

Qui sommes-nous?

La SMA est l'association professionnelle belge des cadres en charge de postes commerciaux au sein de leur organisation. La SMA compte plus de 100 membres issus de différentes entreprises - B2C, B2B et services - actives dans divers secteurs du commerce belge et souvent international.

Devenir membre?

Une adhésion est conclue pour un an et inclut la "formule 6 - 3 - 1". Cela signifie que chaque membre a le droit d'assister à 6 réunions, 3 formations et 1 déjeuner de Noël pour le prix d'une affiliation de **895 euros**.

Un deuxième ou troisième membre de la même entreprise peut devenir membre pour seulement **495 euros**.

Participer sans adhésion à toutes les sessions individuellement reviendrait à un montant de 2.715 euros.

Une adhésion à SMA a donc réellement une 'valeur client' fort élevée.

Notre centre de connaissance et notre réseau:



UBA - Bruxelles



Salons de Romree - Grimbergen

Contactez-nous:



sma@sma-belgium.be
General Manager : Peter Janssen
Mobile 00 32 473 91 67 76
Peter.janssen@livingbrand.be

Partenaires structurels



Partenaire de communication



Partenaire d'impression



HOW TO TAKE THE RIGHT DIRECTION AND IMPROVE YOUR SALES KNOWLEDGE & SKILLS?

DISCOVER HOW SMA CAN HELP YOU

PROGRAM 2019



THIS CAN BE YOUR PROGRAM! DISCOVER OUR 6 - 3 - 1 FORMULA

6 RÉUNIONS (le jeudi)

Lieu: Salons de Romree – Grimbergen
Timing: 14.30 – 18.00 h

Valeur de la session
195€

17 January

Act like a coach - performance management in sales
Paul Van Den Bosch
Auteur & Founder
Energy Lab

21 February

Optimizing your sales promotions & activation campaigns: do's & don'ts
Bart Baeyens
Hashting

25 April

How to transform business & sales in an e-commerce context?
Bert Hendrickx
Digital Entrepreneur & Researcher
GFK

20 June

The positive SUM game: The new way of selling through purpose and value
Herman Toch
Auteur & Founder
FLRISH

“ La présentation SMA de Thomas Kerremans, Global Sales Henkel (avril 2018) a été très inspirante. Témoignage clair et réaliste du centre de décision européen d'une multinationale, sans slogans creux ni slogans dénués de sens. Très instructif et complémentaire pour quelqu'un comme moi, qui a tous les jours les deux pieds dans la réalité d'une PME. ”
Danny Dewaele
Directeur des ventes Meli

19 September

Major trends in Sales and Sales Enablement
Grégoire Vanderveken
Miller Heiman - M&M

November

SMA in cooperation with 9th Minds & More Summit
Several keynotes

Valeur summit
295€

Valeur participation x-mas lunch
125€

1 X-MAS LUNCH

17 December

Mystery Guest
Lieu: Salons de Romree – Grimbergen

3 FORMATIONS (le lundi)

vous choisissez parmi une offre de 6 formations
Lieu: Bureaux UBA – Bruxelles
Timing: 13.30 – 17.00 h

Valeur de la session
375€

25 March

Optimizing your sales: put more focus on culture instead of strategy
Peter Rosseel

13 May

Lead generation through Social Selling
Gaëlle Helsmoortel & Benny Van Calster

17 June

Masterful sales presentations... to convince clients and grow your business
Filip Muylaert

“ Les 3 formations de la nouvelle formule de SMA représentent un bon exemple de « life-long learning ». Elles répondent de manière interactive et pratique aux défis professionnels actuels et génèrent des idées à appliquer au niveau opérationnel. Un excellent mélange donc de modèles stratégiques et gestion journalière et à recommander sans hésitation ! ”
Philippe Halsberghe
Directeur Ventes et Marketing
Vandeputte Safety

16 September

Best practices for omnichannel strategies & implementation
Els Breugelmans

14 October

Increase your sales team effectiveness
Thomas Donck & Grégoire Vanderveken

9 December

Customer journey mapping in the digital era
Katelijan Quartier