Op **21 juni 2022** vindt het jaarlijkse **Navem meubelcongres** plaats te **UGC Mechelen.**

De Corona-periode zorgde voor een hausse in de interieurwereld en velen surften mee op de positieve golf. Nu dreigen lange levertermijnen, stijgende grondstof-, energie- én containerpijzen blijvend roet in het eten te gooien. Hoe kan je je als retailer het beste wapenen in deze evidente en uitdagende tijden? Dit congres reikt u handvaten aan, toont u waar er toegevoegde waarde ligt in de keten en hoe u hier als retailers sterker kan uitkomen.   
  
**Het thema: Maak uw bedrijf futureproof met een nieuw ecosysteem en zoek naar de meerwaarde op het vlak van prijs, verkoop en mensen**

We presenteren:

* **“De psychologie van prijszetting” door Timothy Desmet, cognitief psycholoog en professor aan de VUB**

Hoe kijkt de consument naar prijs en hoe kan je ervoor zorgen dat een prijs acceptabel gevonden wordt? Wat is de impact van kortingen op de bottom line? Timothy zal het hebben over de overschatte prijskennis van consumenten, het enorme effect van iets ‘gratis’ krijgen, zoals levering ed (ook al kost het voor de producent niets), het grote effect van producten in een emotionele context te tonen (nu zie je bv. nog heel veel folders waar het product op een witte achtergrond getoond wordt). Als founder van het marktonderzoeksbureau Profacts reikt Timothy concrete voorbeelden en oplossingen aan bedrijven wat betreft het werken aan marges, marketing, verkoop.

### “Uitdagingen in de verkoop ” door Guy Devleeschauwer, Groei-Architect en Blikopener

Guy De Vleeschauwer is coach en partner bij Atlas sinds 2002. Hij is viertalig en heeft een diploma op zak van van fotografie en … Master of Sales Engineering. Hij heeft zijn ervaring opgedaan tijdens zijn 20-jarige internationale carrière als ‘International Key Account Manager’. Nu is hij fulltime coach, trainer en consultant in de domeinen Sales, Leadership, Management-Coaching, Communicatie en Personal Skills. Guy staat voor aanstekelijk enthousiasme, de (soms)confronterende ideeën, de dynamische aanpak, een flinke dosis humor en ook de praktische, onmiddellijk bruikbare tips. Zijn levensmotto? Geniet van AL wat je doet ! Intens.

* **“Maak van jouw medewerker ambassadeurs ” door Inge Van Belle (Herculean Alliance)**

**Employee Engagement is hoogste prioriteit.** In the age of digital transformation and war on talent, employee engagement should be our number one priority!

Elke bedrijfsleider is overtuigd van de kracht van betrokken medewerkers. De culturele diversiteit en 4 verschillende generaties op de werkvloer maken het beleid er echter niet makkelijker op. Volgens Gallup onderzoek behalen bedrijven met geëngageerde werknemers 2 keer zoveel omzet en zelfs tot 4 keer zoveel winst in vergelijking met andere bedrijven. Het slechte nieuws is echter dat 87% van de medewerkers niet geëngageerd tot zelfs actief gedeëngageerd blijkt. De ideale combinatie van geëngageerde medewerkers waarbij er sprake is van een organizational fit, blijkt ook in België jammer genoeg de uitzondering op de regel.

* **Maak uw bedrijf futureproof: de gids voor de ecosysteemeconomie door Rik Vera, Nexxworks**

Rik is een gerenommeerd thought-leader, wereldwijde keynote spreker en auteur van de zakelijke bestseller "Managers The Day After Tomorrow". Hij is een vertrouwde adviseur op het gebied van extreme klantgerichtheid, innovatie in het digitale tijdperk, verandering van bedrijfsmodellen, verkoop, marketing en toonaangevende bedrijven op hun reis naar hun eigen Day After Tomorrow.

Ecosystemen (of platforms) zijn hot. Waarom is het meer dan zomaar een buzz? Waarom is de ecosysteemeconomie het onvermijdelijke resultaat van de veranderingen in de samenleving als gevolg van krachten als big data en 21e-eeuwse technologieën? Waarom is het het antwoord op de enorme uitdagingen waarmee we het komende decennium worden geconfronteerd als we onze economie moeten resetten?

Wat is een ecosysteem? Aan de oppervlakte zijn er vele vormen van ecosystemen. Rik onthult hoe ze allemaal dezelfde bouwstenen en dezelfde dynamiek delen die die blokken tot een gevoelig en lerend organisme maken. Het resultaat is een wendbaar en adaptief systeem dat, wanneer het echt in gebruik is, zelfs anti-fragiel en duurzaam is (gebouwd om lang mee te gaan en in harmonie met mens en planeet).

Elk bedrijf heeft de bouwstenen die nodig zijn om een ​​ecosysteem te worden. Je hoeft ze alleen maar te vinden en te ontwikkelen. Alle bedrijven kunnen de dynamiek ontwikkelen die de motor doet draaien. Elk bedrijf kan dan de zeer geheime kracht van een ecosysteem creëren: 'het dubbele vliegwiel'. In deze keynote 'The Guide to The Ecosystem Economy' geeft Rik antwoord op de vragen en beschrijft hij de bouwstenen en de dynamiek en het dubbele vliegwiel. Hij zoomt in op de basisregels van het runnen van een ecosysteem en hoe die theorie om te zetten in acties en resultaten. Hij mixt big data, AI, genetische algoritmen en klantgerichtheid tot een inspirerende en motiverende uitbarsting van energie.