



HAVENDIENST

Van gemeentehaven naar BV



**STADSHAVENS
MEDEMBLIK**





The Mahone Bay, Nova Scotia Canada



- Het Product
- Out of the Box
- De Gast
- Verbinden
- Customer Experiences



Vergrijzing van de watersport

*“Toekomst voor watersport ziet
er somber uit”*

Is dat wel zo?

VERBINDEND COMMUNICEREN

**The most
important thing in
communication is
hearing what isn't
said.**

Peter Drucker

Waarom Verbindend Communiceren?



Samenwerken



Vaardigheid



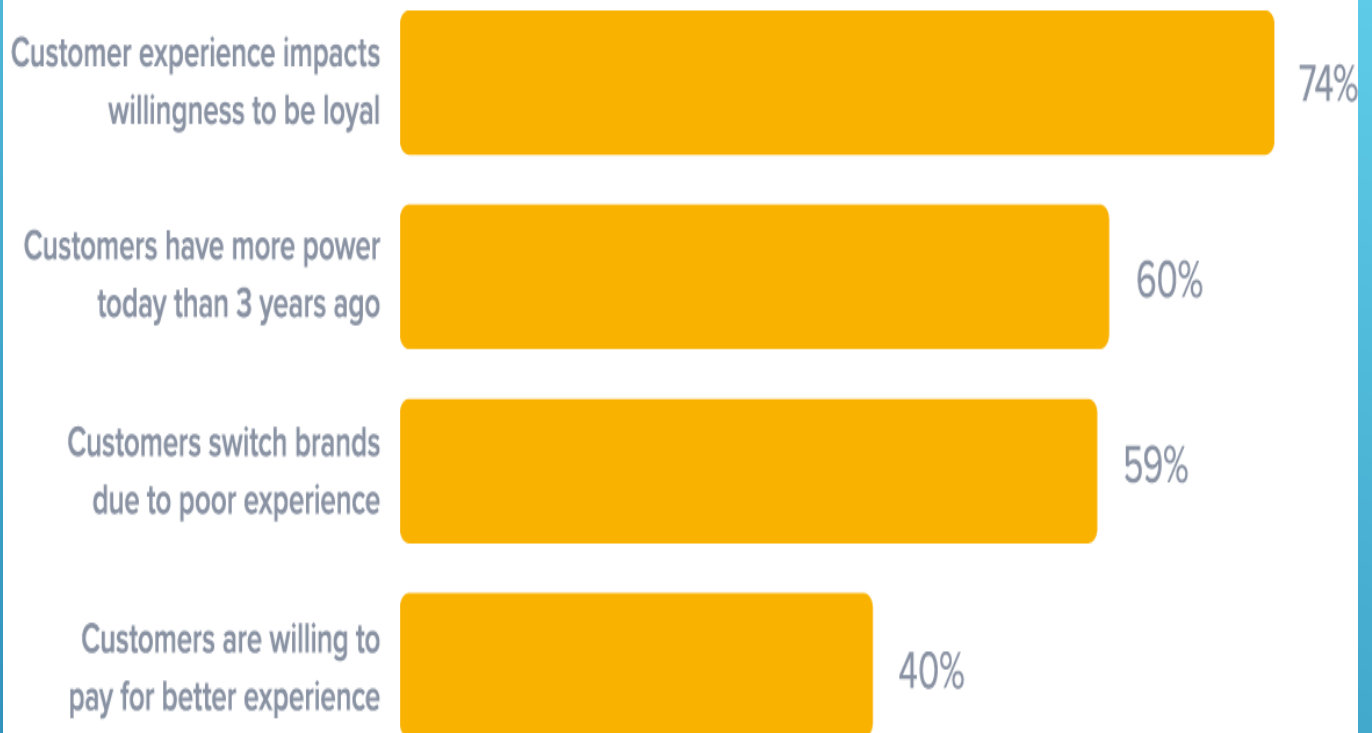
Resultaat

Het toepassen van Verbindend Communiceren resulteert onder meer in:

- duidelijkheid inzake je eigen waarden, deze uiten zich in authenticiteit en integriteit;
- groeiend respect voor andermans waarden en beleving;
- efficiency in het bereiken van doelen;
- het leren omgaan met emoties en het scheppen van veiligheid in communicatie;
- synergie in samenwerking, creativiteit, ontwikkeling en persoonlijke groei;
- onderlinge verbondenheid door het ontwikkelen van empathische vaardigheden.

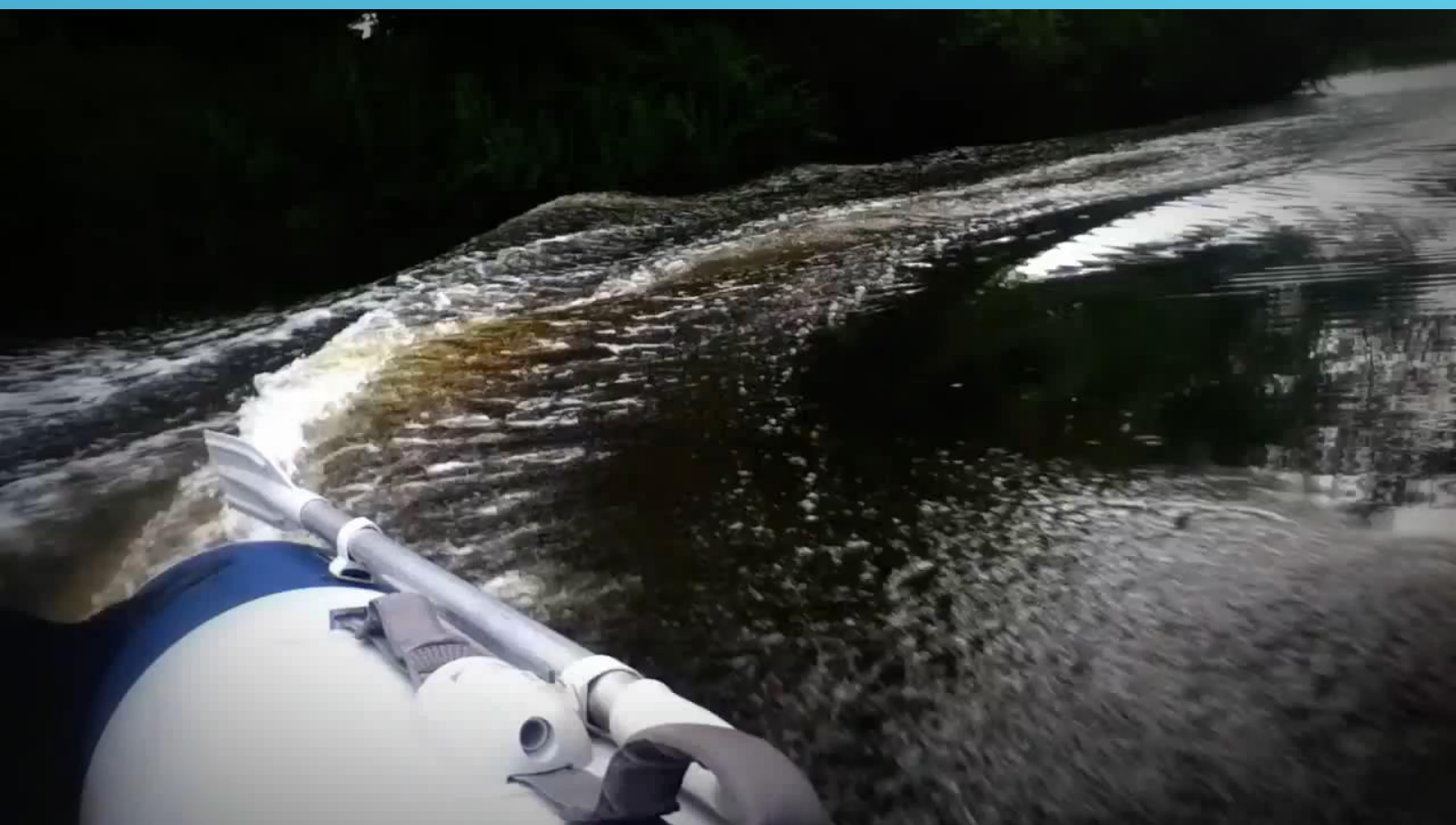
<http://www.cvcn.nl/verbindend-communiceren/>

Customer Experience and Loyalty

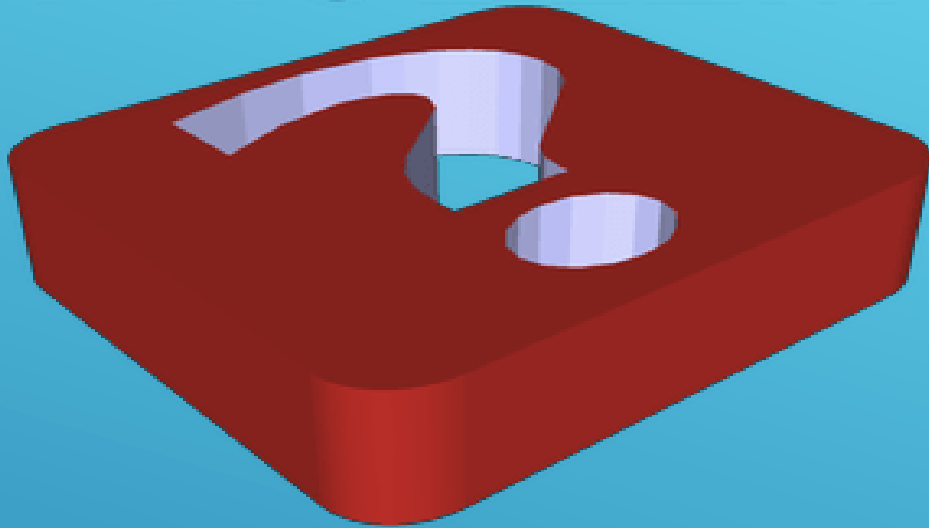


De verwachtingen van klanten zijn hoger dan ooit en mond-tot-mondreclame gaat snel! Klantervaring is een gebied dat constante zorg nodig heeft en met een grotere focus op klantbelevingsstrategie zullen bedrijven een positief effect hebben op klantenloyaliteit, hogere retentie en hogere inkomsten

Probleemjeugd en educatie (van de ouders)



What's your
PROBLEM



We hebben ze allemaal, problemen, uitdagingen, issues, vraagstukken, kwesties of hoe je ze ook wilt noemen.

Sterker nog, je hebt ze nodig om te groeien en om je potentieel te ontdekken.

Zonder problemen zouden er enkel comfortzones zijn.

Een probleem is niets meer dan het verschil tussen je huidige situatie en je gewenste situatie.

BEDANKT

en

TOT ZIENS

