

# UBA ACADEMY

Quality training for advertisers

23  
NIEUWE  
OPLEIDINGEN

## OPLEIDINGSAANBOD 2018

powered by:



Taking brands further

*Uw vakgebied evolueert continu. Of u nu aan de start van een ambitieuze carrière staat, of al wat watertjes doorzwoomen hebt, uw kennis bijschaven en uzelf ontwikkelen blijven essentieel.*

*UBA Academy organiseert een brede waaier aan communicatieopleidingen die u onmiddellijk helpen doeltreffender te presteren en uw competenties uit te bouwen.*

## ONS AANBOD

*We ontwikkelen opleidingen voor alle adverteerders, voor elke fase in uw carrière en voor elk expertiseniveau. Zo spelen we precies in op wat u nodig hebt:*

### **Het Communication Management College:**

Begint u net te werken in een marketing of communicatie afdeling? Wilt u op korte tijd ondergedompeld worden in alle aspecten van communicatie? Kies dan voor onze basisopleiding die u in 5 dagen klaarstoomt voor succes!

### **De Communication Master Classes:**

Vind uzelf opnieuw uit. Deze korte opleidingen van een halve dag focussen op een diepgaande kennis van een bepaald expertise domein.

### **De Summer Workshops:**

De zomer is ideaal om eens dieper in te spelen op een bepaald kennisdomein, en dit tijdens 1 of 2 dagen. Zo leert u vandaag de vaardigheden om klaar te zijn voor morgen.

In 2017 organiseerden we in totaal **92 opleidingen** voor **1581 deelnemers**.

De agenda van de opleidingen wordt constant bijgewerkt en vervolgens ook gepubliceerd op onze site. Raadpleeg dus regelmatig onze agenda op de site. UBA-leden krijgen elke 3 maanden een update via e-mail.

# WAAROM DEELNEMEN?

Als adverteerder en UBA-lid geniet u deze 3 exclusieve voordelen:

## Speciaal voor adverteerders:

- De opleidingen zijn uitgewerkt voor u, adverteerder.
- De lesgevers brengen hun expertise aan vanuit het standpunt en de **realiteit van de adverteerder**. De methode is interactief en concreet.

## Gedreven door kwaliteit:

- **Topsprekers:** De lesgevers zijn door UBA geselecteerde communicatiespecialisten. Het zijn professionals, actief in de bedrijfs-, bureau- of mediawereld. Ze genieten een brede erkenning en hebben passie voor hun vak. Raadpleeg de lijst van de sprekers op onze website.
- **Gericht op resultaat:** Elke opleiding wordt zorgvuldig voorbereid en wordt na afloop geëvalueerd door de deelnemers. Zij kunnen hun mening geven over de inhoud, het dynamisme en de pedagogische kwaliteiten van de lesgever. Onze opleidingen krijgen een **gemiddelde evaluatiescore van meer dan 90%**!

## Exclusief voordeel voor UBA-leden:

- UBA Academy is een belangrijk voordeel van het UBA-lidmaatschap. Alle opleidingen, behalve de 'Summer Workshops', zijn **in het jaarlijks lidgeld inbegrepen**.
- Niet-leden betalen **€ 375** per opleiding van een halve dag en **€ 3.000** voor deelname aan het Communication Management College (vijf dagen).

---

De UBA-opleidingen zijn altijd van zeer goede kwaliteit met gedreven lesgevers die hun ervaringen delen met relevantie en passie!

---

*Anthony Pisano,  
Expert digital, Sodexo*

- ▶ **Relevant** opleidingen op maat van adverteerders, beknopt en concreet
- ▶ **Kwaliteitsvol** opleidingen verzorgd door erkende communicatiespecialisten
- ▶ **Voordelig** deelname is inbegrepen in het UBA-lidmaatschap

# COMMUNICATION MANAGEMENT COLLEGE

*Het erg gewaardeerde Communication Management College is een opleiding van vijf dagen, **specifiek ontworpen voor junior medewerkers**. Maar liefst 14 erkende experts staan in voor de lessen. De praktijk staat centraal. De lesgevers illustreren de theorie met talrijke praktijkvoorbeelden.*

## Programma

Het programma omvat 5 dagen opleiding, gespreid over 5 maanden. Elk jaar vinden twee cycli plaats: één in het voorjaar en één in het najaar.

- **Dag 1 | De communicatiestrategie**  
Marketingcommunicatie en merkstrategie  
I Hoe werkt communicatie? I De doelgroep begrijpen. Van data naar inspiratie I Het merk en de consument in de wereld

---

- **Dag 2 | Het communicatieproces**  
Brand Activation I Vanuit digitaal over Social richting Marketing Automation I Geïntegreerde strategische planning en mediacreativiteit

---

- **Dag 3 | De communicatieconcepten**  
Strategisch en inspirerend brieven I Van briefing tot campagne, het creatie- en productieproces I 360° "out of the box" denken

---

- **Dag 4 | De communicatiepartners**  
Bureaus en andere partners I De mediapartners I De researchbureaus I Closing circles

---

- **Dag 5 | Workshop 'Case Writing'**  
Optioneel: voor wie ervoor gekozen heeft om een eindwerk te maken met als doel een diploma te behalen.



Het Communication Management College is een perfecte gelegenheid om uw basiskennis op te frissen en nieuwe kennis te vergaren, een zicht te krijgen over hoe het er bij andere bedrijven aan toe gaat en tonnen inspiratie op te doen. Een aanrader!

*Clara Silkens,  
Marketingmedewerker, Gezinsbond*

## Inschrijvingsvoorwaarden

- Opleiding uitsluitend voor adverteerders.
- **UBA-leden:** Deelname is inbegrepen in het UBA-lidmaatschap. Elk bedrijf mag 1 medewerker per jaar inschrijven. Bedrijven die een lidmaatschapsbijdrage betalen hoger dan € 3.000/jaar mogen 2 medewerkers per jaar inschrijven, dus 1 medewerker per cyclus (voorjaar en najaar).
- **Niet-leden:** € 3.000 (excl. btw).
- Meer info en inschrijvingen op [www.ubabelgium.be](http://www.ubabelgium.be)

## Het Diploma "The Principles of Communication"

De deelnemers aan het Communication Management College kunnen het diploma van UBA Academy behalen: "The Principles of Communication". Het diploma is een bekroning voor al wie het programma volledig heeft gevolgd en slaagt voor een eindwerk, dat mondeling voor een jury van professionals uit de sector wordt verdedigd.

---

Via uw eindwerk leert u een concrete link te maken tussen de opleiding en de uitdagingen waar uw bedrijf voor staat. Bovendien krijgt u nuttige feedback van de jury zodat een optimale ROI krijgt na het volgen van deze opleiding.

---

*Anne-Sophie Vilain,  
Training Manager, UBA Academy*



# COMMUNICATION MASTER CLASS

*De Communication Master Class is een opleiding van een **halve dag** waarin een **bepaald thema** in de diepte wordt behandeld. De lesgevers zijn gereputeerde professionals uit het bedrijfsleven. Zij volgen de evoluties van het vak op de voet, illustreren de theorie in de les met sprekende voorbeelden en geven hun gouden tips prijs.*

## Programma

Het programma telt meer dan 80 opleidingen verspreid over het jaar. In elke sessie komt een ander thema aan bod.

---

UBA investeert sterk in UBA Academy om adverteerders op te leiden. Zo neemt de vereniging haar verantwoordelijkheid en speelt ze een belangrijke rol in het reclame-landschap.

---

*Luc Suykens,  
Harley Procter Marketing Director,  
Procter & Gamble*



## Wat vinden de deelnemers van onze opleidingen?

---

De cursus digital storytelling werd op zeer aanstekelijke en inspirerende wijze gebracht! Je kreeg onmiddellijk zin om aan de slag te gaan!

---

*Katrien Salens, Marketing & Communications  
Business Consultant, PwC*

---

---

Een zeer praktijkgerichte opleiding, echt een eye-opener. Al heb je maar 3u30, er wordt toch zoveel mogelijk aan praktijk gedaan. Het boek dat we meekregen, is ook een echte meerwaarde.

---

*Lore Cauwels,  
Brand Manager, Colruyt Group*

---

---

Naast de onbetwistbare kwaliteit van de opleiding en het professionalisme van de spreker, heb ik de tweetaligheid, de openheid van geest van de deelnemers en de diversiteit van de vertoonde sectoren kunnen waarderen.

---

*Patrick Siméons,  
Head of marketing & communication,  
Puilaetco Dewaay Private Bankers*

---

---

Deze opleiding was enorm leerrijk en interessant. Aan de hand van concrete cases en voorbeelden werd alles zeer duidelijk uitgelegd met bruikbare tools en tips die we rechtstreeks in de praktijk kunnen toepassen. Ook de spreker had duidelijk een ruime kennis en achtergrond in het vak, dat bovendien zeer gestructureerd op opbouwend werd gegeven. Een absolute aanrader!

---

*Jo Boone,  
Marketing Category Specialist, Delhaize*

---

---

Een opleiding bijwonen over een thema dat je boeit, kan makkelijk teleurstellen. Of je leert er helemaal niets bij en zit er simpelweg je tijd te verdoen, of je moet stil op je stoel luisteren naar een presentatie die je petje ver te boven gaat. Dat was hier allerminst het geval... Het niveau van de opleiding is aangepast, de spreker weet waarover ze het heeft en ze staat heel dicht bij haar publiek. Deze opleiding van 3 uur verveelde geen seconde!

---

*Carol Dannevoeye,  
Project Manager Commerce, UCM*

---

# 1. Agency Management

- **Agency Remuneration** NL  
Hoe vergoed ik mijn communicatiebureau?

---

- **NEW Agency Roster** NL  
Hoe zorg ik ervoor dat mijn agency roster toegevoegde waarde creëert?

---

- **Agency Selection** NL  
Hoe kies ik mijn communicatiebureau?

---

- **Brand & Packaging Design** NL  
Hoe leid ik een opdracht voor het verpakkingsontwerp in goede banen?

---

- **Client Brief** NL/FR  
Hoe geef ik een goede briefing?

---

- **Customerproof Copy** NL  
Hoe beoordeel ik of mijn reclame-teksten optimale impact hebben?

---

- **Judging Creativity** NL + FR  
Hoe evalueer ik het creatieve voorstel van mijn reclamebureau?

---

- **Media Agency Management** NL  
Hoe maximaliseer ik de bijdrage van mijn mediabureau?

---

- **NEW Media Pitch** NL  
Hoe organiseer ik een media pitch?  
Moet ik er eigenlijk wel één doen?

---

- **Packaging Design & Techniques** NL  
Hoe ga ik om met de technische gevolgen van een ontwerpopdracht?



## 2. B2B

- **NEW B2B Blogging** NL  
Hoe plan ik de content voor mijn blog en beheer ik die blog zodat die bijdraagt aan mijn B2B-marketingdoelstellingen?

---

- **B2B Social Content Strategy** FR  
Hoe kan ik de integratie van sociale media in mijn B2B contentstrategie verbeteren?

---

- **B2B Social Media** NL  
Hoe kan ik de integratie van sociale media in mijn communicatie campagne verbeteren?

---

- **B2B Social Strategy** NL  
Hoe zet ik een duurzame sociale media strategie op in een B2B omgeving?



## 3. Content Marketing

- **Content Briefing** NL/FR  
Hoe brief ik een Content Marketing bureau omtrent strategie en campagne?

---
- **Content Marketing Strategy** NL  
Hoe bepaal ik mijn content marketing strategy?

---
- **E-communication** FR  
Hoe maak ik van mijn newsletters en e-mailings een succes?

---
- **E-mail Marketing** NL  
Hoe zorg ik ervoor dat mijn e-mailcampagnes de beste respons opleveren?

---
- **Growth Hacking** NL + FR  
Hoe genereer ik meer websiteverkeer met Growth Hacking?

---
- **Influencer e-marketing** NL + FR  
Hoe laat ik beïnvloeders de berichten verspreiden die ik wil dat ze verspreiden?

---
- **NEW Search Engine Automation** NL/FR  
Hoe kan ik omgaan met automatisering in Search marketing?

---
- **Web Content Strategy** NL + FR  
Hoe bepaal ik mijn web content strategie?

---
- **Website Optimisation** FR  
Hoe verhoog ik het conversiepercentage van mijn website via een positieve gebruikerservaring?

## 4. Corporate & HR

- **Business Model Innovation** NL  
Hoe bereid ik mijn organisatie voor op nieuwe markten?

---

- **Change Management** NL  
Hoe neem ik iedereen mee in een veranderingstraject?

---

- **Employer Marketing** NL  
Hoe kan een bedrijf een sterker merk worden van binnenuit?

---

- **Internal Communication** NL  
Hoe zorg ik ervoor dat mijn medewerkers ambassadeurs van mijn bedrijf worden?

---

- **Lego Serious Play** NL  
Hoe haal ik alle kennis uit een groep?

---

- **NEW Smarketing** NL  
Hoe kan het aligneren van Sales en Marketing meer focus, een betere business en een hogere ROI opleveren?

## 5. Marketing Technology

- **NEW Graphics for Marketeers** NL  
Waar hebben designers het over?

---

- **Innovative Visual Marketing** NL  
Hoe pas ik mijn “visual marketing” strategie aan de verschillende on- and offline ontwikkelingen aan?

---

- **Marketing Automation** NL + FR  
Hoe introduceer ik marketing automation in mijn bedrijf, zonder de valkuilen?

---

- **Virtual Reality Marketing** NL  
Wat is virtual reality marketing en hoe produceer en distribueer ik een 360° video?

## 6. Omnichannel & Sales

- **In Store Communication** NL/FR  
Hoe zorg ik voor een maximale impact van in-store communicatie op het gedrag van de shopper?

---

- **NEW Customer Delight Management** NL  
Hoe pas ik mijn sales organisatie aan en zorg ik voor blije klanten?

---

- **NEW Masterful Sales Presentations** NL  
Hoe geef ik een overtuigende sales presentatie die mijn business een boost geeft?

---

- **NEW Omnichannel Marketing** NL  
Hoe kan ik mijn omnichannel aanpak optimaliseren?

---

- **NEW Sales Management Optimization** NL  
Hoe kraak ik de sales management codes?

---

- **NEW Sales Performance Measurement** NL  
Welke nieuwe sales KPI's kan ik integreren om beter te meten en te presteren?



## 7. Paid Media

- **Digital Opportunity** FR  
Wat zijn de opportuniteiten en grenzen van de digitale markt? Basisbegrippen

---

- **Media Management** NL  
Bureaus, regies, mediabureaus... Wie doet wat en hoe efficiënt samenwerken?

---

- **Mediaplan Evaluation** NL  
Hoe kan ik mijn mediaplan naar waarde schatten? Basisbegrippen

---

- **Mobile Opportunity** FR  
Hoe ga ik om met de mobiele vooruitgang?

---

- **TV Production** NL  
Wat is essentieel bij de productie van mijn tv-spot?

## 8. Public Affairs & Regulation

- **NEW Legal Issues in Digital Marketing** NL/FR  
Met welke juridische mogelijkheden en beperkingen moeten digital marketeers rekening houden?

---

- **NEW Reputation & Crisis Communication** NL  
Hoe kunnen marketeers en PR-specialisten beter samenwerken wanneer het fout loopt?

## 9. Research, Data & ROI

- **NEW Advertising Efficiency** FR  
Hoe versterk ik de effectieve impact van mijn campagne en neem ik de doelgroep mee in het verhaal en de boodschappen van mijn merk?

---

- **Consumer Insights** NL + FR  
Wat is een 'insight' en hoe kan het juiste inzicht leiden tot succes?

---

- **Customer Experience Measurement** FR  
Hoe kan ik meten hoe tevreden mijn klanten zijn om zo de klantervaring te verbeteren?

---

- **Digital Effectiveness** FR  
Hoe kan ik een digitale campagne monitoren?

---

- **NEW Digital Media Audit** NL  
Hoe doe ik een grondige controle van de digitale media bestedingen en performanties van mijn bedrijf?

---

- **Effie info Class** NL/FR  
Hoe een Effie winnen?

---

- **Google Analytics** FR  
Hoe meet, analyseer en evalueer ik mijn online aanwezigheid?

---

- **NEW Mobile Measurement & Attribution** NL/FR  
Hoe kan ik mijn online prestaties meten in een mobile-first wereld?

---

- **NEW Search Engine Optimisation** NL  
Hoe SEO algoritmes begrijpen en bespelen voor een optimale weergave in Google?

---

- **NEW Social Media Data** FR  
Hoe de targetingmogelijkheden van Facebook/Instagram gebruiken om mijn digitale marketing een boost te geven?

## 10. Skills

- **Digital Storytelling** NL  
Hoe verfijn ik mijn storytelling skills en vertaal ik ze naar een transmediaal verhaal ?

---
- **Leader Attitude** FR  
Hoe zorg ik dat alle deuren voor me opengaan?

---
- **Media Training** NL  
Hoe bereid ik een interview voor en hoe ga ik om met journalisten?

---
- **Presentation Skills** FR  
Hoe doeltreffend presenteren?

---
- **NEW Presentation Thinking** NL  
Hoe 'to the point' zijn en meer impact creëren?

---
- **Selling Ideas** FR  
Hoe laat ik mij door grote sprekers inspireren om mijn projecten nog beter te verkopen?

---
- **NEW Smartphone Video** NL  
Hoe maak ik met mijn smartphone een videoverslag voor sociale media?

---
- **Storytelling in Presentations** NL  
Hoe overtuig ik een publiek en spreek ik kort en krachtig?

## 11. Sponsoring & Events

- **Event Briefing** NL/FR  
Hoe brief ik een evenementenbureau?

---

- **Fairs/Events & ROI** FR  
Hoe meet ik de ROI van mijn deelname aan een beurs of event?

---

- **Sponsoring Contract** ENG  
Hoe sluit ik een efficiënt sponsorcontract af dat mijn merk ten goede komt?

---

- **Sponsorship Impact** ENG  
Hoe laat ik mijn sponsorprogramma's maximaal renderen?

## 12. Strategy & Branding

- **Branding Constellations** NL  
Hoe kan ik via een systemische aanpak extra groei en sterke merkrelaties creëren?

---

- **Customer Experience Management** FR  
Hoe wordt marketing de bepalende factor in customer experience management?

---

- **Digital Integration** NL  
Hoe strategisch inzetten op digitale marketing?

---

- **Digital Strategy** NL + FR  
Hoe maak ik een digitaal marketingplan en optimaliseer ik het gebruik van de verschillende kanalen?

---

- **NEW Digital Transformation** NL  
Hoe kan ik mijn business digital proof maken?

---

- **Ethnic Marketing** NL  
Hoe benader ik de grootste groeiemarkt van ons land?



- **Identity & Branding** NL  
Hoe beheer ik de identiteit van mijn merk in een gefragmenteerde samenleving?

---

- **Innovative Digital Strategy** NL  
Wat is de kracht van digitale transformatie en hoe beïnvloedt dit ons als marketeer en consument?

---

- **My Brand Definition** NL  
Hoe definieer ik mijn merk op een relevante manier?

---

- **Plan Efficiency (Beginner + Advanced)** NL  
Hoe maak ik een plan dat werkt? Van visie naar actie op 1A4 met de OGSM-methodiek

---

- **NEW Social Strategy** NL  
Hoe zet ik een duurzame sociale media strategie op?

---

- **NEW Video Branding** FR  
Hoe zorg ik ervoor dat mijn merk opvalt in het overaanbod aan video's op internet?

---

- **Visual Identity** NL  
Hoe bouw ik mijn visuele identiteit uit in 10 stappen?

### Inschrijvingsvoorwaarden

- **UBA-leden:** Deelname is inbegrepen in het UBA-lidmaatschap. Maximaal 2 inschrijvingen per sessie per bedrijf.
- **Niet-leden:** € 375 (excl. btw)/ Master Class.
- Meer info en inschrijvingen op [www.ubabelgium.be](http://www.ubabelgium.be)

# SUMMER WORKSHOPS

UBA biedt elke zomer verfrissende workshops aan. Als u lid bent van UBA, geniet u voordelige voorwaarden.

## Talent Boost Camp

De summer workshop 'Talent Boost Camp' focust op de 12 rollen van de moderne marketeer en 4 specifieke talenten: Trend-watcher, Innovator, Do-gooder, Storyteller. U ontwikkelt deze 4 talenten bij uzelf tijdens interactieve sessies. U krijgt hiervoor talrijke hulpmiddelen en inspirerende voorbeelden aangereikt. Deze workshop bestrijkt 2 opeenvolgende dagen en is speciaal ontwikkeld voor senior & middle management. De locatie is in een groene omgeving.



## Brainstorm to Results

U wilt de bestaande business routine doorbreken en komen tot baanbrekende resultaten? Samen met collega's bouwen aan een nieuwe manier van creatief denken en uzelf overtreffen? Deze workshop van 1 dag helpt u meer resultaten uit uw brainstorm te halen.

---

Bijzonder interactieve workshop met ruimte voor concrete praktijkvragen die in groep worden behandeld.

---

*Anne-Michaëlle Leroy, Product Manager,  
Saint-Gobain Construction Products Belgium*

---

Het Talent Boost Camp was een zeer leerrijke en inspirerende ervaring. De cursus bevat een gedeelte theorie met actuele voorbeeldjes, maar bestaat vooral uit erg uitdagende en leuke workshops. Het zijn deze workshops die in verschillende teams gedaan worden, die mijn kijk op marketing en de markt in het algemeen verrijkt hebben. Ze hielpen me ook om mijn job beter in te vullen. Ik ben naar huis gegaan met nog meer zin om er opnieuw in te vliegen! Een aanrader!

---

*Dave Froidcoeur, Head of Instore Marketing,  
Hypermarkets Carrefour Belgium*

## NEW Talent Boost Camp - Session 2

Deze vervolgopleiding is voorbehouden voor de mensen die de eerste workshop gevolgd hebben. Er wordt stilgestaan bij wat u geleerd hebt en waar u tegen aan loopt in de praktijk. Daarna wordt er dieper in gegaan op 2 nieuwe talenten: Coach en Strategist.

## Stakeholder Engagement

U wilt leren hoe u de relatie met belangrijke interne en externe doelgroepen kan verbeteren? Hoe u een duurzaam sociaal draagvlak kan creëren voor het ontwikkelen en succesvol toepassen van ideeën? Deze workshop van 1 dag leert u hoe u hierin succesvoller kan zijn.

# TEAMTRAINING LINE NEW

Speelt u met het idee een in-house opleiding te organiseren, die specifiek wordt georganiseerd voor uw team, inspelend op de behoeften van uw bedrijf? Wij helpen u te bepalen aan welke van onze opleidingen u het meest zult hebben en brengen u in contact met de lesgevers die het meest geschikt zijn voor de job.

Deze dienst is exclusief voorbehouden voor UBA-leden.  
Surf naar [www.ubabelgium.be/ubacare](http://www.ubabelgium.be/ubacare) voor meer informatie of contacteer ons.

## MEER INFO?

### Contacteer



**Anne-Sophie Vilain**  
Training Manager  
[annesophie@ubabelgium.be](mailto:annesophie@ubabelgium.be)  
02 881 03 78



**Joanne Reyners**  
Training Coordinator  
[joanne@ubabelgium.be](mailto:joanne@ubabelgium.be)  
02 881 03 79

UBA Academy, [training@ubabelgium.be](mailto:training@ubabelgium.be)



De UBA Academy werd bekroond met de  
**WFA President's Award 2013 for industry leadership**

Meer info en inschrijvingen op [www.ubabelgium.be](http://www.ubabelgium.be)

### My UBA

Wilt u op de hoogte gehouden worden van onze nieuwe opleidingen? Via 'My UBA' kan iedereen zijn eigen interesse-domeinen aanduiden. Nadien kunnen we u informatie op maat aanbieden. Surf naar [www.ubabelgium.be/myuba](http://www.ubabelgium.be/myuba).

### Nog geen lid?

Voor meer informatie over de UBA-voordelen en een vrijblijvende offerte, neem contact op met Mia Venken, COO, [mia@ubabelgium.be](mailto:mia@ubabelgium.be), 0477 44 51 04

**De opleidingen worden gegeven bij UBA in het gebouw Buro & Design Center.**



UBA Academy beschikt sinds november 2017 over een gloednieuwe opleidingsruimte in Buro & Design Center aan de Heizel.

Adres: Esplanade 1 - box 8, 1020 Brussel. Ons kantoor bevindt zich op de 6de verdieping. B&D is vlot toegankelijk met het openbaar vervoer en is goed bereikbaar met de wagen. Er is gratis parking ter beschikking van onze bezoekers.



Verantwoordelijk uitgever: Unie van Belgische Adverteerders,  
Esplanade 1 - box 8, 1020 Brussel, [www.ubabelgium.be](http://www.ubabelgium.be)



**Taking brands further**