

WELKOM

Samen waarde toevoegen op het KSF Jaarcongres

3 december 2026
DeFabrique Utrecht

Agenda: wat komt er aan bod?

- 1** **Waarom dit jaar anders is**
De nieuwe inhoudelijke lat en verhoogde kwaliteitsstandaarden voor het congres 2026.
- 2** **Thema en congresprogramma**
Het centrale thema, programmastructuur en bijzondere sessies zoals keynotes en workshops.
- 3** **Visie en routekaart**
De rode draad van het congres en de strategische inhoudelijke kapstokken.

- 4** **Sponsormogelijkheden**
Pakketten, add-ons en de meerwaarde van sponsorship voor congres en sector.
- 5** **Onepager opdracht**
Concrete briefing, eisen en verwachtingen voor de onepager van deelnemers.
- 6** **Selectie, planning en vragen**
Het selectieproces, tijdschema tot de congresdag en ruimte voor vragen en interactie.

Dit jaar verbinden we sponsoring sterker aan de inhoud

- Daarom krijgt iedere vorm van sponsoring dit jaar een duidelijker doel en podium.
- Inhoudelijke verdieping vindt plaats in de break-outs.
- Ontmoeting en zichtbaarheid krijgen ruimte bij de netwerktafel
- Commerciële proposities krijgen een eigen podium in de firepit-arena.



Het congres zet deelnemers aan het denken over waarde

Hoe blijft klantcontact waarde toevoegen in een wereld die fundamenteel verandert?



De visie op de toekomst van het vakgebied vormt de rode draad

De vorm van klantcontact verandert. De waarde groeit.

1

Verdiepen **Professionaliseren**

Klantcontact wordt beter in de kern van het vak, met betere processen, betere samenwerking tussen mens en technologie en meer vakmanschap.

2

Verbreden **Businessversneller**

Klantcontact benut wat het weet om producten, diensten en processen te verbeteren en zo onnodig klantcontact al bij de bron te voorkomen.

3

Verbinden **Regisseur van de klantrelatie**

Klantcontact stijgt uit boven de eigen afdeling, regisseert de totale klantrelatie over de keten heen, verbindt klantdatabronnen binnen de organisatie en stuurt de keuzes van de organisatie die de klantervaring bepalen.

Vijf strategische opgaven

Van visie naar actie



Focus
op waarde



Nieuwe instroomroutes,
profielen en
loopbaanpaden



Digitale en
operationele
weerbaarheid



Het kwantitatieve en
kwalitatieve werkgelegenheids-
vraagstuk



Het borgen van
toegankelijkheid, inclusie
en menselijke maat

— Vertaald naar 6 actielijnen, de routekaart van KSF

Waar gaan we tijdens het congres concreet mee aan de slag en komt jullie expertise van pas

Actielijn 1: hoogwaardig klantcontact, Mens, technologie en data verantwoord laten samenwerken; kwaliteit, toegankelijkheid, escalatie en de menselijke tussenkomst.

Actielijn 2: benchmark en kennisbasis, AI-volwassenheid, klantcontactwaarde, trends, skills en het meetbaar maken van ontwikkelingen.

Actielijn 3: permanente vakontwikkeling, Nieuwe vaardigheden, functieprofielen, AI-geletterdheid, opleidingskaders en doorgroeipaden.

Actielijn 4: arbeidsmarkt en transitieagenda, Veranderend werk, nieuwe rollen, reskilling, eerlijke transitie en duurzame inzetbaarheid.

Actielijn 5: Digitale weerbaarheid, data en vertrouwen, Privacy, AI-governance, cyberveiligheid, datasoevereiniteit en businesscontinuïteit.

Actielijn 6: Maatschappelijke dialoog en belangenbehartiging, Toegankelijke dienstverlening, de menselijke maat en klantcontact als maatschappelijke infrastructuur.



Mogelijke typen break-outs



Praktijkcase met dilemma's en geleerde lessen



Interactieve workshop waarin deelnemers iets toepassen



Rondetafel rond een actueel strategisch vraagstuk



Mini-lab of simulatie



Panel met verschillende perspectieven



Een concreet stappenplan of maturity-scan



De kern: geen uitgebreide productpresentatie en geen verhaal waarbij deelnemers alleen luisteren.

Sponsormogelijkheden: waarom sponsoren?

Sponsoren versterken het congres én profiteren van zichtbaarheid, netwerk en inhoudelijke impact.



Zichtbaarheid

Bereik & merkbekendheid Brons

- prominente vermelding in alle communicatie
- brandingmogelijkheden op locatie en digitaal
- bereik van honderden professionals uit de sector
- naamsbekendheid bij beslissers en vakexperts



Inhoud & Netwerk

Betrokkenheid & verbinding Zilver

- content delen
- ontmoeting met potentiële partners en klanten



Impact & Toegevoegde Waarde

Bijdragen aan de sector Goud

- Inhoudelijk bijdragen en co-creëren

Sponsorpakketten

Voordeel	Goud	Zilver	Brons
Zichtbaarheid	Zie Brons	Zie Brons	Logo op website, eventpagina, footers
Activatie	Eigen break-out sessie (40 min) + promovideo + goodiebag/gadget + vermelding borrel	Netwerktafel	Vermelding in programma
Hospitality	2 + 2 + 2 vrijkaarten (waarvan 2 voor niet-leden)	2 + 2 vrijkaarten (waarvan 2 voor niet-leden)	2 vrijkaarten t.w.v. € 349 p.p.
Inhoudelijke bijdrage	Participatie klankbordgroep en delen eigen content	Whitepaper	Geen
Videoboodschap	Inbegrepen	Geen	Geen
Standruimte	Inbegrepen	Inbegrepen	Niet beschikbaar
Investing	€ 4.600	€ 2.350	€1.850

Niet iedere boodschap hoeft in een break-out



Extra podia voor zichtbaarheid en activatie

- Firepit/arena
- Kortere pitch met ruimte voor een commerciële boodschap
- Eigen, herkenbaar podium op het congres
- Meer dynamiek en interactie dan bij een reguliere stand
- € 1.500 excl. btw, naast de kosten voor opstelling en techniek
- Bij voorkeur als add-on bij een Brons-, Zilver- of Goudpakket



Kleine add-ons en sponsoring in natura

Bijvoorbeeld:

- Lanyards
- Congresapp
- Signing of aankleding van een area
- Borrel- of hospitalityonderdeel

Opdracht voor de Onepager

Na deze sessie kunnen deelnemers...

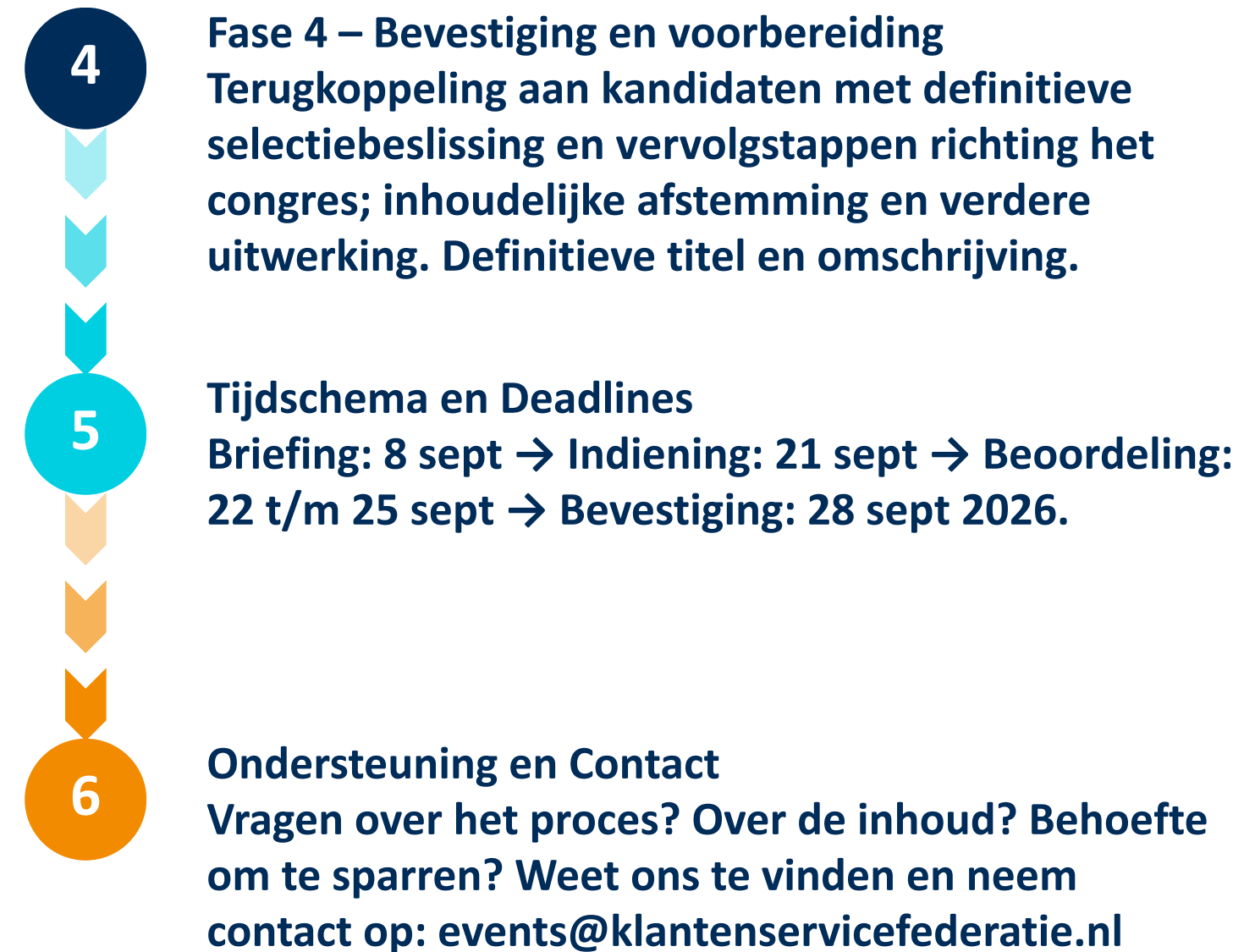
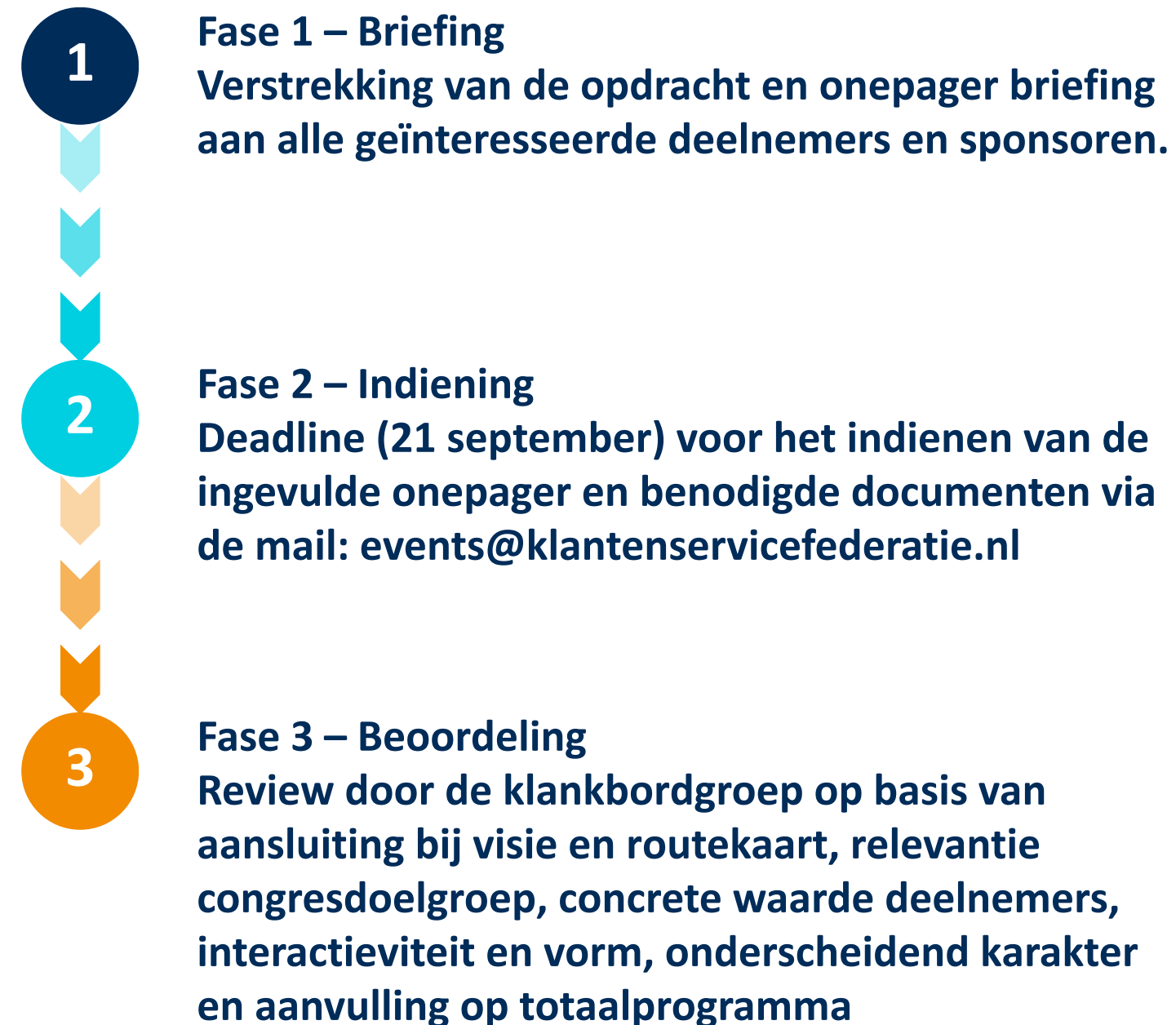
Verras ons met een voorstel dat deelnemers verder helpt

Vraag maximaal één A4 met de volgende onderdelen:

1. **Titel en kernbelofte** - Welke vraag beantwoordt de sessie en wat levert zij deelnemers op?
2. **Aansluiting bij de visie** - Aan welk perspectief en welke actielijn(en) draagt de sessie bij?
3. **Inhoudelijk vraagstuk** - Welk actueel probleem, dilemma of ontwikkelpunt staat centraal?
4. **Opzet en werkvorm** - Wat gebeurt er tijdens de sessie en hoe worden deelnemers actief betrokken?
5. **Concrete opbrengst** - Met welk inzicht, hulpmiddel of handelingsperspectief verlaten deelnemers de zaal?
6. **Praktijkervaring** - Welke case, resultaten, lessen of verschillende perspectieven worden ingebracht?
7. **Spreker(s) of begeleider(s)** - Wie verzorgen de sessie en welke relevante expertise brengen zij mee?
8. **Commerciële positionering** - Hoe zorgen jullie ervoor dat kennisdeling vooropstaat en het product of de dienstverlening ondersteunend blijft?



Proces Overzicht





***"Heeft u vragen, opmerkingen
of wilt u iets delen?"***



Dank voor uw aandacht!

Neem contact op voor deelname of sponsoring | events@klantenservicefederatie.nl

