

TECHNOVATION HUB ACADEMY ACADEMIEJAAR 2023-2024

Programmavoorstel

DE INGENIEUR ALS VERKOPER, MYTHE OF REALITEIT?

Korte omschrijving

Moet je als ingenieur ook kunnen verkopen? Hoe rekruteer je partners en/of sponsors en hoe ga je met ze om? Wat verkoop je eigenlijk? Hoe verkoop je jezelf, jouw team of jouw project? Wat is het belang van creativiteit en "out-of-the-box" thinking? Wat betekent effectief leiderschap?

Dit zijn enkele vragen waar tijdens deze workshops verder op ingegaan zal worden.

Lesvorm:	Interactieve workshop
Taal van de workshop:	NL
Maximum aantal deelnemers:	16
Studiepunten:	2 sp.
Semester:	1
Timing:	12 workshops van 3 uur (overdag)
Locatie:	KU Leuven Campus Groep T Leuven

Uitgebreide inhoud

WORKSHOP 1 & 2

Kennismaking

Hoe rekruteer ik partners/sponsors en hoe ga ik met ze om?

Topics:

- Hoe vind ik ze? Hoe werkt succesvolle prospectie?
- Wat verwacht een partner/sponsor?
- Wat bied ik effectief aan?
- Wanneer is een partner/sponsor tevreden?
- Hoe creëer ik betrokkenheid?
- Wat is beter: veel kleine of slechts enkele grote partners/sponsors?

WORKSHOP 3 & 4

Moet je als ingenieur ook kunnen verkopen?

Topics:

- De mindset van de verkoper
- Sales skills
- Wat kenmerkt succesvolle verkopers?
- (Soft) Skills voor ingenieurs
- Waarom ingenieurs (niet) de beste verkopers zijn?

WORKSHOP 5

Wat verkoop ik eigenlijk?

Topics:

- Het belang van visie, strategie en planning
- Welk (potentieel) probleem van mijn klant/partner los ik op?
- Wat zijn USP's?
- Waarom is een elevator pitch belangrijk?
- Hoe stel ik een goed sales plan op?

WORKSHOP 6

Hoe verkoop ik mezelf/mijn team/mijn project?

Topics:

- Voorbereiding is dé sleutel tot succes/verkoop
- De eerste indruk
- Concrete doelen zetten
- Hoe omgaan met mijn eigen onzekerheid/onervarenheid?
- Succesvol netwerken op events, beurzen, ...

WORKSHOP 7 & 8 (externe spreker)

Het belang van creativiteit en "out-of-the-box" thinking

Topics:

Marketing en Branding

- Waarom is 'waarde propositie' het hart van het Business Model Canvas?
- Hoe vind ik échte onderscheidende waarde drivers (Blue vs Red Ocean)?
- Welk business model kies ik? Een verkenning van succesvolle business modellen
- Wat is mijn Big Fat Claim? En hoe verkoop ik mijn unieke Brand spot?

Creative THINKING

- Gelimiteerd versus Ongelimiteerd leren denken!
- Use case | The surprising power of ideas that don't make sense
- Ontdek de 7 manieren om Future Proof te worden.

SOCIAL selling

- Social Selling use case | The power of smart data
- Verkopen via Crowdfunding (*eventueel als optie*)

WORKSHOP 9 & 10

Wat betekent effectief leiderschap?

- Wat kenmerkt een effectieve leider?
- Hoe ga ik om met verschillende persoonlijkheidstypes?
- Is emotionele intelligentie belangrijk?
- Het effect van "Ja, maar ..."
- Hoe ga ik om met negativisme?
- Wat als ik in een conflict verzeild geraakt binnen mijn team of met een van de partners/sponsors?

WORKSHOP 11 & 12

In te vullen op basis van feedback tijdens workshops 1 t.e.m. 10.

Uiteraard kunnen de onderwerpen/topics nog aangevuld worden met andere op basis van de input van de deelnemers. Workshop 12 kan daaraan gewijd worden.

Stramien

Het stramien van de workshops is steeds hetzelfde:

- Interactief, dus zoveel mogelijk hands-on en resultaatgericht
- Vertrekkend vanuit de concrete uitdagingen van de deelnemers en de ervaring van de docent
- Opbouw van een workshop:
 - Klein stukje omkadering (no-nonsense, vanuit de praktijk)
 - Uitwerken van een aantal cases/toepassen van wat aangebracht wordt door de deelnemers (aanbrengen van tools, tips & tricks, skills)
 - Afronding en conclusies: "wat hebben we vandaag geleerd?" – zelfreflectie van de individuele deelnemers (tijdens de sessies zelf en opbouwend doorheen de verschillende sessies)

Wat zeggen eerdere deelnemers over de workshops?

Good, practical information that was relevant to our project. The workshop was tailored to the interests and needs of each participant, with plenty of interaction.
It was interesting to be able to ask questions about topics you're working on. The lectures itself had relevance to the project.
Ik heb zeer veel geleerd uit de talloze ervaringen van Rudi. De workshops waren allemaal zeer interessant en ik volgde ze met plezier. In het algemeen kregen we vooral veel levenslessen die ik zeer waardevol vind en ik zeker ga meenemen in mijn latere carrière en leven tout court.
I learned quite a lot during this workshop. .. overall it was nice to have some new insights in the management side of an engineer. More specific the experience and stories of Rudi made it very nice to listen to him. Also the interaction with his audience was a good way to learn.
Rudi heeft veel interessante anekdotes waar je veel uit kan leren.
I would recommend it because it improved my general communication with external companies. Also how to translate your projects/idea's to non-technical profiles.
I learned a lot during this workshop, exactly as I hoped.
The workshop covers topics that are not covered in a regular academic training program: effective leadership, recruiting sponsors, how to sell (your idea, yourself, your product).
The teacher touches upon various topics that are relevant to improve one's functioning within the team.
I think postgrad students could learn a lot from the workshop. It is structured and well-given.
Rudi gives a lot of useful tips, with a lot of interaction with the students.
I recommend the workshop because it learned me to evaluate my own "engineering mindset" critically. Rudi is an excellent teacher and has many stories to draw from. I am very glad I have had the privilege to learn from his experience.
Heel interessante man met veel interessante praktijkvoorbeelden, een plezier om naar te luisteren.
Very interesting and interactive. Also very hands on.

Rudi Lenaerts
25 juni 2023

Meer info:
www.laurion.be
www.linkedin.com/in/rudilenaerts/