

Mee dwarsdenken

Vele honderden tips om anders te denken over ondernemen, managen, etc. [Hier](#) kunt u gratis lid worden van de 2Minute-Academy.

Even sociaal doen

[YouTube](#)
[Facebook](#)
[LinkedIn](#)
[Twitter](#)
[Pinterest](#)
[Instagram](#)

Websites

[Guido Thys](#)
[2Minute Academy](#)

Contact

Michelle Cortie
michelle@guidothy.nl
06-81629401

Aankondigingstekst voor de presentatie: Opzouten!

Een uitdagende confrontatie met Guido Thys

Aankondigingstekst

Graag een vrij neutrale aankondiging waarbij de relevantie van het verhaal centraal staat.

Bijvoorbeeld:

“We denken al snel dat we erg klantgericht zijn.

Dat we met initiatieven als de klantreis en de *net promoter score* precies in beeld brengen wat het beste is voor onze klanten. Guido Thys is in verschillende capaciteiten al meer dan dertig jaar betrokken bij het vinden van de beste manieren om waarde voor de klant te creëren volgt al vele jaren lang wat er in de wereld gebeurt en hoe ondernemingen en organisaties daar mee omgaan.

Zijn conclusies zijn bikkelhard: de klantreis is eigenlijk een leveranciersreis, de klant heeft niets aan de nps en een organisatie die zichzelf “klantgericht” noemt, zal er nooit wat van bakken.

Onze vraag aan hem is dan ook: hoe moet het dan wel? Dames en heren: Guido Thys!”

Hierbij is mijn uitdrukkelijk verzoek wel: laat de aankondiging zo goed mogelijk aansluiten bij actuele aandachtspunten, uw strategie, lopende projecten, etc.!

Dus graag géén aankondiging dat het een wervelende, spetterende, komische, hilarische, humoristische, eneverende, etc. presentatie wordt! Dit creëert bepaalde verwachtingen en de toehoorders zijn meer bezig met de vraag of ik die verwachtingen kan inlossen dan met de inhoud van mijn verhaal.... En ik neem aan dat dit niet de bedoeling is, toch?

En tenslotte: de kwaliteit van een presentatie hangt ook af van de technische hulpmiddelen.

Een overzicht daarvan kunt u downloaden op <http://www.guidothy.nl/index.php?page=downloaden>

Graag tot binnenkort!!

Guido Thys