

Wie zijn we?

SMA is de Belgische professionele vereniging voor managers in sales en commerciële functies binnen hun organisatie. SMA telt ruim een 100-tal leden uit diverse bedrijven – zowel B2C, B2B als services – die actief zijn in diverse sectoren van de Belgische en zelfs vaak internationale business.

Lid worden?

Een lidmaatschap wordt aangegaan voor een jaar en omvat de “6 - 3 - 1 formule”. Dit betekent dat elk lid recht heeft op het bijwonen van 6 meetings, 3 opleidingen en 1 X-mas Lunch. En dit alles voor een lidmaatschapsfee van **895** Euro. Een tweede of derde lid van hetzelfde bedrijf betaalt slechts **495** Euro. Deelnemen aan alle afzonderlijke sessies – zonder SMA lid te worden – kan ook, maar hiervoor zou u in totaal 2.715 Euro betalen. Een SMA-lidmaatschap heeft dus echt wel een hoge ‘customer value’.

Onze knowledge & netwerk locaties:



UBA - Brussel



Salons de Romree - Grimbergen

Contacteer ons:



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

Structurele Partners



Communicatie Partner



Drukwerk Partner



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

MEETINGS (op donderdag)

Locatie: Salons de Romree – Grimbergen

Timing: 14.30 – 18.00 uur

Waarde
eenmalige
sessie
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

“ De presentatie van Thomas Kerremans van Global Sales Henkel (April 2018) was zeer verhelderend. Een duidelijke, no nonsense getuigenis vanuit de buik van het Europese beslissingscentrum van een multinational, zonder holle slogans en weinigzeggende slagzinnen. Zeer leerrijk en aanvullend voor iemand zoals ik, die dagelijks met beide voeten in de diepe klei van de realiteit van een KMO staat”.

Danny Dewaele
Sales manager 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

Waarde
summit
295€

Waarde
deelname
x-mas lunch
125€

1

X-MAS LUNCH

17 December

Mystery Guest

Locatie: Salons de Romree – Grimbergen

JANUARY

FEBRUARY

MARCH

APRIL

MAY

JUNE

JULY

AUGUST

SEPTEMBER

OCTOBER

NOVEMBER

DECEMBER

3

TRAININGS (op maandag)

u kiest uit een aanbod van 6 opleidingen

Locatie: UBA kantoren – Brussel

Timing: 13.30 – 17.00 uur

Waarde
eenmalige
opleiding
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

“ De nieuwe jaarformule van SMA inclusief 3 opleidingen is een mooi voorbeeld van “life-long learning”. In deze opleidingen wordt op een interactieve manier ingespeeld op actuele cases en best practices. Veel inzichten zijn dan ook direct operationeel toepasbaar. De trainingen die ik tot nu toe volgde, waren een gebalanceerde mix tussen strategische modellen en day-to-day management. Absoluut aan te bevelen!”

Philippe Halsberghe
Director Sales & 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

Katlijn Quartier