kennis en ervaring te delen. Dit jaar hebben we gekozen voor het thema: "Servitization: een businessmodel innovatie".

De beschikbaarheid van nieuwe 'enabling' en betaalbare technologieën maakt het 'verslimmen' en verduurzamen van producten mogelijk waardoor er nieuwe diensten en verdienmodellen gaan ontstaan. Co-creatie en de opkomst van industriële diensten op basis van prestatiecontracten in bepaalde sectoren is in diverse sectoren gemeengoed. Deze trend is niet meer te stoppen. Echter, hoe ga je hier mee om als fabrikant en service provider? En wat betekent 'servitization' voor jou als commercieel ingenieur?

Datum en locatie
29-10-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
12:00 – 22:00

November 2018

Workshop "Commercieel onderhandelen voor leidinggevendens"

Workshop voor senior executives en leidinggevendens (to be)

U onderhandelt vaak met opdrachtgevers en die zijn vaak van groot belang voor uw bedrijf. Deze onderhandelingen bepalen vaak de winst of het verlies van een project. Hoe kunt u een goed resultaat behalen zonder de relatie met uw opdrachtgever langdurig te verstoren?

In deze workshop van Induna BV gaan Ronald Jager en Tijs van Baarle nader in op de technieken om deze onderhandelingen zo effectief en efficiënt te kunnen doen. Daarbij gaan we ook kijken naar uw persoonlijke conflictstijl zodat u ziet waar uw eigen uitdagingen en valkuilen liggen.

We behandelen verschillende aspecten die van belang zijn bij een onderhandeling en op welke wijze een optimaal resultaat kan worden behaald.



Ronald Jager

Datum en locatie
26-11-2018
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00

Aanmelden
Via [website](#) KIVI

Informatie
Ir Robert
Zunderdorp
robertzunderdorp@hotmail.com



Tijs van Baarle

Pending

Masterclass "Beter scoren op openbare aanbestedingen"

Deel 3 van 4: Voorbeelden uit de praktijk door marktpartijen

Een kwalitatief hoogwaardig aanbestedingsproces is van groot belang. Er is tot op heden slechts beperkt ruimte om te scoren op kwaliteit, maar dat is geleidelijk aan het veranderen. EMVI, BVP en PP zijn enkele begrippen die deze trend illustreren. Hierdoor ontstaat de behoefte om op basis van meetbare gegevens goed presterende marktpartijen meer kansen te geven.

Maar hoe doe je zo iets? KIVI organiseert een serie masterclasses, om zowel aanbestedende partijen als marktpartijen dichter bij elkaar te brengen.



Bart van Emden

Datum en locatie
Nog niet bekend
KIVI-gebouw
Den Haag

Tijd
18:30 – 22:00



Hetty Messchaert



Patrick Voet

December

Netwerkborrel met lezing Jaarafsluiting

De afdeling commercieel ingenieur sluit het jaar graag samen met u af met een borrel op donderdag 13 december!

Mede namens Fox on the Run en SPARK heten wij u van harte welkom. Locatie en thema wordt op een later moment bekend gemaakt. Het wordt een sfeervolle avond waarbij twee sprekers u meenemen in de wereld van zakelijk netwerken. Vanzelfsprekend is er -onder het genot van een hapje en een drankje- uitgebreid de gelegenheid om zelf nuttige zakelijke contacten op te doen.

Details van het programma worden in de loop van 2018 bekend gemaakt.

Datum en locatie
13 december 2018
Waarschijnlijk Zoetermeer

Tijd
18:30 – 22:00