

## Maandagen, 10 september tot 15 oktober van 13.30 tot 17.45 uur WDM College herhaalt succesformule nieuwe basiscursus direct & interactive marketing

**'In direct marketing wordt het steeds moeilijker om competente mensen te vinden. De oude garde direct marketeers zwermt wat uit naar andere functies. En bij de nieuwe lichtung jongeren ontbreekt het soms toch aan dm-knowhow. Daardoor zien we bijvoorbeeld dat er steeds minder op lange termijn strategisch getest wordt.'**

Voor CEO Norbert Verkimpe van WDM Belgium is de conclusie duidelijk: ook dit najaar moet er een editie komen van de nieuwe basiscursus over direct en interactive marketing: al het goede van vorige keer, met alle aandachtspunten ondertussen verbeterd. De reacties van de eerste deelnemers zorgen dit jaar voor minder overlap, meer interactie en een handiger begin- en einduur. Maar voor de rest blijft de succesformule helemaal intact.

Norbert Verkimpe: 'Direct marketing is een vak. Om de vakkennis breder te spreiden, zorgt WDM Belgium voor een lage instapdrempel. En Erik Van Vooren zorgt samen met docenten uit de dm-praktijk voor de kwaliteit van de inhoud.'

### **Alle basisprincipes en mogelijkheden van dm**

Op zes maandagen in september en oktober brengt Erik Van Vooren een overzicht van alle basisprincipes. Docenten die met hun twee voeten in de dm-praktijk staan, sluiten daarop aan met inspirerende cases en verhelderende voorbeelden.

Ook voor Erik Van Vooren is de nieuwe basiscursus een buitenkans: 'WDM Belgium zorgt voor een extra lage kostprijs: daardoor kunnen we een veel bredere doelgroep aanspreken, in een wat ruimere vijver gaan vissen, meer mensen en sectoren laten delen in de typische dm-knowhow. En door de inhoudelijke inbreng van WDM Belgium kunnen we dieper graven: direct marketing wordt meer en meer een discipline met gespecialiseerde subdisciplines. WDM Belgium is een belangrijke kweekvijver van al die verschillende specialisten die de actualiteit en de nieuwste trends elke dag op de voet volgen. Dat geeft de basiscursus ook inhoudelijk een belangrijke meerwaarde.'

### **Lage instapdrempel**

De basiscursus richt zich vooral tot junior marketeers en beginnende of twijfelende direct marketeers, productmanagers, medewerkers van reclamebureaus, en al wie professioneel ooit te maken krijgt met direct of interactive marketing. Het accent ligt op praktische, consumentgerichte toepassingen van customer relationship management, e-mailmarketing, databasegestuurde communicatie en event driven marketing.

Ook de basiscursus zelf wordt interactiever dan ooit: geen kwestie van zwijgen en stilzitten, maar wel van meedenken en doen. Voor de hele basiscursus samen – de hele reeks van zes donderdagen – blijft de **prijs heel democratisch** 495 euro (of 598,95 euro, btw inbegrepen). Voor elke sessie apart kunt u inschrijven à 150 euro (181,50 euro incl. btw) per sessie. Een lage instapdrempel voor hoge kwaliteit: dat is nog steeds het uitgangspunt. De kwaliteit van dm in België verbeteren het uiteindelijke doel.

De Nederlandse sessie loopt zes maandagen, van 10 september tot 15 oktober, telkens van 13.30 tot 17.30 of 17.45 uur. Op 20 september start de Franstalige basiscursus, telkens op donderdag, tot 25 oktober. Plaats van de afspraak is WDM Belgium in de Researchdreef 65, 1070 Anderlecht. Vlot bereikbaar vlak bij de Brusselse ring. Voor meer **informatie** kunt u ook bij WDM Belgium terecht: tel.: 02-555 94 44 of via e-mail: [gr\\_wdmcollege@wdmbelgium.be](mailto:gr_wdmcollege@wdmbelgium.be)

### **Praktijk- en resultaatgericht programma**

- Ma 10/9: Direct marketing: een manier van strategisch denken over de levenscyclus van klanten
- Ma 17/9: Kanalen om uw prospects beter te begrijpen en om klanten te werven
- Ma 24/9: Beheer van klantenrelaties: hoe bevordert u klantentrouw en laat u uw klanten groeien?
- Ma 1/10: DM met intelligente data: alles over testen, segmenteren en respons
- Ma 8/10: DM met klassieke media: hoe werkt u interactief met mailing en telefoon?
- Ma 15/10: DM met nieuwe media: hoe werkt u effectief met gsm (sms) en internet?

### **WDM Belgium**

*WDM Belgium is al jaar en dag ontbetwist marktleider inzake direct marketing toepassingen in België. WDM Belgium verzamelt, creëert en verwerkt gegevens van consumenten en gebruikt ze voor marketing prospectie, doelgroepbepaling, analyses, het opschonen, verrijken en beheren van gegevensbestanden. Daarbij wordt de hoogste normen gehanteerd met betrekking tot de bescherming van de persoonlijke levenssfeer en de privacy wetgeving.*

*WDM Belgium beschikt na 25 jaar over de meest uitgebreide en kwalitatieve socio-demografische en lifestyle referentiebestanden op de Belgische markt, met zowel offline als online gegevens. Dankzij de jarenlange ervaring en een stevig en goed opgeleid accountteam kan de onderneming bogen op geprivilegieerde relaties met de grootste adverteerders.*

Voor meer informatie over WDM Belgium: [www.wdmbelgium.be](http://www.wdmbelgium.be)

Voor meer informatie:

WDM Belgium  
Nathalie Petit  
02 555 96 80 – 0474 98 15 55 – [bnpt@wdmbelgium.be](mailto:bnpt@wdmbelgium.be)