KEYNOTES & TALKS

THE TRUST ADVANTAGE

Vertrouwen als de brug tussen *goed zijn* en *gekozen worden*.

AI, overvloed aan informatie en een zee aan gelijkaardige claims maken het moeilijker om echte waarde van geclaimde waarde te onderscheiden.

Dat vergroot de onzekerheid over wie werkelijk de juiste keuze is en maakt vertrouwen een steeds belangrijkere hefboom om gekozen te worden.

The Trust Advantage laat zien hoe organisaties vertrouwen opbouwen, keuze-frictie verlagen en zo vanzelfsprekender gekozen worden.

CENTRAAL THEMA

Hoe word je de voorkeurskeuze?

Organisaties bouwen vertrouwen via vijf domeinen:

STORY · PROOF · PEOPLE · EXPERIENCE · ORCHESTRATION

Trust Accelerators ↑ · Trust Leaks ↓

Wanneer klanten jou sneller, sterker en consistenter vertrouwen dan alternatieven, ontstaat een **Trust Advantage**.

Die leidt tot minder twijfel. Minder ervaren risico. Minder keuze-frictie. Vanzelfsprekender gekozen worden.

SIGNATURE KEYNOTES

THE TRUST ADVANTAGE - LEADERSHIP EDITION

Goed zijn maakt je een optie.
Vertrouwen maakt je gekozen.

Waarom worden sommige sterke organisaties vanzelfsprekend gekozen en andere niet?

Deze keynote toont hoe AI, informatie-overload en vergelijkbare claims de **spelregels van voorkeur veranderen** en hoe Story, Proof, People, Experience en Orchestration samen vertrouwen bouwen, keuze-frictie verlagen en je makkelijker te kiezen maken.

Relevant voor: leiders · ondernemers · commerciële teams · leadership events · klantenevents

THE TRUST ADVANTAGE - MARKETING EDITION

Zichtbaarheid maakt je bekend.
Vertrouwen maakt je gekozen.

Wanneer iedereen content kan produceren, expertise kan claimen en professioneel kan klinken, wordt aandacht steeds minder onderscheidend.

Deze keynote laat zien waarom **marketing moet evolueren van *attention generation* naar *trust creation*** en hoe marketing niet alleen zichtbaarheid, maar ook vertrouwen en voorkeur kan opbouwen.

Relevant voor: marketingevents · marketingteams · commerciële leiders · managementteams

VERDIEPENDE TALKS

Scherpere talks die één specifieke uitdaging binnen The Trust Advantage verdiepen.

WHY GREAT COMPANIES SOUND THE SAME

Hoe je boodschap door de ruis breekt en blijft hangen.

Veel sterke organisaties klinken opvallend hetzelfde. Deze talk toont waarom expertise zichzelf niet verkoopt en hoe scherpere positionering en value messaging klanten sneller laat begrijpen waarom **jouw organisatie relevant en onderscheidend** is.

Focus: positioning · value messaging · differentiation · customer relevance

FROM EXPERT TO TRUSTED ADVISOR

Hoe experts uitgroeien tot trusted advisors die meer vertrouwen, klantimpact en groei creëren.

Sterke consultants doen meer dan expertise leveren. Deze talk laat zien hoe betere vragen, richting geven en waarde zichtbaar maken hen helpen uitgroeien tot *trusted advisors* die meer **klantimpact creëren én bijdragen aan groei**, zonder verkopers te worden.

Focus: trusted advisor behaviour · client impact · commercial awareness · growth

WHEN EVERYONE SOUNDS LIKE AN EXPERT

Hoe je vertrouwen verdient wanneer AI iedereen als expert kan laten klinken.

AI maakt het steeds makkelijker om expertise te claimen en competent te klinken. Deze talk laat zien hoe organisaties en experts toch vertrouwen opbouwen en waarom **bewijs, mensen, ervaring en consistentie** daarbij steeds belangrijker worden.

Focus: AI · trust · expertise · credibility · proof

VOOR CONGRESSEN ÉN IN-COMPANY

Congressen · sector- en beroepsfederaties · klantenevents · leadership events · sales kick-offs · management offsites · in-company inspiration sessions.

De talks worden afgestemd op publiek en context. Voor verdere verdieping zijn workshops rond Value Messaging, Trusted Advisorship en Consultant Impact Skills beschikbaar.

Taal: Nederlands of Engels

STIJN GYSEL

Speaker · Marketingstrateeg · Fractional Marketing Manager

Stijn werkt op het snijvlak van strategie, marketing, commerciële impact en menselijke expertise. Met The Trust Advantage onderzoekt hij één centrale businessvraag: hoe word je in een wereld vol ruis de vanzelfsprekende keuze?

Zijn sessies combineren strategische scherpte met concrete voorbeelden en inzichten waarmee deelnemers onmiddellijk verder kunnen.

INTERESSE IN EEN KEYNOTE OF TALK?

BESPREEK EEN KEYNOTE OF TALK

stijngysel.eu/the-trust-advantage
stijn@gysel.eu
+32 473 34 11 02