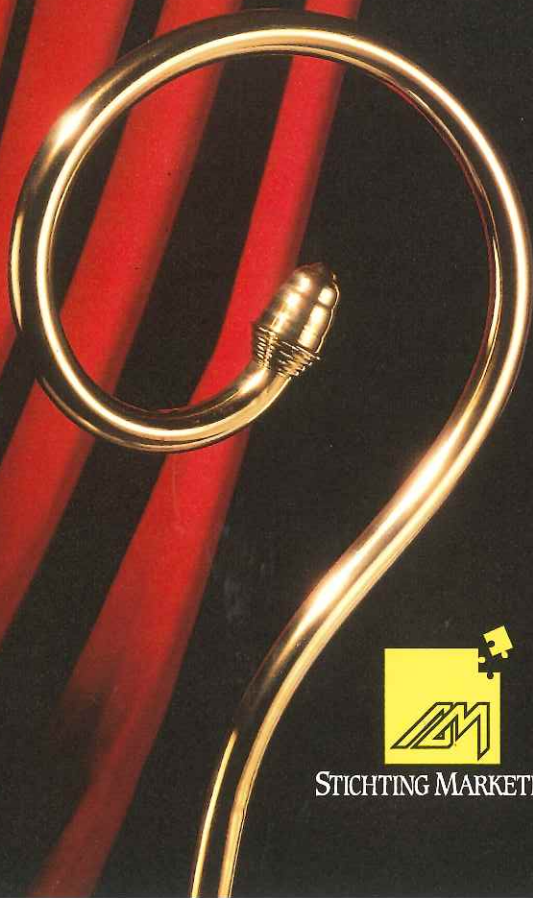


THE BEST *of* MARKETING

6 en 7 december 1991

Paleis voor Kongressen
Coudenberg 3 - 1000 Brussel



STICHTING MARKETING

Tien jaar voltreffers !

De komst van Sinterklaas op 6 december is één van de grootste marketing-events van het jaar. In uw agenda is het dit jaar ook de datum voor de start van de belangrijkste marketing-ontmoeting: het Kongres van Stichting Marketing.

Op 6 en 7 december vindt de tiende editie van het Kongres van Stichting Marketing plaats. De vorige Kongressen waren stuk voor stuk voltreffers, in het brandpunt van de toekomst. Jaar na jaar kreeg u een geprivilegieerde blik in de glazen bol van de eminentste marketing-protagonisten uit binnen- en buitenland.

De tiende editie zet deze ijzersterke traditie voort. Het Tiende Kongres van Stichting Marketing staat in het thema van "The Best of Marketing". We slagen er opnieuw in om prominente sprekers uit alle sectoren van marketing en communicatie vast te leggen. Elk van hen snijdt een brandend aktueel onderwerp aan.

Dit Jubileum-Kongres wordt de waardige bekroning van tien jaar timmeren aan de marketing-weg. Zorg dat ook u erbij bent. Lid van het eerste uur of noviet: u zal tijdens het Kongres uw marketing-batterijen volledig kunnen opladen.

Indien u vóór 1 oktober 1991 inschrijft, heeft Sinterklaas misschien wel een snoepreisje naar Moskou en Leningrad voor u in petto! Speciaal voor deze editie belooft hij één van de snelle beslissers met een Flanders Travel/VTB prachtreis voor twee naar Leningrad en Moskou.



STICHTING MARKETING

De volgende sprekers hebben hun deelname al bevestigd.

□ **Key-note spreker C. W.L. HART** doceerde jarenlang aan de wereldvermaarde Harvard School of Business. Hij is de auteur van talloze publikaties over kwaliteit en service en verwierf door de jaren heen de status van "éminence grise".

De mondige konsument

De konsument wordt met de dag mondiger. Hij slikt niet langer alles wat men hem voorschotellet. Hij vergelijkt producten en diensten... en vaak merkt hij dat er slechts onbetekende verschillen zijn.

Het ultieme marketing-wapen: service

Hart speelt hierop in en spreekt een gloednieuw wapen aan: klantgerichte service. Als onderscheidende faktor wint service met de dag aan belang. Hart vertelt hoe u met een efficiënte service niet enkel tevreden klanten oogst maar meteen ook de weg opent naar duurzame winst.

Aan de hand van konkrete voorbeelden verneemt u hoe u van uw ontevreden klanten trouwe kopers of gebruikers kunt maken.

Visies

In de lijn van de traditie wordt de uiteenzetting van key-note spreker C. W.L. Hart besproken door drie Belgische prominente marketing-figures. Zij zullen het elk vanuit hun eigen invalshoek hebben over het service-aspekt in hun respectieve disciplines. Hierbij zullen ze hun persoonlijke ervaringen toetsen aan het ideeëngoed van C. W.L. Hart. U krijgt de opinies te horen van achtereenvolgens:

□ **J. BEAUDUIN**, Directeur-Generaal van Readers' Digest België.

□ **L. DELEERSNIJDER**, Vice-President van Young & Rubicam Northern Europe.

□ **J.M. VERDONCK**, President-Directeur-Generaal Masterfoods Frankrijk (divisie Voeding).

□ **H.J. ANDERS** is Member of the Board van GfK Ag. Hij plaatst de groeiende internationalisering van de economie in een breder kader. Hij behandelt de te verwachten gevolgen van deze evolutie voor de instituten voor markt-onderzoek en hun klanten.

□ **J. CARROTT** geniet in Engeland reeds jaren nationale bekendheid. Deze meeslepende verteller is de eigenzinnige presentator van het BBC-programma "Carrott's Commercial Breakdown" waarin hij maandelijks op genadeloze wijze en met niets-ontziende humor de nieuwe oogst aan TV-commercials bespreekt. Een conférence met een knipoo...

□ **R. DE BECKER** is Algemeen Directeur - Afgevaardigd Bestuurder van Rank Xerox Belgium. Hij breekt een lans voor een herwaardering van de verkoper binnen het bedrijf. We staan volgens hem aan de vooravond van een nieuwe revolutie: tijdens de jaren '90 zal de verkoop uitgroeien tot het belangrijkste element in de marketing-mix.

□ **M. MONTIGNAC** is de auteur van het boek "Comment maigrir en faisant des repas d'affaires". Menig manager houdt een buikje over aan de klassieke zakenlunches. Bent u ook in dat geval of wil u vermijden dat het zover komt? Montignac doet u praktische en originele tips aan de hand indien u van dat buikje af wil.

□ **L. NEELS** is Afgevaardigd-Beheerder van de Vlaamse commerciële televisiezender VTM. Hij heeft ons ten stelligste beloofd een heet hangijzer aan te snijden. Het wordt een vurig betoog dat heel wat inkt zal doen vloeien.

□ **C. ROHDE** is verbonden aan de Werkgroep Massakommunikatie/PR van de Rijksuniversiteit Utrecht. Hij heeft het over de nieuwe benadering van het begrip "lifestyles". De nieuwe benadering vloeit voort uit het groeiende individualisme van de konsument. Het wordt steeds moeilijker om de konsument in welomlijnde vakjes onder te brengen. Het "lifestyle denken" is in de optiek van Rohde niet langer einddoel maar wel vertrekpunt.

□ **P. TAYLOR** is een van de meest invloedrijke autoriteiten op het gebied van telemarketing. Hij is manager van het Answer Center van General Electric USA. Met zijn 250 bedienden is dit centrum de grootste dienst voor klanten-informatie ter wereld. Hij vertelt u hoe deze dienst General Electric een vriendelijk en sympathiek imago bezorgt.

Uiteraard ontbreken ook de traditionele **Effie cases** niet. U krijgt een blik achter de schermen van de "Mazda 323"-kampanje van **TBWA** en de **Interlabor "Suzanne"**-kampanje van **Young & Rubicam**.

Twee uitmuntende staaltjes van vruchtbare synergie tussen frisse creatieve ideeën en efficiënte strategie!

De lijst hierboven vormt slechts een voorsmaakje van de volledige affiche. Stichting Marketing is momenteel nog in drukke onderhandeling met verscheidene andere marketing-grootheden. Uiteraard houden wij u op de hoogte.

Texte français sur demande.

Bezoekt u binnenkort het Rode Plein en de Ermitage ?

Wie weet ?

Als u tenminste een snelle beslisser bent...

Schrijf vóór 1 oktober in voor het Tiende Kongres Stichting Marketing. Zo neemt u automatisch deel aan onze jubileum-wedstrijd. De winnaar wint een reis voor twee personen naar Moskou en Leningrad !

Een week lang zorgeloos genieten in de twee befaamdsteden van het land van Kultuur en Kaviaar. Alles tot in de puntjes geregeld door niemand minder dan Flanders Travel/VTB : de specialist in Business, Incoming en Incentive travel !

Voor meer informatie betreffende Flanders Travel/VTB, bel : 03/220.33.55.

En kaapt u de hoofdprijs toch niet weg, dan nog niet getreurd. Misschien sleept u de troostprijs wel in de wacht: een midweek tropische vakantiepret in Center Parks De Vossemereen of Erperheide !

Stuur daarom vandaag nog de antwoordkaart terug.

Of fax ze, dat gaat nog sneller.



Stuur uw inschrijvingskaart terug vóór
1 oktober 1991.



STICHTING MARKETING

Inschrijvingen en sekretariaat :

Stichting Marketing - Research Park Zellik - De Haak -
1731 Zellik - Tel. : 02/467.59.59 - Fax : 02/467.59.56.

**KRANTEN
GROEP DE
STANDAARD**

FANK XEROX
The Document Company

LE SOIR

Trends



interMediair