



DUUR

10 namiddagssessies van 13 tot 18u
Welkom vanaf 12.30u met broodjes.

LOCATIES EN DATA

BluePoint, Berchem:

Donderdag 2018: 17/05, 31/05, 14/06,
28/06, 13/09, 27/09, 11/10, 25/10, 8/11, 22/11

Rode Bol, Gent:

Donderdag 2018: 25/10, 8/11, 22/11, 6/12

Donderdag 2019: 17/01, 31/01,

14/02, 28/02, 14/03, 28/03

3hoog, Leuven:

Dinsdag 2018: 23/10, 6/11, 20/11, 4/12

Dinsdag 2019: 15/01, 29/01,

12/02, 26/02, 12/03, 26/03

PRIJS (EXCL. BTW)	Met KMO- portefeuille		Zonder KMO- portefeuille
	KO* (-40%)	MO* (-30%)	
UNIZO-lid	€ 1.530	€ 1.785	€ 2.550
Geen lid	€ 1.710	€ 1.995	€ 2.850

Voor meer info zie p.33.

Uw inschrijving staat garant voor topexperten, een aangename locatie en syllabus. Welkom met broodjes, koffiebreek en afsluitend netwerkmoment. Gratis parking.

INSCHRIJVEN

Het aantal deelnemers per Masterclass is beperkt tot 25 ter bevordering van de interactie.

Schrijf meteen in:

Berchem:

www.ondernemersacademie.be/197

Gent:

www.ondernemersacademie.be/198

Leuven:

www.ondernemersacademie.be/199

* KO: Kleine onderneming (<50 werknemers): -40%
MO: Middelgrote onderneming
(>50 en <250 werknemers): -30%



Masterclass KMO-management

MANAGE UW PASSIE PROFESSIONEEL NAAR SUCCES

Ondernemen begint bij passie. Om daarop succesvol verder te bouwen, is er echter meer nodig: strategie, financieel inzicht, sales & marketing, hrm ... Dat kan u onmogelijk allemaal onder de knie hebben. Daarom lanceerde de Ondernemersacademie deze **brede managementopleiding waarin alle facetten van het ondernemen aan bod komen**. De masterclass 'KMO-management' is uitgegroeid tot **dé referentieopleiding voor de Vlaamse KMO-ondernemer**. Meer dan 300 KMO-ondernemers volgden reeds deze unieke opleiding.

Voor wie?

Dé managementopleiding voor zaakvoerders van een (groei)KMO én overnemers die klaargestoomd worden om zaakvoerder te worden.

Docenten

U kunt rekenen op topexperts waar ondernemersbloed in zit. Zij begrijpen én voelen de wereld van de KMO-ondernemer en gebruiken enkel praktijkvoorbeelden gegrepen uit het leven van de KMO-ondernemer.

Uw tijd waard:

- U krijgt concrete antwoorden op alle belangrijke managementvragen waar de KMO-ondernemer mee te maken krijgt.
- U stelt uw persoonlijk verbeterplan op en kiest zelf welke elementen u nadien grondig wilt aanpakken.
- U wisselt kennis, ervaring en tips uit met collega-ondernemers.

"Via deze opleiding heb ik bruikbare feedback gehad over de werking van mijn bedrijf en kon ik zien welke zaken nog beter aangepakt kunnen worden."

Michel Sels - Sixinch

"Ideale opleiding om de basistechnieken op te frissen, daarnaast ook veel opgestoken van de collega-ondernemers."

Nele Despiegelaere - Pipa Immo

Programma in detail

1 STRATEGIE

Van missie tot strategie

Definiëren en scherpstellen van de eigen bedrijfsstrategie. De basisbegrippen missie, visie en strategie worden overlopen, en meteen in de praktijk gebracht. We leggen hier de basis van uw persoonlijk verbeterplan.

DOCENT **Tim Belon,**
C9 International

2 MARKETING & SALES

Marketing management

Enkel een doordachte marketingstrategie leidt tot betere resultaten. In dit deel van de opleiding komen alle belangrijke ingrediënten hiervoor aan bod: positionering, marktsegmentatie, prijszetting, 'branding'... Verder wordt ook de marketingcommunicatie bekeken. Er wordt ruim aandacht geschonken aan nieuwe media: website, sociale media, SEA en SEO.

DOCENT **Peter Desmyttere,**
Desmyttere Marketingadvies

Verkoop anders bekeken

Een eenvoudig verkoopgesprek wordt, met Philippe als coach, een ontdekking en een openbaring! We starten de sessie met een typebeschrijving: wie ben ik als persoon, en wie heb ik tegenover mij als klant? Nadien passen we dit toe in een eenvoudig, praktisch, bewezen werkbaar verkooptraject.

DOCENT **Philippe Sarens,**
Sales Intelligence

3 FINANCIËEL MANAGEMENT

De parameters van financiële gezondheid

Dit onderdeel van de opleiding focust op financiële aandachtspunten voor elke ondernemer: solvabiliteit, liquiditeit, rendement, cash-flow, gezondheidsmeter. Op welke manier beïnvloeden ze uw onderneming, en hoe krijgt u er een betere greep op?

Uw ondernemingsplan

Hoe stel ik als ondernemer een financieel plan op, en hoe bereid ik de kredietonderhandelingen met de bank voor?

DOCENT **Freddy Van Bogget,** KBC

4 DIGITAAL MANAGEMENT

Wat zijn de noden van uw onderneming op het gebied van informatica? Automatisering van de verschillende processen in uw onderneming hoeft niet complex of duur te zijn. Maak ten slotte kennis met verschillende gratis of zeer goedkope ICT tools.

DOCENT **Lieven Van de Velde,**
LVDV Projects

5 STRATEGISCH PERSONEELS- EN ORGANISATIEBELEID

U krijgt inzicht in het nut van rollen en functiebeschrijvingen, teamwerking en feedback- en evaluatiegesprekken. U leert hoe u de juiste mensen aantrekt en behoudt, en wat een correct verlonings- en VTO-beleid (vorming, training en opleiding) is.

DOCENT **Alice Colignon,**
Moore Stephens

6 OPERATIONEEL MANAGEMENT

In deze sessie krijgt u inzicht hoe u uw processen efficiënter en effectiever kan maken, gebaseerd op verschillende Lean-technieken zoals SMED, 5S, Kaizen, problemsolving.

DOCENT **Ann De Vlieger,** QP Consult

7 LEIDERSCHAP

Modern leiderschap draait niet meer om macht, maar om het beste uit uzelf en uw medewerkers te halen. U leert op uw eigen manier, uw medewerkers te inspireren en te motiveren. Balans vinden tussen uw werk en privé staat voorop!

DOCENT **Jon Strubbe,** TICKA

8 UW PERSOONLIJK VERBETERPLAN

In deze laatste sessie komt het verbeterplan aan bod. U krijgt begeleiding aangeboden bij de elementen die u zelf grondig wilt aanpakken.

DOCENT **Tim Belon,** C9 International

STEL UW
PERSOONLIJK
VERBETER-
PLAN OP!

"De opleiding KMO-Management gaf me een duidelijk inzicht in de missie en de strategie van mijn bedrijf. Ik leerde ook heel wat bij over planning en financiële management."

Geert Van Buynder - Van Buynder-Martens