

# Maak het met diensten!

## Servitization kennis- en actieprogramma

Klanten in de maakindustrie verwachten in toenemende mate meer dan alleen reactieve diensten, zoals reserveonderdelen en reparaties, van hun leveranciers. Ze zoeken oplossingen die problemen voorkomen en prestaties verbeteren – en zijn bereid hiervoor te betalen.

Servitization transformeert maakbedrijven door producten te verrijken met slimme, aanvullende diensten. Koplopers nemen klanten volledig werk uit handen en versterken hun eigen concurrentiepositie.

Met de juiste strategie biedt servitization attractieve groeikansen in omzet en winst. Digitalisering, Diensten en Duurzaamheid zijn daarbij sleutelbegrippen.

Ga nu aan de slag met servitization en maak uw bedrijf klaar voor de toekomst !

### Doelstellingen

- Begrijpen van het commerciële potentieel van servitization en de impact op de eigen organisatie.
- Identificeren van de benodigde organisatieveranderingen en leren hoe deze stapsgewijs te implementeren.
- Toepassen van servitization door het opstellen van een concrete businesscase en actieplan.
- Leren hoe je effectief draagvlak creëert voor servitization binnen de eigen organisatie.

### Doelgroep

Directeuren en managers van maakbedrijven, handelsbedrijven en technische dienstverleners met verantwoordelijkheid voor service

*Benieuwd wat er achter de horizon schuilt ?*

*Blijf dan niet dromen, maar trek eropuit !*

**Duur:** 8 middagen van 13:00 - 17:00, 1x per maand  
**Locatie:** Twente  
**Prijs:** €1.995 per persoon, exclusief BTW

### Servitization kennis- en actieprogramma

Ontdek de kracht van servitization in een hands-on en interactieve training met maximaal 10 deelnemers. In een reeks van 8 workshops leer je theorie direct toepassen op jouw organisatie.

#### Deel I – Waarom groeien in diensten ?

Welke rol en bijdrage spelen diensten ?

- Wat is de potentie van services voor ons ?
- Wat zijn onze service opportuniteiten ?

#### Deel II - Wat is jouw strategie ?

Welke diensten zijn geschikt voor wie ?

- Wat zijn de behoeften van onze klanten ?
- Wat is ons service business model ?
- Hoe verkopen wij onze diensten ?

#### Deel III – Hoe gaan we dit aanpakken ?

Wat moeten wij praktisch in gang zetten ?

- Hoe organiseren wij onze diensten ?
- Hoe implementeren we ons plan ?
- Hoe communiceren wij ons verhaal ?

*Ik hoor en ik vergeet.*

*Ik zie en ik onthoud.*

*Ik doe en ik begrijp !*

Elke sessie combineert inspirerende inleidingen, praktijkcases en interactieve oefeningen. Onder begeleiding van Frank Marks, en aangevuld met inzichten van gastsprekers, deel je uitdagingen en oplossingen met mede-deelnemers.

Zo versterk je niet alleen je kennis, maar ook je netwerk. Leren door te doen staat centraal.

#### Over de trainer

Frank Marks heeft bij meer dan honderd bedrijven onderzoek gedaan naar en geadviseerd over Servitization. Hij organiseert regelmatig bijeenkomsten met serviceleiders van de grotere industriële bedrijven in Nederland en wordt over het algemeen gezien als een autoriteit op dit gebied.