

OPLEIDINGEN MET IMPACT
VKW ACADEMY
GROEIAANBOD 2024



BEDRIJFSSTRATEGIE

- 2 **Accountmanagement** | MASTERCLASS
- 4 **Onderhandelen tot de handdruk**
- 6 **Groeien via 'Buy & Build' strategie**
- 8 **Groei** | MASTERCLASS
- 10 **KMO Excellence**
- 12 **Public speaking bootcamp** | DAGOPLEIDING

INNOVATIE

- 14 **Generatieve AI voor besluitvormers: strategie en impact**
- 16 **Basiskennis procesmanagement voor niet-procesexperts** | TURBOTRAINING
- 18 **Groei deel 2** | MASTERCLASS
- 20 **Mini-MBA**
- 22 **Ondernemende koppels**
- 24 **Trendwatching** | DAGOPLEIDING

PERSENEELSMANAGEMENT

- 26 **Van 'medewerkers' naar 'samenwerkers met eigenaarschap'**
- 28 **Conflictmanagement**
- 30 **Interne bedrijfscoach**
- 34 **Wendbaar leiderschap**
- 36 **Legitimate leadership**
- 38 **HR** | MASTERCLASS
- 42 **Strategische werkplekontwikkeling** | SEMINARIE
- 44 **Time management** | DAGOPLEIDING
- 46 **Everybody sells** | DAGOPLEIDING

DIGITALISERING

- 48 **Business analytics met MS Power BI**
- 50 **Onmiddellijk inzetbare AI toepassingen voor meer verkoop en efficiëntie** | INSPIRATIESESSIE
- 52 **Social Media Mondays**
- 56 **Marketing** | MASTERCLASS

FINANCIËLE GELETTERDHEID

- 58 **Financieel management: upgrade je financial skills**
- 60 **Groeifinanciering en waardecreatie**
- 62 **Financiële planning en budgettering van jouw onderneming** | SEMINARIE

Neem een kijkje op onze website voor de laatste updates:
www.vkwlimburg.be/vkw-academy/



OPLEIDINGEN MET IMPACT

VKW ACADEMY

GROEIAANBOD 2024

Wil jij professioneel sterker in je schoenen staan?

Of wil je de **high potentials** in jouw bedrijf de kans geven zich verder te **ontwikkelen**?

Wij bieden jou die groei- en leerkansen aan met de opleidingen van de VKW Academy.

Geef jezelf en je medewerkers een unieke kans tot zelfontwikkeling en treed toe tot ons **bijzonder netwerk**.

Ontdek ons aanbod en schrijf je in!

MASTERCLASS

ACCOUNTMANAGEMENT

Bouw duurzame relaties op met je klanten en prospecten

Stop met verkopen, help je klant met kopen. De wereld wordt elke dag competitiever. 15 jaar geleden had je 5, 10 misschien 20 concurrenten, nu kan je leveranciers vinden eender waar in de wereld.

Nieuwe klanten aantrekken, is belangrijk, duur en noodzakelijk. Maar duurzame, langdurige klantrelaties uitbouwen, zijn essentieel voor het succes van jouw organisatie. Het effectief beheren van jouw belangrijkste en strategische accounts, en tegelijkertijd hun groeimogelijkheden verkennen en ontwikkelen, is meer dan ooit fundamenteel voor de verdere ontwikkeling van jouw bedrijf.

Maar hoe goed ken je jouw klanten? Welke relaties hebben ze vandaag met jouw organisatie? Hoe kijken ze naar jouw bedrijf? Welke middelen investeer jij in het versterken van deze relaties? Is klantentevredenheid voldoende of is klantentrouw het doel?

Zoveel vragen die elk een impact hebben op de kwaliteit van je klantrelatie, en dus een impact op het succespotentieel van je organisatie.

In deze opleiding leer je hoe je nieuwe, interessante klanten maakt en hoe je klantenrelaties optimaal beheert, waardoor je zowel jou als hun betrokkenheid vergroot en zo de groei van jouw organisatie stimuleert. Je krijgt de kaders en technieken die je nodig hebt om de loyaliteit van jouw klanten te vergroten. Je leert hoe je een belangrijke accountstrategie maakt, hoe je jouw meest waardevolle klanten identificeert en hoe je productievare verkooponderhandelingen met hen voert. Maar bovenal krijg je de vaardigheden mee om jouw klanten de meerwaarde van jouw organisatie aan te tonen, wat leidt tot betere voorwaarden en dus een betere rendabiliteit.

BESTEMD VOOR

- Accountmanagers
- Key accountmanagers (KAM)
- International key accountmanagers (IKAM)
- Business development managers
- Salesmanagers
- Sales directors
- Sales professionals die wensen door te groeien naar een hoger niveau van accountmanagement

DOCENT

Erik Houben is oprichter en managing partner van 4Result, een Limburgs trainingsbureau, opgericht in 1999 met klanten in Frankrijk, Nederland, Engeland, Duitsland en België. Erik heeft 40 jaar ervaring in verkoop & marketing en is specialist in accountmanagement en solution selling.



ERIK HOUBEN



WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Bouw aan duurzame relaties met je klanten
- Maak nieuwe klanten en verhoog de betrokkenheid van al je klanten
- Leer vaardigheden om je meerwaarde voor klanten te tonen

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
VR 18 OKTOBER	Wat is (key) accountmanagement? Waarom is dit zo belangrijk? Hoe ontwikkel je key-relaties? Wat zijn belangrijke klanten en hoe bepaal je dat? Hoe word je de trusted advisor voor je klant? Hoe stel je een accountplan op en hoe doe je aan accountanalyse? Wat is een accountteam? Hoe werk je binnen je firma samen om maximale klantentevredenheid te bekomen?
VR 25 OKTOBER	Hoe bepaal je je prospectiedoelgroep? Hoe zorg je ervoor dat je steeds voldoende gekwalificeerde leads hebt om te contacteren voor een afspraak? Hoe gebruik je LinkedIn om aan nieuwe contacten te komen? Hoe ziet je 'priority-management' eruit vandaag? Hoe organiseer je jezelf om tot goede resultaten te komen? Hoe voer je een face-to-face prospectiegesprek met nieuwe klanten of nieuwe gesprekspartners bij je klant?
VR 8 NOVEMBER	Wat is je persoonlijk gedragsprofiel, hoe herken je het profiel van je gesprekspartner en hoe pas je je aan om tot een vruchtbaar gesprek te komen? Hoe voer je een commercieel gesprek met de verschillende personen in de DMU bij je (key) account en wat zijn de mogelijke valkuilen? (deel I). Tussentijdse individuele coaching met feedback over persoonlijk gedragsprofiel.
VR 22 NOVEMBER	Hoe voer je een commercieel gesprek met de verschillende personen in de DMU bij je (key) account en wat zijn de mogelijke valkuilen? (deel II). Hoe ga je om met de diverse valkuilen zoals twijfel, onverschilligheid, weerstanden, bezwaren? Hoe kom je tot concrete, sluitende afspraken?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk. Deze opleiding komt in aanmerking voor het Vlaams Opleidingsverlof (ODB-1002156).

Het aantal deelnemers wordt beperkt tot 12, om zo de ervaringsuitwisseling optimaal te houden. De aanpak is zeer praktisch met voortdurend ruimte voor interactie. Je komt buiten met concrete handvaten die je onmiddellijk kan toepassen.

ONDERHANDELEN TOT DE HANDDRUK

Hoe groei je uit tot een toponderhandelaar?

Gelijk hebben is vaak het probleem niet. Gelijk krijgen, dat is de kunst. Maar hoe overtuig je de ander van je gelijk?

Van gelijk hebben naar gelijk krijgen

Elke dag staan we voor de uitdaging om anderen te overtuigen, op het werk, maar ook privé. Wie niet goed onderhandelt, laat veel kansen liggen. En zo gaat veel waarde verloren: een klant, een collega, een partner die je verliest na een misgelopen onderhandeling, een slechte deal en verlies van winst en marge omdat de tegenpartij beter negotieert. Degenen die niet weten hoe ze andere mensen kunnen meekrijgen, lopen het risico dat ze hun doelstellingen niet kunnen realiseren.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die geconfronteerd worden met belangrijke onderhandelingen voor het bedrijf, met als doel een sterke deal te maken.

DOCENT

Prof. Dr. Dirk Van Poucke is dé toonaangevende spreker wat betreft onderhandelen en beïnvloeden en geeft al ruim 20 jaar resultaatgerichte opleidingen en trainingen in negotiatietechnieken. Hij is een gepassioneerd lesgever die zijn uitgebreide praktijk koppelt aan een grote wetenschappelijke kennis. Zijn interactieve sessies met veel oefeningen, praktijkvoorbeelden en cases staan garant voor succes.



PROF. DR.
DIRK VAN POUCKE

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer de belangrijkste onderhandelingstechnieken
- Ontdek jouw eigen sterktes en zwaktes in onderhandelingen
- Sluit de beste deal voor alle partijen

Mieke Neven, gedelegeerd bestuurder

BUROCAD NV

“De opleiding ‘Onderhandelen tot de handdruk’ stond al even op mijn verlanglijstje, want ik had al veel lovende woorden gehoord over Professor Dr. Van Poucke. Mijn verwachtingen waren dus hooggespannen, maar werden vlot ingelost. Er was een fijne dynamiek in de groep en de lessen vlogen voorbij dankzij de boeiende cases en de kleurrijke verhalen van de docent. Een echte aanrader!”



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 23 JANUARI	Onderhandelen in een competitieve omgeving
WO 24 JANUARI	Onderhandelen met moeilijke opponenten
DI 20 FEBRUARI	Commercieel onderhandelen, onderhandelingsgedrag en emoties
WO 21 FEBRUARI	Biedmanagement: tenders, aanbestedingen, veilingen en R.F.Q.'s
DI 19 MAART	Invloed, beïnvloeding en lobbying
WO 20 MAART	Complexe onderhandelingen en macht

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.30 tot 17.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar vanaf 9.00 uur. 's Middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 4595 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



GROEIEN VIA 'BUY & BUILD' STRATEGIE

Post-corona zoeken vele ondernemingen naar een nieuwe dynamiek. Bovendien blijken vele markten nog steeds zeer versnipperd. Het creëren van schaalvoordelen en/of een gediversifieerd producten/diensten aanbod is daarom een goede strategie om de groei van een onderneming te bestendigen. Nieuwe initiatieven opstarten vanuit de eigen organisatie blijkt vaak moeilijk door een gebrek aan kritische massa, gemis aan focus, opstartverliezen, beperkte kennis en kunde ... Een keuze voor 'Externe acquisities' is daarom vaak een goede oplossing. Echter vraagt een grondige voorbereiding en professionele aanpak.

Deze opleiding heeft de bedoeling om bedrijfsleiders een inzicht te geven in het proces van een 'Buy & Build' strategie inclusief de 'Do's & Don'ts'.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die beslissingen nemen over groeistrategie.

DOCENT

Nadat **Jos Vandael** op een succesvolle manier de groei van IMES-DEXIS in België had geleid, werd hij in 2010 door het moederhuis gevraagd om een 'Groeistrategie' uit te werken voor Europa. Dit resulteerde in een 'Buy & Build' aanpak waarbij op 10 jaren tijd een 50-tal overnames werden gerealiseerd. Sinds 2020 is Jos actief als 'Executive coach' voor familiale ondernemingen met groeiambities en dit via verschillende mandaten in 'Raden van Advies' en/of specifieke begeleiding van bedrijven in hun strategische denkoefening.



JOS VANDAELE

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Een inzicht in de strategische overwegingen die een 'Buy & Build' strategie bepalen
- Een inzicht in het acquisitie proces van 'Long List' tot 'Closing'
- Een inzicht in de mogelijkheden van integratie post-overname inclusief de valkuilen!



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 22 FEBRUARI	<i>Van strategie tot 'Short list'</i> <ul style="list-style-type: none">• Introductie• Strategische overwegingen van een 'Buy & Build' strategie• 'Deal structure' en financieringsmechanismen voor externe groei• Welke voorbereidingen zijn noodzakelijk – intern & extern• Van 'Long List' naar 'Short List' – de juiste keuzes maken
DO 14 MAART	<i>Van 'Target' tot integratie</i> <ul style="list-style-type: none">• Het acquisitieproces deel I: van 1^{ste} contact tot L.O.I.• Het acquisitieproces deel II: van 'Due diligence' tot 'Closing'• Post-acquisitie: wat nu?• Het integratieproces – de opties en aanpak• Wrap-up

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 16.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en ontbijt staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 795 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



MASTERCLASS

GROEI

In acht stappen naar duurzame groei

Een organisatie leiden is geen sinecure. Zeker in tijden van corona zijn er heel wat nieuwe uitdagingen die op ons afgekomen. Stilstaan is geen optie meer. De kunst is om te blijven groeien, maar wel op een duurzame manier. Het komt erop aan om de interne, externe en persoonlijke succesfactoren sterk te managen. En daar gaat deze masterclass over. Welke vragen moet je jezelf dan stellen om controle op interne en externe groei te krijgen en te behouden?

In deze opleiding maak je kennis met de belangrijkste strategische denkkaders, steeds geïllustreerd met praktijkvoorbeelden. In elke sessie bespreek je de kern van het thema aan de hand van theoretische modellen en pas je dit tegelijkertijd toe op je eigen organisatie. Kortom, je gaat zelf aan de slag om in jouw bedrijf duurzame waardecreatie te genereren op een praktische en hands-on manier.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die de nodige strategische beslissingen dienen te nemen op vlak van groei.

DOCENT

Geert Vanhees (4Growth) is een senior businessstrateeg die meer dan 250 bedrijven in België en internationaal begeleidde in groei- en innovatiestrategieën, bij zowel BEL-20 bedrijven, internationale bedrijven en KMO's. Hij vertaalt succesvol grondige theoretische kennis naar een praktische aanpak voor bedrijven die direct impact kan realiseren. Hij heeft een achtergrond van 12 jaar doceren bij Vlerick business school en geeft tal van masterclasses in groeistrategieën, innovatiestrategieën, productmanagement en marketing. Hij doceert ook al jarenlang de succesvolle masterclass Groeistrategie en de masterclass Innovatie bij VKW Limburg en zetelt in diverse Raden van Advies.



GEERT VANHEES

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Maak kennis met de verschillende groeimodellen
- Ontwikkel planmatig de juiste acties voor groei
- Versterk je reputatie, positionering en communicatie



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 12 MAART	Waardecreatiestrategieën en het ontsnappen aan commoditisering: 'De basis van elke groeistrategie'
DI 16 APRIL	Portfoliomanagement: 'De sleutel van elke groei'
DI 7 MEI	Marktgericht innoveren: 'Klantenbehoeften centraal voor groei'
DI 11 JUNI	Groeistrategieën ontwikkelen: het planmatig ontwikkelen van de juiste acties voor groei
DI 10 SEPTEMBER	CRM als integrale businessstrategie (strategie en praktijk): 'De te vaak vergeten makkelijke groeistrategie'
DI 15 OKTOBER	De 12 technieken voor radicale groei: 'Hoe het verdienmodel van de sector wijzigen'
WO 13 NOVEMBER	Merger marketing en omnichannel strategieën: 'De hoofdzaken voor groeistrategie bij fusies: vermijd de valkuilen'
DI 17 DECEMBER	Branding: groeien door reputatieversterking, positionering, merkarchitectuur en communicatieplanning
DI 28 JANUARI 2025	Impactsessie

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.00 tot 12.00 uur, met uitzondering van de impactsessie op dinsdag 28 januari 2025 (van 18.00 tot 21.00 uur).

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 2250 (excl. btw) per persoon. Voor de inschrijving van een collega (2^{de} persoon van hetzelfde bedrijf) betaal je € 1905 (excl. btw). Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Het aantal deelnemers wordt beperkt tot 20 om zo de ervaringsuitwisseling te verhogen, omdat het om zeer praktische sessies gaat. Confidentialiteit en een open sfeer zijn de belangrijkste voorwaarden voor het welslagen van de sessies. In geval van deelnemers uit dezelfde sector zal steeds de eerst aangemelde deelnemer gecontacteerd worden.

KMO EXCELLENCE

Verhoog de slagkracht van jouw KMO en verbeter jouw eigen levenskwaliteit

Een groeiende KMO betekent een ferme uitdaging voor jou als leider – vooral omdat je moet professionaliseren terwijl je groeit. Deze 10-daagse opleiding kan je bedrijf naar het volgende niveau tillen. Je ademt er letterlijk management, zowel in theorie als in de praktijk. Met de constructieve input van peers en business coaches ontwikkel je een strategie en groeiplan. En na de intensieve opleiding sta je vol vertrouwen in de startblokken om met je bedrijf de volgende sprong te wagen.

Deze 10-daagse opleiding steunt op drie pijlers. De eerste bestaat uit praktijkgerichte sessies waarin je managementtheorie, -modellen en -tools toepast op je eigen bedrijf. De tweede is peer-to-peer leren met je collega-ondernemers. De derde is individuele ondersteuning door business coaches.

Je gebruikt de Vlerick 360° Growth Capability Scan om de soft spots in je management te identificeren waaraan je nog kan werken. Daarna verfijn je jouw persoonlijke visie om je bedrijf op een duurzame manier te doen groeien. Je volgt twee grote tracks: een opleiding in management en een begeleidingsluik.

BESTEMD VOOR

- KMO-eigenaars met minstens 12 voltijdse werknemers, die het management van hun onderneming willen professionaliseren
- Managing directors of CEO's van KMO's met minstens 12 voltijdse werknemers

DOCENT

Negen top-professoren van Vlerick Business School doceren elk vanuit hun eigen expertise.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Evalueer je organisatie vanuit een strategisch perspectief en identificeer je volgende groeifase
- Zet systemen en processen op om je bedrijf te professionaliseren
- Ontdek hoe werknemers minder afhankelijk worden wanneer ze ààn – in plaats van (in) – je bedrijf werken
- Analyseer je prestaties en maak strategische keuzes voor de toekomst dankzij de begeleiding van een panel van experts



PROGRAMMA

DATUM	UUR	LOCATIE	INHOUD
WO 22 MEI	9.00 - 17.00 u	LANDGOED ALTENBROEK, 'S GRAVENSVOEREN	Kick-off & V-Boost & Business model generation
DO 23 MEI	9.00 - 17.30 u	LANDGOED ALTENBROEK, 'S GRAVENSVOEREN	Strategie toegepast op jouw bedrijf
WO 19 JUNI	13.30 - 17.30 u	VKW LIMBURG	Beheerscontrole BSC
WO 19 JUNI	19.00 - 22.00 u	VKW LIMBURG	Panel I
DO 20 JUNI	9.00 - 17.30 u	VKW LIMBURG	Ondernemerschap & Groei
WO 4 SEPTEMBER	9.00 - 17.00 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Organisatiestructuur & Team dynamics
DO 5 SEPTEMBER	9.00 - 17.00 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Team dynamics
DO 10 OKTOBER	9.00 - 17.00 u	VKW LIMBURG	Managing customers
VR 11 OKTOBER	9.00 - 17.00 u	VKW LIMBURG	Digitale strategie
DO 14 NOVEMBER	9.00 - 17.00 u	BOTANIC SANCTUARY ANTWERP	Financieel beheer / F.A.S.T.
VR 15 NOVEMBER	9.00 - 17.00 u	BOTANIC SANCTUARY ANTWERP	ABC, Kostprijscalculatie & Sales management
DO 12 DECEMBER	16.00 - 22.00 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Finale panel

PRAKTISCH

PRIJS € 6995 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

In samenwerking met



DAGOPLEIDING

PUBLIC SPEAKING BOOTCAMP

Hoe mensen inspireren tot het nemen van actie?

We moeten transformeren en ons aanpassen om de uitdagingen van vandaag en morgen aan te kunnen pakken. Maar denkt de rest van jouw team of organisatie er ook zo over? Mensen zijn van nature geen fan van verandering, dus hoe kunnen we collega's, directie, klanten, ... overtuigen om jouw boodschap te omarmen? Al deze plannen zijn geweldig als iedereen meedoet. Anders zijn we niet veel meer dan een paar managers in een meetingroom met een goed idee.

Tijd voor jou om op te staan en eruit te springen binnen jouw onderneming. Leer mensen inspireren tot het nemen van actie door de manier waarop je jouw boodschap overbrengt. Leer jouw publiek kennen en win aan zelfvertrouwen door de GAV-voorbereiding en stroomlijn elke boodschap tot een sterk verhaal met ons 5-stappen-communicatiemodel. Eender welke boodschap kan eenvoudig, tastbaar en herkenbaar gemaakt worden, offline en online. Iedereen kan zich krachtig en met enthousiasme uitdrukken voor een groep. It's not a gift, it's a choice!

BESTEMD VOOR

Elke leidinggevende, opvolger binnen een familiebedrijf of iedereen met ambitie die boodschappen met impact moet overbrengen.

DOCENT

Marnick Vandebroek is een ervaren spreker met specialisaties rond storytelling, leiderschap, communicatie en personal branding. Hij helpt, traint en coacht meer dan honderd eigenaar-ondernemers en managers over heel Europa. Marnick heeft een achtergrond in digitale marketing, HR en stand-upcomedy.



MARNICK VANDEBROEK





WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Verbeter via eenvoudige tips jouw presentatievaardigheden
- Vertel een verhaal om je medewerkers mee te nemen en te overtuigen
- Inspireer mensen tot het nemen van de juiste acties

PROGRAMMA

DATUM		INHOUD
DI 7 MEI	9.00 U	<i>Credibiliteit verhogen</i> – energie, zelfvertrouwen, leren lichaam en stem gebruiken
	11.00 U	<i>Goal/Audience/Value voorbereiding</i> – hoe jezelf voorbereiden en alle nodige elementen verzamelen over jouw publiek
	12.30 U	Lunch
	13.00 U	<i>Aandacht/Vertrouwen/Context</i> – technieken leren op basis van de voorbereiding om eender welke groep te overtuigen of te inspireren
	14.00 U	<i>Structureren en verbinden</i> – alle elementen samenbrengen tot een krachtig verhaal op basis van het 5-stappenmodel
	15.30 U	<i>Practice what you preach</i> – showtime
	16.30 U	Wrap up en motivational afsluiter

PRAKTISCH

UUR De dagopleiding gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 495 (excl. btw) per persoon.

Het aantal deelnemers wordt beperkt tot 15 om zo de ervaringsuitwisseling optimaal te houden. De aanpak is zeer praktisch met voortdurend ruimte voor interactie. Je komt buiten met concrete handvaten die je onmiddellijk kan toepassen.

GENERATIEVE AI VOOR BESLUITVORMERS: STRATEGIE EN IMPACT

Klaar om de toekomst van je bedrijf te transformeren met de generatieve AI?

Om de uitdagingen van Industrie 4.0 het hoofd te bieden, is het essentieel om bij te blijven met technologische ontwikkelingen. In dit opleidingstraject maak je kennis met de boeiende wereld van generatieve AI en ontdek je wat deze innovatieve technologie voor jouw bedrijf kan betekenen. Gedurende vijf sessies ontwikkel je niet alleen een visie op de impact van AI en digitalisering op je bedrijf, je krijgt ook praktische tips en tricks om met generatieve AI-tools een boost te geven aan je eigen productiviteit.

BESTEMD VOOR

Bedrijfsleiders en managers die hun bedrijf futureproof willen maken met innovatieve technologieën.

DOCENTEN



PETER VANBRABANT



MICHAEL BAUWENS



RAPHAËL WEUTS





WAT ZIT ER VOOR JOU IN

- Je leert werken met handige tools
- Je ontwikkelt een visie over de impact van generatieve AI op je eigen business
- Je maakt kennis met inspirerende use cases, die je zullen triggeren om generatieve AI-tools zelf te implementeren

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
VR 11 OKTOBER	<i>Kennismaking met het generatieve AI-veld</i> <ul style="list-style-type: none">• Wat is het?• Wat kan het (niet)?• Onmisbare generatieve AI-tools
VR 25 OKTOBER	<i>Wat kan generatieve AI voor mijn bedrijf betekenen?</i> <ul style="list-style-type: none">• Tendensen in de businesswereld• Automatisering en kosten• Upskilling
VR 8 NOVEMBER	<i>Maak gebruik van generatieve AI in je HR-beleid</i> <ul style="list-style-type: none">• War for talent• HR-strategie
VR 22 NOVEMBER	<i>Hoe zit het met intellectueel eigendom?</i> <ul style="list-style-type: none">• Copyright en patenten• Commercieel gebruik van gegenereerde AI-output
VR 6 DECEMBER	<i>Het wetgevend kader</i> <ul style="list-style-type: none">• Generatieve AI en GDPR• European AI Act

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 12.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1595 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.





TURBOTRAINING

BASISKENNIS PROCESMANAGEMENT VOOR NIET-PROCESEXPERTS

Inzicht in het verloop van processen is nuttig, want ze verlopen niet altijd even vlot, vertragen soms onnodig en leveren ook niet altijd de gewenste resultaten op. In deze turbotraining maak je op een praktische manier kennis met processen en het optimaliseren ervan. Aan de hand van de nodige theorie en tools leer je processen verbeteren. In deze 2-daagse opleiding krijg je inzicht in de bestaande processen en hoe ze in kaart te brengen. Van een inefficiënte 'AS IS' naar een verbeterde 'TO BE' via een logisch stappenplan. Na deze opleiding kan je zelf met kleine ingrepen bestaande processen verbeteren, wat een positief effect heeft op kwaliteit, doorlooptijd en kosten.

BESTEMD VOOR

- Professionals die de eerste stappen willen zetten in het verbeteren van processen
- Professionals die niet in de lead zitten om zelf de processen te verbeteren, maar wel op zoek zijn naar inzichten in een praktijkgerichte manier van procesverbetering

DOCENT

Pieter Himpe is van opleiding een doctor in de kernfysica. Op het eerste zicht geen evidente stap naar procesverbeteringen, maar de analytische geest en het vermogen om iets helder en gestructureerd voor te stellen, hebben al meermaals het tegendeel bewezen.



PIETER HIMPE

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Krijg inzicht in het verloop van processen
- Maak op een praktische manier kennis met processen en hoe ze te optimaliseren
- Verhoog de efficiëntie en output van jouw organisatie

PRAKTISCH

DATUM Dinsdag 3 en dinsdag 10 december 2024.

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1599 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

In samenwerking met



MASTERCLASS

GROEI DEEL 2

Haal meer uit jouw bedrijf en verleng de levensduur van jouw bedrijf met een 360°-innovatieopleiding!

Innovatie is voor elk bedrijf de motor van differentiatie en de basis van een lang bestaan. Eigenaars en CEO's van succesvolle familiebedrijven in derde en vierde generatie zeggen steeds hetzelfde: dat ze zichzelf voortdurend heruitvinden. Tijdens crisissen zijn innovaties nog belangrijker om sneller en beter te profiteren van de herstelfase uit een crisis. Innovatie is cruciaal.

Innovatie heeft veel gezichten. Het kunnen strategische, radicale, grote of 'smart' innovaties zijn. Het kunnen product-, service- of strategische innovaties zijn. Het kunnen innovaties zijn met weinig of veel risico's. Het kunnen culturele, proces-, meerwaarde- of technische innovaties zijn. Zij kan gericht zijn op bestaande 'red markets' of nieuwe markten creëren, de zogenaamde 'blue oceans'. Het kan dit en nog zo veel meer zijn.

Deze masterclass bouwt je innovatiekennis in 8 maanden op een logische manier op. Na deze opleiding organiseren we een impactsessie om deze grondige maar ook praktisch toepasbare kennis te evalueren in jouw bedrijf. De bedoeling is om tijdens deze 360°-innovatieopleiding reeds impact te realiseren in jouw bedrijf door concrete toepassingen.

BESTEMD VOOR

Zaakvoerders, ondernemers, bedrijfsleiders, business unit managers, stafmedewerkers, marketing managers, innovatiemanagers, R&D managers ...

DOCENT

Geert Vanhees van 4Growth is twaalf jaar docent bij Vlerick in management-programma's rond business strategie, marketing, branding en KMO-gerichte programma's. Geert ontwikkelde voor meer dan 250 bedrijven groei- en innovatiestrategieën en zetelt in een vijftal Raden van Advies.



GEERT VANHEES

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Beheers zelf volledig jouw innovatiemanagement
- Bouw je innovatiekennis op
- Blijf je concurrenten een stap voor



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 12 MAART	Creëer jouw eigen innovatieve bedrijfsstrategie
DI 16 APRIL	Verhoog het innovatievermogen van jouw organisatie
DI 7 MEI	Verhoog jouw competitief voordeel door co-creatie met klanten deel I
DI 11 JUNI	Verhoog jouw competitief voordeel door co-creatie met klanten deel II
DI 10 SEPTEMBER	Zorg voor het beter uitwerken van ideeën en het nemen van de juiste investeringsbeslissingen
DI 15 OKTOBER	Weet wanneer innovaties om partnerships en allianties vragen, en hoe je die het best ontwikkelt
WO 13 NOVEMBER	Zorg voor controle op het realiseren van jouw innovatieproject binnen de organisatie en het succesvol lanceren in de markt
DI 17 DECEMBER	Zorg voor een gecontroleerde rebranding die door elke innovatie wordt uitgelokt
DI 4 FEBRUARI 2025	Impactsessie

PRAKTISCH

- UUR** Elke sessie gaat door van 13.00 tot 17.00 uur, met uitzondering van de impactsessie op dinsdag 4 februari 2025 (van 18.00 tot 21.00 uur).
- LOCATIE** VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.
- CATERING** Taart en versnaperingen worden voorzien.
- PRIJS** € 2250 (excl. btw) per persoon. Voor de inschrijving van een collega (2^{de} persoon van hetzelfde bedrijf) betaal je € 1905 (excl. btw). Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

MINI-MBA

Versterk je managementtalent

Wil je je managementcompetenties versterken, zowel in de breedte als in de diepte? De Mini-MBA van de VKW Academy i.s.m. NCOI stoomt jou en je organisatie klaar voor verdere groei.

Met brede focus maar ook diepgaand komen alle management topics aan bod: financieel en strategisch management, project- en veranderingsmanagement, supply chain, marketing en sales. En dit met kennis en praktijkcases van het hoogste niveau. Bij een positief eindresultaat bekom je het Mini-MBA-certificaat.

In de Mini-MBA staat persoonlijke coaching centraal. Bij aanvang wordt via een intake document gepeild naar je specifieke kennis en verwachtingen om zo maximaal te kunnen inzetten op je noden. Daarnaast werk je je eigen businesscase uit om efficiënter de opgedane inzichten te verwerken en voor het inoefenen van analytische vaardigheden en je management- en presentatieskills.

BESTEMD VOOR

- Afdelingsmanagers die willen doorgroeien naar een algemene managementpositie
- High potentials met minimaal vijf jaar ervaring die een managementfunctie ambiëren
- Managers die hun algemene bedrijfskennis willen verbreden

DOCENTEN



KEVIN GOEGBEUR



LUDO LAMBRECHTS



WALTER GIJS



GEERT VANHEES



PATRICK VAN AEKEN

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Stoom jouw organisatie klaar voor verdere groei
- Werk je eigen businesscase uit
- Versterk de managementcompetenties van jou(w high potentials)



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
WO 17 APRIL	Kennismaking en project- & changemanagement I
MA 22 APRIL	Strategisch management
WO 24 APRIL	Marketing & sales
DO 2 MEI	Project- & changemanagement II en financieel management I
DI 7 MEI	Financieel management II
DI 14 MEI	Leadership + coaching voor jouw businesscase
DO 16 MEI	Supply chain management
WO 22 MEI	HR management
DO 30 MEI EN MA 3 JUNI	Presentaties individuele businesscase

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.30 uur, met uitzondering van de coachingsessie op dinsdag 14 mei (17.30 tot 19.30 uur).

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 4980 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk. Deze opleiding komt ook in aanmerking voor het Vlaams Opleidingsverlof (ODB-1002062).

In samenwerking met 



ONDERNEMENDE KOPPELS

De eerste stap naar succesvol co-preneurschap: invester in je relationeel vermogen

Deze interactieve leergroep richt zich op het begrijpen van de dynamiek tussen ondernemerschap en partnerschap.

Meld je aan voor onze leergroep en ontdek hoe je niet alleen een succesvol bedrijf kunt runnen, maar ook een bloeiende relatie kunt cultiveren. De reis naar gezamenlijk succes begint hier!

De opleiding is opgebouwd vanuit heldere doelstellingen en is opgevat als een ervaringsgerichte training met een theoretische onderbouwing. Je gaat vanaf dag 1 in interactie met elkaar met jouw reële vragen. We vertrekken vanuit een intakegesprek voor ieder koppel om de leervragen op elkaar af te stemmen en een evenwichtige groepsamenstelling te garanderen. De kracht van het groepsproces en het leren van de trainers en van elkaar zijn van onschatbare waarde.

BESTEMD VOOR

- Ondernemers die hun levenspartner beter willen betrekken bij het avontuur van ondernemerschap
- Co-preneurs die samen nog verder willen groeien

DOCENTEN

Els Schepens is een ervaren consultant, trainer, therapeut en coach, met een specifieke focus op veerkracht en relaties in organisaties. Zij faciliteert en coacht mensen in verandertrajecten in verscheidene organisaties en contexten. Voor Better Minds At Work staat ze in voor specifieke coachopleidingen en workshops. Bovendien coacht ze aan de University Colleges Leuven-Limburg (UCLL) leidinggevend en medewerkers rond weerbaarheid voor stress en werkdruk. Voor het VKW Expertisecentrum Familiebedrijven is Els actief als family business coach. In haar thuispraktijk begeleidt ze cliënten in relationele vraagstukken. Els blikt terug op een jarenlange ervaring in het opleiden en trainen van mensen in diverse organisaties. De rode draad doorheen Els' activiteiten is haar passie voor groei van mensen. Ze geeft hen graag alle ruimte om te excelleren.



ELS SCHEPENS

Luk Schildermans studeerde klinische psychologie, seksuologie en psychotherapie aan de KU Leuven. In zijn praktijk kwam hij al snel in contact met ondernemers, ondernemende koppels en families met een bedrijf waar delicate familiekwesties vaak een rol spelen en de samenwerking hinderen. Hij coacht alle betrokken familieleden in alle fasen van de evolutie van het familiebedrijf (overlaters, opvolgers, ...) en is procesbegeleider van families in hun afstemming en zoektocht naar volgende stappen in het bedrijf die familiaal wrijving kunnen geven. Deze rol neemt hij ook op als voorzitter van de familieraad of als lid van de raad van advies. Luk geeft hierover graag les aan de U Hasselt en de UCLL. Voor het VKW is hij voorzitter van de Family Business Coaches.



LUK SCHILDERMANS



WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Je leert beter communiceren met elkaar
- Je leert samenwerken en als team functioneren
- Je leert emotionele en relationele spanningen tijdig detecteren en voorkomen
- Je leert als onderneming, koppel en individu groeien
- Je leert de individuele, familiale en bedrijfswaarden af te stemmen op elkaar

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 29 FEBRUARI	De organisatie als levend systeem
DO 21 MAART	De communicatie-axioma's en conflicthantering
DO 25 APRIL	Verloop van relationele levensfases (wisselwerking autonomie en verbinding)
DO 23 MEI	Cohesie in familie- en koppeldynamiek in relatie tot je bedrijf
DO 13 JUNI	Waardengedreven ondernemen op de dimensies individu, koppel en onderneming
DO 5 SEPTEMBER	Waardengedreven ondernemen op de dimensies individu, koppel en onderneming
DI 12 NOVEMBER	Terugblik en opvolging

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.00 uur, met uitzondering van de terugkomssessie op dinsdag 12 november 2024 (vanaf 18.00 uur).

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte lunch.

PRIJS € 2650 (excl. btw) per koppel.

In geval van deelnemers uit dezelfde sector wordt de eerst aangemelde deelnemer gecontacteerd om dit af te toetsen.



DAGOPLEIDING

TRENDWATCHING

Trendwatching: innoveren op golven van verandering

Het detecteren van trends is top of mind bij bedrijven. Want inzicht in de laatste trends geeft heel wat opportuniteiten voor de ontwikkeling van nieuwe producten, diensten of marketingcampagnes. En daarnaast is het vaak het startschot voor innovatietrajecten.

Bert van Thilborgh deelt zijn ervaringen en leert jou de fundamentele basisregels en modellen om zelf aan de slag te gaan. Want vaak ontbreekt het aan een 'frame of reference' om trends te spotten of de juiste handvatten om trends te analyseren en te clusteren. Of nog belangrijker: de tools om trends toe te passen op nieuwe producten, diensten, strategieën of visies.

BESTEMD VOOR

Marketeurs, productmanagers, CEO's & zaakvoerders, R&D-medewerkers en -managers

DOCENT

Bert van Thilborgh is CEO van Future Proved, een trendwatching- en innovatiebureau. Hij heeft jarenlange ervaring opgebouwd als marketing- en communicatiespecialist en is al jaren gepassioneerd door huidige trends, de toekomst en innovatie. Hij hielp al verscheidene bedrijven en organisaties, zoals Barry Callebaut, SBS, Belgacom, etc. via scenarioplanning en toekomstdenken.



BERT VAN THILBORGH

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

Er wordt geleerd om trends te gebruiken als basis voor innovatie. Hiervoor wordt een theoretisch kader en model aangereikt en verduidelijkt met tal van voorbeelden en toepassingen via verschillende oefeningen. Door de oefeningen en feedbackmomenten kunnen deelnemers individueel en collectief innoveren.





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 28 MAART	<ul style="list-style-type: none">• Wat zijn trends?• Waar kunnen wij trends terugvinden, die op jullie business van toepassing zijn?• Het futureproved trendsurfmodel• Uitleg over het model, coaching en begeleiding doorheen het model en de methodiek

PRAKTISCH

UUR De dagopleiding gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 859 (excl. btw) per persoon.

In samenwerking met



VAN 'MEDEWERKERS' NAAR 'SAMENWERKERS MET EIGENAARSCHAP'

Hoe maak ik van mijn groep een ploeg die ervoor gaat?

Er wordt de dag van vandaag veel verwacht van medewerkers en leidinggevendenden. De uitdagingen zijn groot en de context waarin dit alles zich afspeelt, verandert steeds sneller. Er wordt van zowel leidinggevendenden als van niet-leidinggevendenden verwacht dat ze gemotiveerd zijn, meedenken, flexibiliteit tonen, beslissingen nemen, ... Dat ze dit doen vanuit een positieve uitstraling, zelfvertrouwen, betrokkenheid en dit gekoppeld aan de noden van de organisatie en klanten.

Met andere woorden: dat ze ondernemend gedrag vertonen. Dit wordt vandaag ook wel eens 'eigenaarschap' genoemd. 'Het vermogen om ideeën om te zetten in daden' volgens de definitie van de Europese Commissie. Dit wordt gekenmerkt door o.a. een verantwoordelijke houding, waarin initiatief, creativiteit, zelfkritische kijk en hands-on mentaliteit centraal staan.

BESTEMD VOOR

Alle medewerkers die een leidinggevende rol hebben binnen de organisatie en zich verder willen ontwikkelen als leidinggevende volgens de principes van eigenaarschap.

DOCENT

Peter Motmans is senior consultant, trainer en coach bij Acerta. Hij heeft 20 jaar ervaring in het begeleiden en coachen van bedrijven in verschillende HR-transformaties. Bij meerdere bedrijven heeft hij reeds zelfsturende teams geïntroduceerd en begeleid geïmplementeerd.



PETER MOTMANS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Stimuleer eigenaarschap bij je medewerkers
- Motiveer hun in het vertonen van ondernemend gedrag
- Zorg ervoor dat ideeën omgezet worden in daden

INTAKEGESPREK

Deelnemers die zich ingeschreven hebben voor de opleiding worden op voorhand gecontacteerd, waarbij de inhoud en methodiek van de opleiding worden toegelicht alsook hun verwachtingen bevroegd. Op deze manier kunnen we maatgerichter te werk gaan en voorkomen dat de inhoud en/of methodiek niet aansluit op de verwachtingen van de deelnemers.



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
	Intakegesprek
VR 18 OKTOBER	<i>Duiding en onderlinge afstemming</i> <ul style="list-style-type: none">• Wat is 'eigenaarschap opnemen en stimuleren' als rol binnen een organisatie?• Waarom is eigenaarschap zo'n item vandaag (VUCA-wereld)?• Hoe zien de deelnemers dit?• Verwachtingen van de deelnemers scherper stellen in functie van maatwerk
VR 25 OKTOBER	<i>Noodzakelijke fundamenten</i> <ul style="list-style-type: none">• De missie/visie als magneet• Strategie en doelstellingen als kompas• Vertrouwen als veilige haven• Hoe (h)erkennen we het (willen) opnemen van eigenaarschap bij mezelf en mijn medewerkers?
VR 8 NOVEMBER	<i>Ik als leider/leidinggevende binnen ABC</i> <ul style="list-style-type: none">• Het begint bij jou: 'Wie ben ik als leidinggevende en hoe past dit in het ABC-verhaal?'• Ben ik in verbinding met mijn eigen basisbehoeftes/ABC? Hoe ga ik vanuit mijn eigen behoeftes in verbinding met de behoeftes van mijn medewerker?• Waar liggen mijn sterktes en hoe kan ik deze verder (door)ontwikkelen?• Waar liggen mijn aandachtspunten en hoe kan ik hiermee aan de slag?• Leiding geven en ABC: hoe maak ik dit concreet?
VR 15 NOVEMBER	<i>Verandering: een natuurlijk proces</i> <ul style="list-style-type: none">• Verandering als constante• Hoe de organisatiecontext beïnvloeden zodat er een positieve beweging kan ontstaan?• Verandering vraagt moed• Opstellen van een PAP en TAP

PRAKTISCH

UUR De sessie van 18 oktober en 15 november gaat door van 9.00 tot 13.00 uur. De sessie van 25 oktober en 8 november gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

CONFLICTMANAGEMENT

Hoe haal ik het beste uit conflicten?

Als ondernemer of manager word je vaak geconfronteerd met conflicten. Zowel met klanten en leveranciers als tussen (familiale) aandeelhouders en personeel kunnen wrijvingen en discussies ontstaan. Als je preventief handelt of tijdig ingrijpt wanneer er reeds kleine twistpunten zijn, kan je voorkomen dat discussies escaleren tot grote conflicten.

Maar hoe begin je daaraan? Hoe bereik je efficiënt oplossingen? Of hoe grijp je het conflict zelfs aan om die relatie te versterken?

In deze opleiding loodsen ervaren erkend bemiddelaars in familiebedrijven je door het traject van conflict tot oplossing.

Aan de hand van concrete gevallen gegrepen uit de realiteit, oefen je de vaardigheden om zonder kleerscheuren door het conflict te komen. In een discrete setting kan je ervaringen uitwisselen.

DOCENTEN



KRISTOF COX



MIEK WARSON

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Detecteer mogelijke conflicten tijdig en reageer proactief
- Grijp het conflict aan om de relatie te versterken
- Bereik efficiënte oplossingen



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 19 NOVEMBER	<p>Sessie 1:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hoe detecteer je tijdig een conflict?• Waarin zijn familiale, commerciële, aandeelhouders- en personeelsgeschillen anders?• Hoe detecteer je door actief luisteren de belangen van de partijen in hun standpunten?• Hoe herken je of iemand een ‘doordrammer’, ‘jaknikker’, ‘vluchter’ of ‘compromiszoeker’ is?
DO 21 NOVEMBER	<p>Sessie 2:</p> <ul style="list-style-type: none">• Welk conflicttype ben je?• Hoe onderhandel je betere oplossingen of help je de partijen om oplossingen te bedenken en uiteindelijk een akkoord te vinden• Welke uitwegen zijn er wanneer je het conflict niet kan of wil oplossen?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.00 tot 16.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 695 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



INTERNE BEDRIJFSCOACH

Moedig je medewerkers aan het beste van zichzelf te geven bij het nastreven en behalen van topresultaten

In een snel veranderende wereld is het belangrijk dat je medewerkers blijven leren en groeien. De arbeidsmarkt is krap en je wil je beste mensen niet alleen vandaag, maar ook morgen kunnen inzetten op je belangrijkste projecten. Leren en groeien kan op verschillende manieren. Aanmoediging, steun, feedback en uitdaging zijn daarbij altijd essentieel. Dat is wat een goed opgeleide interne coach doet, naast haar/zijn reguliere functie.

Wanneer je wil dat je medewerkers:

- echt voor resultaten gaan
- daarvoor zelf de verantwoordelijkheden willen nemen
- ervoor kiezen het beste van zichzelf te geven
- gemotiveerd blijven
- en zich verder blijven ontwikkelen

dan kan een goed opgeleide, interne bedrijfscoach daarin een cruciale rol spelen.

Na deze erg praktische en interactieve opleiding 'Interne bedrijfscoach' kunnen de deelnemers:

- collega's helpen bij het realiseren van de doelstellingen van de organisatie (en van zichzelf)
- feedback geven die gericht is op groei, een verhoogd zelfbewustzijn en grotere doelgerichtheid
- de 'trusted partner' zijn die anderen aanmoedigt en ondersteunt bij hun professionele en persoonlijke groei
- medewerkers en collega's zelf laten ontdekken welke sterktes ze vandaag al hebben en kunnen inzetten
- de juiste vragen stellen die medewerkers en collega's aanzetten tot het zelf zoeken naar – en invoeren van – de beste oplossingen.





BESTEMD VOOR

- Leidinggevend en andere professionals die in hun organisatie hun medewerkers het vertrouwen én de verantwoordelijkheid willen geven om resultaten te halen en doelstellingen te realiseren
- Bedrijfsleiders die willen inzetten op een groter eigenaarschap van hun medewerkers
- HR-businesspartners en -officers die hun coachende gespreksvaardigheden verder willen verfijnen

DOCENT

Frank Philippaerts is sinds 2016 medezaakvoerder van FLY. Tot 2012 was Frank actief in diverse HRM-rollen, bij onder meer Ford, Philips en DSM. Sinds 2012 is hij als coach en senior consultant actief op vlak van onder meer leiderschapontwikkeling in uiteenlopende organisaties, gaande van Limburgse KMO's tot internationale spelers, in diverse sectoren. Hij begeleidt er zowel zaakvoerders en aanstormende talenten, als managementteams.



FRANK PHILIPPAERTS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Verfijn je coachende gespreksvaardigheden
- Geef jouw medewerkers échte verantwoordelijkheid om resultaten te behalen
- Motiveer je medewerkers om zich verder te blijven ontwikkelen







PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 8 FEBRUARI	<p><i>Wat motiveert mensen echt en welke rol kan ik daarin spelen als interne coach?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Veilige leergroep vormen • Wat voor een coach kan en wil ik zijn/worden: de mindset van de interne coach • ABC van motivatie: wat motiveert mensen en wat betekent dat voor coachen • ‘Rapport maken, verbaal en non verbaal’: echt verbinding maken, hoe doe je dat? • De anatomie van vertrouwen
DO 14 MAART	<p><i>Aan de slag met coaching: de voornaamste vaardigheden van de coach</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Actief luisteren • Vragen stellen in plaats van oplossingen aanreiken • Feedback geven als coach, gericht op de toekomst (‘feed forward’)
DO 25 APRIL	<p><i>Verder oefenen met coachende vaardigheden</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Omgaan met emoties tijdens een coachinggesprek, van jezelf en die van de collega die je coacht • Soorten vragen van de coach en hun doelstellingen • Structuur van – en fases tijdens – het coachingsgesprek
DI 4 JUNI EN DI 17 SEPTEMBER	<p><i>Impactsessies</i></p> <p>Tijdens twee halve terugkomdagen krijg je tenslotte de gelegenheid om via de gestructureerde leervorm van intervisie (of ‘peer coaching’) te leren van de ervaringen van je collega’s. Na afloop zal je ook zelf een leergroep binnen je organisatie kunnen begeleiden.</p>

PRAKTISCH

- UUR** Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.00 uur met uitzondering van de twee impactsessies op 4 juni en 17 september (van 9.00 tot 13.00 uur).
- LOCATIE** VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.
- CATERING** Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, ’s middags voorzien we een lichte maaltijd.
- PRIJS** € 2950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Snel inschrijven is de boodschap, want we beperken het aantal deelnemers tot 12. Voorafgaand wordt een intakegesprek gepland om de verwachtingen van deelnemers goed te leren kennen.

WENDBAAR LEIDERSCHAP

Hoe word ik een 'agile leader' in de organisatie en wereld van morgen?

Leiders en organisaties leven in tijden van snelle en grote veranderingen, die alsmaar meer onvoorspelbaar zijn, uit onverwachte hoek komen en voor disruptie kunnen zorgen. De risico's, bedreigingen en kansen die dat meebrengt, vragen om grotere persoonlijke en organisatorische wendbaarheid.

Wil jij wendbaar en veerkrachtig leiden? Met meer gewenste en duurzame impact door betere, meer gedragen en moedige beslissingen en keuzes? Door het inspireren en mobiliseren van team(s), organisatie en verandering? Door het ontwikkelen en stimuleren van een cultuur van echte samenwerking en innovatie? Door een beter inzicht in jezelf, de perceptie die je oproept en je impact op het team en de organisatie die je leidt? Door bewust(er) om te gaan met je eigen denken, voelen en doen? Door het versterken van mentale, emotionele en risico wendbaarheid? Met het oog op het versterken van de wendbaarheid en het duurzaam succes van jouw organisatie? Dan is deze opleiding 'Wendbaar leiderschap' echt iets voor jou! Een opleiding gebaseerd op de laatste wetenschappelijke inzichten en uitgebreide praktijkervaring.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die:

- als leider en mens nog meer willen denken en handelen vanuit hun persoonlijke waarden, overtuigingen en visie
- nog meer eigen leider willen zijn, die bewust risico's nemen en betere keuzes maken met de gewenste impact op teams en organisaties en hun succes
- moedige, betere en gedragen beslissingen willen nemen met hun team(s) en zorgen voor een goede uitvoering en dus beter resultaat
- zichzelf, hun team en organisatie willen inspireren en mobiliseren voor verandering die hen helpt om zich aan te passen aan de omgeving en competitie
- voldoende oog willen hebben en zorg dragen voor het versterken van hun eigen veerkracht, energie en welzijn, en die van hun medewerkers
- willen leren van anderen en de groep, en zichzelf openstellen voor hun feedback en advies.





Voor deze opleiding voorzien we een korte intake met de docenten om te toetsen of jouw verwachtingen overeenstemmen met deze opleiding. De groep zal bestaan uit maximum 12 personen, snel zijn is dus de boodschap. Openheid en discretie vereisen dat geen concurrerende deelnemers samen in dezelfde groep kunnen zitten.

DOCENTEN

Leon Vliegen is de oprichter (2011) van FLY, een organisatie die onder meer leiders en organisaties begeleidt bij hun ontwikkeling en groei. Hij heeft een uitgebreide ervaring als senior consultant en coach voor internationale en familiale ondernemingen, non-profit- en overheidsorganisaties.



LEON VLIEGEN

Frank Philippaerts is sinds 2016 medezaakvoerder van FLY. Tot 2012 was Frank actief in diverse HRM-rollen, bij onder meer Ford, Philips en DSM. Sinds 2012 is hij als coach en senior consultant actief op vlak van onder meer leiderschapsontwikkeling in uiteenlopende organisaties, gaande van Limburgse KMO's tot internationale spelers, in diverse sectoren.



FRANK PHILIPPAERTS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Neem als leider bewuste risico's en maak betere keuzes
- Handel meer vanuit persoonlijke waarden, overtuigingen en visie
- Word een agile leader in de organisatie en wereld van morgen

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
MA 11 MAART EN DI 12 MAART	<ul style="list-style-type: none"> • Veilige leergroep vormen en zelfleiderschap • Samen goede, gedragen en moedige beslissingen nemen
MA 22 APRIL	Persoonlijke waarden, ethiek en moedige, eerlijke gesprekken voeren
DO 16 MEI	Inspireren en mobiliseren van je mensen en organisatie
DI 18 JUNI	Mijn persoonlijke leiderschapsvisie en -missie

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 17.30 uur. Tussen de eerste twee opeenvolgende sessies (11 en 12 maart) voorzien we een overnachting. Dit kadert binnen het doel van de opleiding en is inbegrepen in de prijs.

LOCATIE Terhills Hotel, Zetellaan 68, Maasmechelen.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 3950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk. Deze opleiding komt ook in aanmerking voor het Vlaams opleidingsverlof (ODB-1002151).



LEGITIMATE LEADERSHIP

Leadership excellence in praktijk

Voordat leiders uitmuntendheid van anderen kunnen eisen, moeten ze zelf uitmuntendheid tonen in hun rol. Leadership excellence is dan ook de kern van elke leiderschapsverandering die gericht is op het leveren van duurzame uitmuntendheid in organisatorische resultaten.

Wat wordt bedoeld met legitieme leadership?

Een belangrijk probleem waarmee mensen in een leidinggevende rol op het werk worden geconfronteerd is dat ze een gevoel van legitimiteit voor hun leiderschap moeten creëren, de instemming van hun mensen moeten krijgen om zich door hen te laten leiden. Dit gebeurt alleen als leiders oprecht geven om de mensen die ze leiden en hun mensen in staat stellen om het beste uit zichzelf te halen. Met andere woorden, managers hebben het recht om prestaties van hun mensen te eisen, niet omdat ze hen betalen of omdat ze in een gezaghebbende positie zitten, maar omdat ze **om hen geven** en hen laten **groeien**. **CARE** (geven om) en **GROW** (groeï) zijn de universele criteria voor elke legitieme machtsverhouding.

DOCENT

Jean-Pierre Filippini (Carglass Germany).



JEAN-PIERRE FILIPPINI

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Win de steun van je werknemers
- Medewerkers delen doelstellingen en zijn bereid bij te dragen aan de realisatie
- Inspireer je medewerkers tot het nemen van verantwoordelijkheid en zo optimaal te presteren

PRAKTISCH

DATUM Woensdag 15 en donderdag 16 mei 2024.

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1290 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



MASTERCLASS

HR

Hoe creëer je engagement? Wat met al die rechten, plichten, reglementen en policies? Waar en hoe vind je op de schaarse arbeidsmarkt nieuwe medewerkers? Hoe zorgen we ervoor dat goede medewerkers blijven? Hoe zet je het talent van medewerkers maximaal in? Welke feedbackcultuur past er in jouw organisatie? Hoe maak je strategische personeelsplannen? En een motiverend loonbeleid, hoe ver moet dat gaan? Kortom ... hoe maak je van een werkplek een topwerkplek?

In deze langlopende HR-opleiding bouwen we stap voor stap aan een topwerkplek waar we mensen duurzaam verbinden en samen met de organisatie laten groeien. We behandelen de essentie van personeel en organisatie aan de hand van inzichten, hulpmiddelen, actuele vragen en voorbeelden uit de praktijk en leren deze vervolgens toepassen op maat van de eigen organisatie.

BESTEMD VOOR

HR-Officers, human resource business partners, HR-coördinatoren, HR-specialisten, vormingsverantwoordelijken, selectieverantwoordelijken, general managers, CEO's en zaakvoerders.

DOCENT

Annelies Bakos is HR-expert, klankbord, coach, partner, meedenker en doener bij Annelies & Co. Ze heeft een brede HR-kennis en -ervaring opgebouwd, operationeel & strategisch, in uiteenlopende organisaties: internationaal, lokale & familiale KMO's, diensten & productie, profit & non-profit.



ANNELIES BAKOS



WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Ontwikkel een eigen HR-visie en -expertise
- Maak werk van een professioneel en motiverend HR-beleid
- Leer alle processen van instroom, doorstroom tot uitstroom op een operationele en strategische manier kennen



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
	Intakegesprek om de verwachtingen af te toetsen met het programma
DI 10 SEPTEMBER 2024	Kennismaking met de deelnemers en algemene introductie in HR en het sleutelmodel
SLEUTEL 1: <i>Vertrouwen van je medewerkers versterken met duidelijke en correcte informatie en basisafspraken</i>	
DI 24 SEPTEMBER 2024	Een kritische blik op jouw loon- & personeelsbeheer
DI 8 OKTOBER 2024	Basisafspraken met de medewerker, de weg naar vertrouwen
DI 22 OKTOBER 2024	HR-informatieservice organiseren
SLEUTEL 2: <i>Een optimale organisatie ontwerpen en uitbouwen</i>	
DI 5 NOVEMBER 2024	Functiebeschrijving, -analyse en -waardering
DI 19 NOVEMBER 2024	Rekruteren, selecteren en aantrekkelijkheid als werkgever
DI 3 DECEMBER 2024	Voor de nieuwe medewerker: een warm welkom en vliegende start
DI 17 DECEMBER 2024	Het einde van de samenwerking
DI 7 JANUARI 2025	Strategische en operationele personeelsplanning
SLEUTEL 3: <i>Succes en goede prestaties plannen, opvolgen, evalueren en realiseren</i>	
DI 21 JANUARI 2025	Een efficiënte werkorganisatie en prestaties managen
DI 4 FEBRUARI 2025	Een feedbackcultuur uitbouwen
SLEUTEL 4: <i>Groei van medewerkers, teams en organisatie bevorderen, ervoor zorgen dat vereiste kennis en vaardigheden beschikbaar zijn en optimaal benut worden</i>	
DI 18 FEBRUARI 2025	Talent in de organisatie versterken
DI 25 FEBRUARI 2025	Kennisdeling, interne communicatie en de rol van de leiding



DATUM	INHOUD
SLEUTEL 5: <i>De bereikte resultaten en inzet waarderen met competitieve arbeidsvoorwaarden om talent aan te trekken, te behouden en te motiveren</i>	
DI 11 MAART 2025	Een motiverend loonbeleid
DI 25 MAART 2025	Voordelen en regelingen
DI 1 APRIL 2025	De werkplek
SLEUTEL 6: <i>Door optimale arbeidsverhoudingen een aangenaam werkklimaat creëren; vanuit samenwerking, positieve waarden en constructieve dialoog</i>	
DI 29 APRIL 2025	Engagement, tevredenheid en welzijn
DI 13 MEI 2025	Arbeidsverhoudingen en collectief overleg
DI 27 MEI 2025	HR-strategie en leiderschap
AFSLUITING	
DI 17 JUNI 2025	Afsluitsessie

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.15 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 3950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk. Deze opleiding komt ook in aanmerking voor het Vlaams opleidingsverlof (ODB-1002036).

SEMINARIE

STRATEGISCHE WERKPLEKONTWIKKELING

Hoe passen we onze werkomgeving aan in functie van het hybride werken?

De coronacrisis versnelde de zoektocht naar een multifunctionele, aantrekkelijke en vooral duurzamere werkomgeving waarin de wendbare organisatie zich optimaal kan ontplooiën. De vaste werkplek per persoon verdwijnt stilaan, ten voordele van projectmatig werken en flexibiliteit. Werknemers kiezen een werkplek naargelang hun activiteiten. Kantoren bieden veel meer variatie. Naast de klassieke vergaderzalen zorgen gezellige overleglounges, stand-up meeting rooms, brainstormruimtes, conference rooms om op afstand te vergaderen en koffiezones voor een uitdagende interactieomgeving.

De werkplek wordt een aantrekkelijk uithangbord voor de organisatie, een hub gericht op het ontmoeten van collega's, partners en klanten. Concentratiewerk en dossierwerk kunnen voornamelijk thuis gebeuren en dat impliceert dat er minder vierkante meters nodig zijn. Door de dalende nood aan kantooroppervlakte komt er geld vrij. Geld om te investeren in optimale voorzieningen om op afstand samen te werken. Genoeg stof om samen te bespreken en na te denken over de toekomst aan de hand van concrete voorbeelden.

BESTEMD VOOR

Facilitymanagers, HR-managers en C-levels die de opdracht kregen om hun huidige werkomgeving te herbekijken. Maar ook elke professional met verantwoordelijkheden op het vlak van facility management is van harte welkom op deze opleiding.

DOCENT

Anton Maes is zaakvoerder van Brainmove, een advieskantoor gespecialiseerd in changemanagement en strategische werkplekontwikkeling. Vóór hij Brainmove opstartte, begeleidde Anton gedurende 10 jaar change- en communicatieprojecten bij GDF Suez. Zijn master in organisatie-psychologie gaf hem inzicht in het functioneren van teams en organisaties. Latere opleidingen scherpten zijn change- en communicatietalent aan.



ANTON MAES

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Wees de ontwerper van een stimulerende werkomgeving
- Ontwikkel een werkplekconcept op maat van jouw organisatie
- Zorg voor een evenwicht tussen telewerk en kantoorwerk



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 5 MAART	<p>Tijdens de opleiding komen heel wat concrete voorbeelden uit de actuele situatie aan bod. De volgende vragen worden beantwoord:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hoe bepalen we onze toekomstige werkpleknoden?<ul style="list-style-type: none">– Paradigma's bij het denken over de werkomgeving– Bepalen van typische profielen in onze organisatie– Bepalen van de optimale werkplekkenmix en -ratio• Hoe kunnen we onze werkomgeving futureproof inrichten?<ul style="list-style-type: none">– Voor- en nadelen van een activiteitsgebonden concept– Een werkplekconcept op maat van je organisatie– Pragmatische maatregelen in de werkomgeving• Hoe kunnen we onze mensen begeleiden bij dit proces?<ul style="list-style-type: none">– Basisprincipes veranderingsmanagement in de werkomgeving– Psychologie van de gebruiker, sturen van gedrag– Het evenwicht tussen telewerk en kantoorwerk

PRAKTISCH

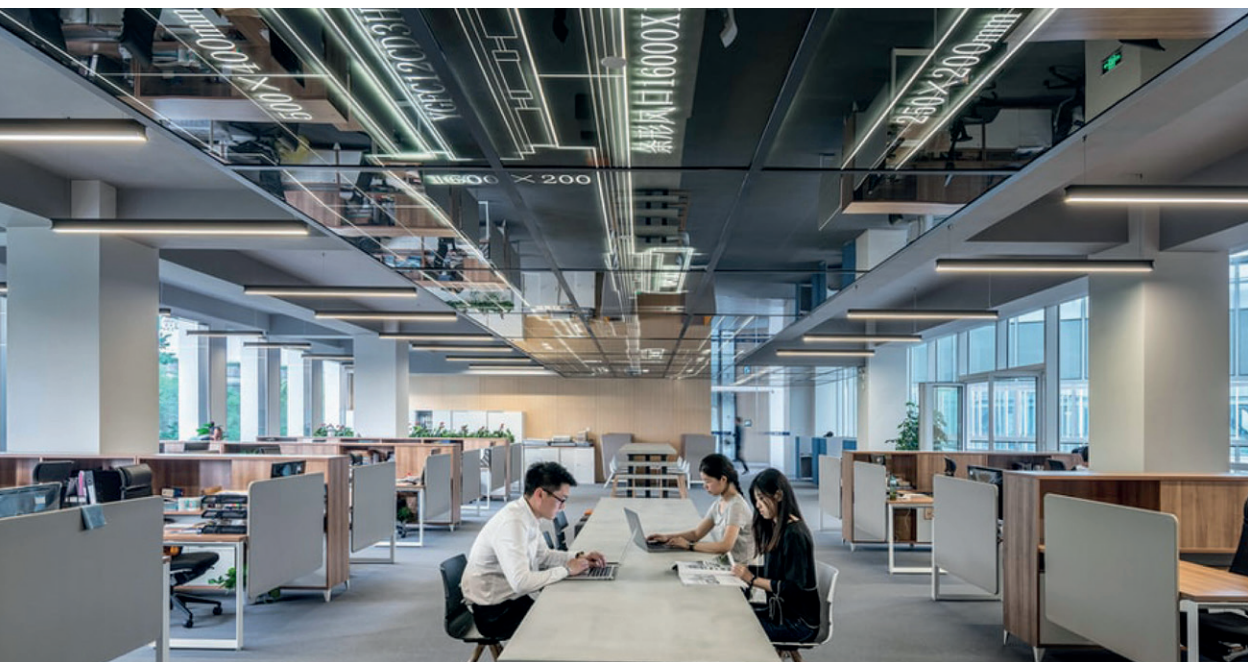
UUR Het seminarie gaat door van 9.00 tot 12.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 475 (excl. btw) per persoon.

In samenwerking met



DAGOPLEIDING

TIME MANAGEMENT

Van 'overweldigd' naar 'overweldigend' productief!

Druk druk druk ... lijkt tegenwoordig wel het standaard antwoord als je iemand vraagt hoe het gaat. Dit komt dan ook niet uit de lucht gevallen. Trends als globalisatie en digitalisatie versnellen ons werkritme enorm, en daarnaast worden we ook nog eens langs alle kanten afgeleid door e-mails, sociale media, nieuwsberichten, ... noem maar op. Toch zijn er altijd van die mensen die zó productief zijn dat je zou denken dat ze méér dan 24u in een dag hebben. Hun geheim schuilt zowel in hun effectiviteit als in hun efficiëntie, die beide consistent hoog zijn.

Tijdens deze opleiding over time management leer je, om net zoals deze mensen, effectiever én efficiënter om te gaan met je beschikbare tijd, met respect voor je menselijke limieten. Dankzij een dynamische afwisseling tussen theorie en oefeningen, wandel je de opleiding niet enkel buiten met een waaijer aan nieuwe inzichten en tips & tricks, maar ook met een persoonlijk weekschema dat je professionele output en impact naar een nieuw niveau zal tillen.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, kaderleden en high potentials die op een duurzame manier méér uit hun tijd willen halen.

DOCENT

Michael Houben is oprichter van MACH 8. Zijn persoonlijke missie is het ontketenen van synergetische ontwikkeling tussen mensen en de organisaties waarin ze actief zijn. Hij focust zich hierbij op het ontwikkelen van excellente teams, via het innovatieve Momentum management framework en inspirerende trainingen op het kruispunt van leiderschap, management en persoonlijke productiviteit. Michael heeft een uitgebreide achtergrond in leidinggeven en peoplemanagement binnen toonaangevende internationale bedrijven. Hij richtte voor Punch Powertrain de R&D afdeling in China op, en hervormde voor ZF Wind Power de globale Product Validation afdeling.



MICHAEL HOUBEN

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Neem jouw leven (terug) meer in handen
- Ga efficiënter om met je tijd, met respect voor je menselijke limieten
- Ontwikkel je persoonlijk weekschema voor een optimale (professionele) output



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 28 MEI	<ul style="list-style-type: none">• Achtergrond<ul style="list-style-type: none">– Time management en de chronobiologie van de mens– Effectiviteit versus efficiëntie• Technieken om effectiviteit te garanderen• Technieken om efficiëntie te verhogen• Het belang van aandachtsmanagement incl. tips & tricks• Uitwerking persoonlijk weekschema

PRAKTISCH

UUR De dagopleiding gaat door van 8.30 tot 16.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 695 (excl. btw) per persoon.



DAGOPLEIDING

EVERYBODY SELLS

Een Nieuwe Benadering van Sales: Leer hoe je verkoop benadert vanuit het perspectief van ‘waarde-beleving.’ Je zult handelen vanuit een ‘customer centricity’ standpunt en klanten in het middelpunt van jouw communicatie plaatsen.

Deze workshop is ontworpen om je te laten schitteren in ‘waarde-gedreven’ klantencommunicatie. We begeleiden je door alle essentiële stappen van het verkoopproces, en dat alles in een interactieve sessie met diverse handige tools en tips.

Klaar om de kunst van ‘Everybody Sells’ te omarmen en jouw communicatievaardigheden te transformeren? Schrijf je vandaag nog in en ontdek hoe je het verschil kunt maken, ongeacht jouw rol binnen het bedrijf. Maak van elke interactie een kans om te verkopen!

BESTEMD VOOR

Deze workshop is ideaal voor alle non-sales professionals die hun impact willen vergroten, ondernemers die willen schitteren in het articuleren van waarde, en zowel junior als senior medewerkers die hun salesvaardigheden willen aanscherpen.

DOCENT

Peter Tans heeft een indrukwekkende carrière in verkoop, verkoopmanagement en algemeen management in de farma, industrie en bouw. Hij is een ervaren en resultaatgerichte consultant met kerncompetenties in algemeen management, bedrijfsontwikkeling/commercieel management en organisatieontwikkeling.



PETER TANS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Verwoord Waarde Effectief: ontdek hoe je de waarde van jouw product of dienst op een impactvolle manier kunt verwoorden voor verschillende doelgroepen
- Beheers Sales Gesprekken: krijg de nodige structuur en handvaten aangereikt om vol vertrouwen de ‘driving seat’ in te nemen tijdens sales gesprekken
- Bouw je Eigen Sales Toolkit: we voorzien je van de beginselen en templates om jouw eigen ‘sales toolkit’ op te bouwen



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 12 MAART	<p>Module 1: <i>De waarde van mijn bedrijf</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Waar staat mijn bedrijf voor?• Definitie van de kwalitatieve en kwantitatieve waarde• De totale waarde-ervaring voor de klanten• Hoe de kwaliteits- of waardeperceptie verbeteren?• Het kwantificeren van onze waarde voor de klant <hr/> <p>Module 2: <i>Verkopen op maat van de klant</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Evaluatie van een verkoopbezoek – een evenwichtige analyse• De verschillende koopmotieven• Waarde-gedreven communicatie naar de klant:<ul style="list-style-type: none">– een positieve aanpak ontwikkelen– een connectie maken– de behoefte achter de behoefte ontdekken– emotioneel voordeel verkopen– het Pygmalion-effect– afsluiten– jouw prijs verkopen. <hr/> <p>Module 3: <i>Praktijk & Actieplan</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Een verkoopbezoek van hoog niveau voorbereiden• Doelstellingen, informatie, strategie

PRAKTISCH

UUR De dagopleiding gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en ontbijt staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 395 (excl. btw) per persoon.

BUSINESS ANALYTICS MET MS POWER BI

Self-service analytics voor iedereen

Microsoft Power BI is een krachtig platform waarmee je grote hoeveelheden data snel en eenvoudig analyseert en visualiseert, rapporten en analyses deelt en op een intuïtieve, nieuwe manier samenwerkt, zowel op je desktop als in de cloud. Power BI is bovendien gebruiksvriendelijk, zodat elke analist er snel mee aan de slag kan.

Tijdens deze 2-daagse praktijktraining leer je met alle componenten van de Microsoft Power BI-suite (Power BI Desktop, Power BI Query, Power BI DAX-functies, PowerBI.com) aan de slag gaan om zo de meest interessante rapporten, analyses en visueel aantrekkelijke dashboards te maken. Je maakt betrouwbare beslissingen met analytics die tot op de minuut actueel zijn.

BESTEMD VOOR

Deze opleiding richt zich voornamelijk tot iedereen die de Microsoft Power BI-suite nog niet kent en de toepassingen ervan (analyseren, visualiseren en rapporteren) wil ontdekken. Deze training is vooral gericht op professionals, werkzaam in een analytics rol binnen HR, finance, administratie, operations, sales of marketing. Kortom, iedereen die vandaag actief werkt met Excel met behulp van draaitabellen, functies en grafieken en geïnteresseerd is om dat naar het volgende niveau te brengen met Power BI!

DOCENT

Kelly Decroock is gepassioneerd door alles wat met datamanagement en rapportering te maken heeft. Ze geeft al meer dan 10 jaar opleiding rond deze thema's.



KELLY DECROOCK

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

Dankzij deze hands-on opleiding verwerf je een stevige basiskennis van de verschillende Power BI-componenten:

- met Power BI Desktop maak je snel je eigen analyses en rapporten gebaseerd op verschillende databronnen (databases, websites, Excelbestanden ...). Met een minimaal aantal muisklikken is het eerste dashboard klaar om te delen met je collega's.
- met Power Query (via Power BI Desktop) herwerk je geïmporteerde gegevens uit diverse bronnen (databases, Excel, internet, tekst ...) en kan je de gegevens omzetten naar bruikbare data.
- DAX-functies helpen je de gegevens analytisch te verwerken.
- PowerBI.com laat je onder meer toe je Power BI Desktop-rapporten aan te passen, maar ook diezelfde rapporten op een gestructureerde manier te publiceren en te delen met je collega's.



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 5 DECEMBER EN DO 12 DECEMBER	Inleiding Power BI <ul style="list-style-type: none">• Power BI versus Excel• Power BI-ecosysteem• Business-Intelligence proces
	Importeren van gegevens <ul style="list-style-type: none">• Gegevens importeren uit verschillende databronnen
	Power BI Query Editor <ul style="list-style-type: none">• Gegevens transformeren in de query editor
	Modelleren <ul style="list-style-type: none">• Meerdere datasets met elkaar verbinden
	DAX <ul style="list-style-type: none">• Berekende kolommen met Dax: Sum, Countrows, If, Switch, ...• Impliciete en expliciete metingen: Calculate, Sumx, Related, ...
	Visualisaties in Power BI <ul style="list-style-type: none">• De belangrijkste visualisaties in Power BI
	Delen <ul style="list-style-type: none">• Rapporten en dashboards delen met Power BI service
	Toepassing <ul style="list-style-type: none">• Creëren van een dashboard aan de hand van een voorbeelddataset


PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 17.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1599 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

In samenwerking met 

INSPIRATIEESSIE

ONMIDDELIJK INZETBARE AI TOEPASSINGEN VOOR MEER VERKOOP EN EFFICIËNTIE

Een overroepen hype volgens sommigen, een niet te missen revolutie die het potentieel heeft om de hele wereld te herstructureren: zoals zo vaak ligt de waarheid waarschijnlijk ergens in het midden. Wat wel zeker is: artificiële intelligentie is een waardevolle technologie om jouw bedrijfsprocessen te optimaliseren.

AI gebruiken om klantgegevens en -gedrag te analyseren om jouw marketing en verkoop te verbeteren. Zo helpen ze bij het identificeren van de meest effectieve marketingkanalen, het targeten van klanten met gepersonaliseerde berichten en het doen van productaanbevelingen op basis van de voorkeuren en eerdere aankopen van klanten.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers met beperkte voorkennis over en maximale fascinatie voor de mogelijke business-opportunities met AI.

DOCENT

Steffen Brans is ondernemer, innovator, founder van Appwise en Wisemen opperhoofd. Ondernemer in hart en nieren, gepassioneerd door tech en business. Alles dat als ‘innovatief’ wordt bestempeld, heeft een streepje voor bij Steffen.



STEFFEN BRANS





WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

In deze inspiratiesessie ontdek je hoe investeringen in AI:

- de operationele efficiëntie van een bedrijf aanzienlijk verbeteren
- voor meer sales en goedkopere marketing kan zorgen
- een gepersonaliseerde en proactieve klantenservice opleveren
- leiden tot geavanceerde analyse door grote hoeveelheden gegevens te verwerken en waardevolle inzichten te genereren
- nieuwe zakelijke kansen identificeren, markttrends voorspellen en product- en service-innovatie verbeteren.

PRAKTISCH

DATUM Donderdag 21 maart 2024.

UUR Deze inspiratiesessie gaat door van 9.00 tot 11.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar.

PRIJS € 145 (excl. btw) per persoon.



SOCIAL MEDIA MONDAYS

Maak van je merk een krachtige #social influencer!

Het sociale media landschap verandert constant. Dat je soms door de bomen het bos niet meer ziet, is dus normaal. Maar je kan er niet meer omheen en sociale media is een van de manieren om jouw business te boosten.

Sociale media is de multiplier voor marketing en recruitment. Organisaties die sociale media efficiënt gebruiken in hun communicatiemix, plukken er onmiddellijk de vruchten van.

Bijblijven is de boodschap en experimenteren is troef! Maar op welke manier ga je nu aan de slag met al die verschillende sociale media kanalen en hoe bereik je de juiste doelgroep?

Tijdens Social Media Mondays, een gezamenlijk initiatief van VKW Limburg en UCLL, word je ondergedompeld in de wondere wereld van sociale media en krijg je praktische tips en tricks van verschillende experts om jouw bedrijf helemaal social media-proof te maken.

BESTEMD VOOR

Zaakvoerders, marketeers, communicatiemedewerkers, recruiters en officemanagers die de basis van sociale media kennen en al toepassen, maar er graag nog gericht mee aan de slag willen gaan en een gedegen sociale media beleid willen implementeren in hun bedrijf.

DOCENT

Als ervaren docent en ondernemer heeft **Kutlu Taskin Tuna** een heel parcours doorlopen. Na meertalige studies bedrijfseconomie in Leuven, Istanbul en London ging hij aan de slag bij Facebook en vervolgens bij Twitter als adviseur voor de KMO's die sociale media willen integreren in hun marketing mix. In 2015 ging hij aan de slag als docent digital marketing bij Hogeschool UCLL en in de jaren nadien startte hij Learnable op, het strategische communicatiebureau voor bedrijven die doelgericht en consistent willen communiceren met hun publiek.



KUTLU TASKIN TUNA

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Creëer een sociale media strategie
- Boost je reputatie, ook naar medewerkers
- Leer succesvol adverteren



Barbara Castermans, zaakvoerder

CONFOCUS

“De avondopleiding Social Media Mondays overtrof al mijn verwachtingen! Ik schreef me aanvankelijk in, niet met tegenzin, maar toch een beetje ‘omdat het moest’, maar dat gevoel sloeg snel om in ‘hier wil ik alles over weten’. Het enthousiasme van docent Kutlu Taskin Tuna is onuitputtelijk en zo aanstekelijk dat je zelf ook enthousiast naar de opleiding komt. De opleiding is heel interactief en hands-on, met verschillende praktische voorbeelden en veel opdrachten als huiswerk. Je leert aan je personal branding werken en social media op de juiste manier gebruiken voor je doeleinden. Door de wekelijkse opdrachten ‘groeit’ je als het ware doorheen de opleiding. De opleiding – en vooral dan met Kutlu als docent – is een echte aanrader! Ik ben alvast #fan!”

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
MA 21 OKTOBER	<p>Sessie 1: <i>Fanstrategie</i></p> <p>Alles start met strategie, en strategie start met kritisch nadenken over je doelstellingen en verwachtingen. In deze sessie leer je de verschillende sociale media platformen en hun karakteristieken kennen. Daarnaast ontdek je de belangrijkste voordelen van sociale media communicatie voor bedrijven aan de hand van cases en voorbeelden. Je leert de flow, kracht en waarde van de fans voor je organisatie en waarom iemand fan wordt. Je bepaalt de do's en don'ts van een succesvolle sociale media aanpak.</p>
MA 4 NOVEMBER	<p>Sessie 2: <i>Employer branding</i></p> <p>Employer branding is niet meer weg te denken als je nieuwe medewerkers wil aantrekken. In deze sessie leer je hoe je je organisatie aantrekkelijk kunt positioneren als een betrouwbare en zorgzame werkgever die om zijn medewerkers geeft. Je leert welke opties er zijn om vacatures te publiceren en hoe je jouw interne fans (= bestaande medewerkers) als ambassadeur kan inzetten.</p>
MA 18 NOVEMBER	<p>Sessie 3: <i>Content plan</i></p> <p>Sociale media platformen zijn ondertussen communities geworden waar je de relatie onderhoudt met vrienden en kennissen. Ontdek over welke unieke aspecten jouw organisatie beschikt om daarrond een gesprek op te starten met potentiële klanten. In deze sessie leer je concreet hoe je een social media content plan kan opstellen en implementeren, dat een duurzame community opbouwt rond je merk, medewerkers, producten en diensten.</p>
MA 25 NOVEMBER	<p>Sessie 4: <i>Personal branding: LinkedIn & social selling</i></p> <p>LinkedIn is niet enkel geschikt om aan jouw personal branding te werken, maar ook aan de uitstraling en employer branding van jouw organisatie. Je komt te weten hoe je jouw expertise en persoonlijke verhalen op een authentieke manier kan delen met anderen, door te leren wat de best practices zijn op LinkedIn, hoe je aan social selling doet en welke firma's het goed doen in je sector.</p>



DATUM	INHOUD
MA 2 DECEMBER	<p>Sessie 5: <i>Sociale media advertisingstechnieken I:</i> Facebook & LinkedIn.</p> <p>Ook jouw potentiële klanten zitten op sociale media. Het is dan slim om je realisaties, klantengetuigenissen en aanbiedingen aan hen te tonen. In deze sessie leer je hands-on hoe je kunt adverteren op sociale media aan de potentiële klanten die op zoek zijn naar jouw producten en diensten. En je leert hoe je bezoekers van je website, je bestaande klanten en hun connecties kunt bereiken op sociale media, met welke boodschap.</p>
MA 16 DECEMBER	<p>Sessie 6: <i>Sociale media advertisingstechnieken II:</i> Facebook & LinkedIn.</p> <p>Elke euro die je uitgeeft aan een advertentie, moet renderen volgens de principes van online marketing. Het is dan ook logisch dat je wil weten welke advertentie wat heeft opgebracht. In deze sessie leer je hands-on hoe je je sociale media advertenties kan rapporteren om de nodige optimalisatiebeslissingen te nemen. Je leert op welke cijfers je moet letten als adverteerder en welke tracementstechnieken van belang zijn voor een juiste rapportage.</p>

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 17.30 tot 20.30 uur.

LOCATIE Gebouwen van UCLL Campus Diepenbeek.

CATERING Drank en broodjes worden voorzien.

PRIJS € 950 (excl. btw) per persoon. Vanaf de 2^{de} persoon van hetzelfde bedrijf betaal je € 850 (excl. btw). Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



MASTERCLASS

MARKETING

In deze driedelige opleiding nemen Jan Martens en Maarten Princen, zaakvoerders van marketingbureau Expliciet, je mee in de principes die ze toepassen om sterke merken te vormen. Ze vertellen ook hoe je als bedrijf marketing kan toepassen om je ambities waar te maken. Zo belichten ze concreet het vinden/zoeken van klanten, maar ook het aantrekken van de juiste sollicitanten. Rode draad in deze masterclass is de vele praktijkvoorbeelden en de interactiviteit van de sessies.

BESTEMD VOOR

- Eigenaars van KMO's
- Marketingmanagers en hun medewerkers
- Communicatiemanagers en hun medewerkers

DOCENTEN

Jan Martens en **Maarten Princen**, zaakvoerders van marketingbureau Expliciet. Expliciet is een marketingbureau van een 30-tal professionals met focus op (familiale) KMO's. Met een commerciële kijk en een duidelijke aanpak bouwen ze van KMO's sterke merken en marketingstrategieën die harten weten te veroveren.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Maak/word een sterk merk
- Leer klanten overtuigen en aan je te binden
- Trek de juiste medewerkers aan



JAN MARTENS



MAARTEN PRINCEN





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
WO 20 NOVEMBER	<i>Liefde_Bedrijven: Hoe maak/word ik een sterk merk?</i> <ul style="list-style-type: none">• Wat zijn de principes waaraan elk sterk merk moet voldoen?• Hoe ga jij als KMO daarmee aan de slag?• Hoe zorg je ervoor dat je een verhaal creëert dat blijft hangen bij je doelgroep?
WO 27 NOVEMBER	<i>Harten_Veroveren – prospecten & klanten: hoe overtuig ik klanten en maak ik fans?</i> <ul style="list-style-type: none">• Hoe zorg ik ervoor dat klanten voor me vallen?• Wat zijn de principes van een goed marketingplan?• Welke boodschap breng ik op welk moment naar welke doelgroep?• Hoe werk ik tegelijkertijd aan KT en LT doelstellingen?• Hoe onderhoud je relaties met bestaande klanten via marketing automation?
DO 5 DECEMBER	<i>Harten_Veroveren – sollicitanten & medewerkers: hoe word ik een sterk werkgeversmerk?</i> <ul style="list-style-type: none">• Hoe maak ik van mijn bedrijf een sterk werkgeversmerk waarvoor mensen maar al te graag willen werken?• Hoe(veel) communiceer ik intern? Waarover?• Hoe pas ik de principes van community building toe op mijn medewerkers?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 575 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Jorg Trippaers, gedelegeerd bestuurder

TRIPPAERS TRANSPORT GENK

“Om mijn beperkte kennis rond marketing en branding bij te spijkeren, kwam ik op aanraden van collega-ondernemers terecht bij de masterclass marketing van VKW. Drie intensieve voormiddagen die meer dan voldeden aan de verwachtingen. Een heterogene groep van KMO-ondernemers en marketingprofielen van diverse leeftijden die onder begeleiding van Jan Martens en Maarten Princen van Expliciet interactief leerden en bespraken hoe je marketing en employer branding best aanpakt. Geen ver-van-je-bed-opleiding, maar zeer praktische tips die ik zeker ga toepassen bij Trippaers Transport Genk.”

FINANCIËEL MANAGEMENT: UPGRADE JE FINANCIAL SKILLS

- Wordt er in jouw professionele omgeving vaak gegooid met financiële termen? En zou je eindelijk de exacte betekenis ervan willen kennen?
- Klinken woorden als 'EBITDA' en 'cashflow' je bekend in de oren, maar weet je niet wat ze precies betekenen?
- Wil je weten hoe je de cijfers moet interpreteren om de gezondheid van je vennootschap te kunnen inschatten?

Dan is deze interactieve workshop i.s.m. Deloitte iets voor jou!

BESTEMD VOOR

Alle ondernemers, bedrijfsleiders en kaderleden die een opfrissing wensen van hun financiële basics.

DOCENTEN

Tom Leyssen werkt als manager bij Deloitte Accountancy voor de afdeling Accounting & Reporting en heeft een tiental jaren ervaring in het verstrekken van multidisciplinair advies naar familiebedrijven. Tom is een 'digital accountant' met een expertise in administratieve en boekhoudkundige uitdagingen van vandaag en dit met behulp van de meest recente digitale tools om zo jouw financieel management naar een hoger niveau te tillen.



TOM LEYSSEN

Frank Schouteden is associate bij Deloitte Accountancy en werkt voor de Private – Accounting & Reporting afdeling. Als trusted advisor levert hij multidisciplinaire oplossingen aan voor KMO's, familie- en groeibedrijven. Digital Accountant en de transitie naar digitale toepassingen, zowel in- als extern zijn zijn specialiteit. Tevens begeleidt hij klanten en groeibedrijven in accountancy op fiscaal, financieel en strategisch niveau.



FRANK SCHOUTEDEN

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer de exacte betekenis van financiële termen
- Leer hoe je cijfers moet interpreteren om de gezondheid van je vennootschap te kunnen inschatten





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 10 OKTOBER	<p><i>Hoe ga ik om met mijn cijfers?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Corporate governance van een jaarrekening?• De belangrijkste bestanddelen van een jaarrekening• Basiselementen van de financiële analyse• Wat is de impact van transactie X, Y en Z op de balanspositie van een onderneming?• Hoe ziet een balans eruit van een vennootschap in financiële moeilijkheden?• Basic reporting op basis van jouw jaarrekening: hoe ga je hiermee aan de slag?• Wat is de impact van uitkeringen van reserves?
DO 24 OKTOBER	<p><i>Hoe interpreteer ik mijn cijfers in het kader van mijn bedrijfsvoering?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Casus: Het verschil tussen een fiscale en bedrijfseconomische jaarrekening• Wat betekent ‘geen vermogen opbouwen zonder belastingen te betalen’?• Hoe je reporting optimaliseren via de juiste technologie?• Digitalisering als opportuniteit voor je financiële afdeling• Mijn management dashboard als basis voor het nemen van strategische beslissingen• Hoe ga ik aan de slag met budgettering en cashplanning?• Hoe interpreteer ik de financials van mijn concurrenten?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 345 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Bob Serneels, CEO

STEPCO

“Mijn deelname heeft ervoor gezorgd dat ik een beter begrip van en meer inzicht heb in de wereld van finance. Hierdoor kan ik beter sparren met mijn finance afdeling, maar tevens met mijn aandeelhouders. Altijd goed om een update en upgrade te voorzien van deze kennis.”

GROEIFINANCIERING EN WAARDECREATIE

Ben jij nauw betrokken met de bedrijfsvoering en het financieel strategisch beleid van de onderneming? En zijn dit geen onherkenbare vragen voor jou? Schrijf je dan zeker in voor deze interactieve workshop i.s.m. Deloitte.

Hoe financier je de groei van je bedrijf? En welke stakeholders kan je daarbij betrekken?

Heb je je wel eens afgevraagd welke parameters invloed hebben op de waarde van jouw onderneming? En hoe je deze kan verbeteren?

Hoe financier je met zo weinig mogelijk eigen middelen een overname? Een aantal praktische cases toegelicht.

BESTEMD VOOR

Alle ondernemers, bedrijfsleiders en kaderleden die nauw betrokken zijn bij de bedrijfsvoering en financieel strategisch beleid van hun onderneming.

DOCENTEN

Frank Schouteden en Gudrun Bollaerts van Deloitte.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer hoe je de groei van je bedrijf financiert en welke stakeholders je best betreft
- Ontdek welke parameters de waarde van jouw onderneming beïnvloeden en hoe je deze verbetert
- Financier een overname met zo weinig mogelijk eigen middelen





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 5 NOVEMBER	Klassieke alternatieve financieringsbronnen
DI 19 NOVEMBER	Waardeoptimalisatie, buy-out structuren en overnamefinanciering Deloitte

PRAKTISCH

DATUM Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte lunch.

PRIJS € 475 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.





**SEMINARIE**

FINANCIËLE PLANNING EN BUDGETTERING VAN JOUW ONDERNEMING

- Hoe kan ik een financieel plan gebruiken in mijn bedrijfsvoering?
- Op welke manieren kan ik mijn financieel plan goed onderbouwen?
- Hoe maak ik een link tussen mijn resultatenrekening en de uiteindelijke cashflow?

Ben jij nauw betrokken bij de bedrijfsvoering en het financieel strategisch beleid van de onderneming? En zijn dit herkenbare vragen voor jou? Schrijf je dan zeker in voor deze interactieve workshop in samenwerking met Deloitte.

BESTEMD VOOR

Alle ondernemers, bedrijfsleiders en kaderleden die nauw betrokken zijn bij de bedrijfsvoering en het financieel strategisch beleid van hun onderneming.

DOCENTEN

Frank Schouteden, Rani Beckers en Gudrun Bollaerts van Deloitte.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer een financieel plan te gebruiken in jouw bedrijfsvoering
- Onderbouw dat financieel plan goed
- Ontdek de link tussen jouw resultatenrekening en de uiteindelijke cashflow

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 16 APRIL	<ul style="list-style-type: none"> • Wat is de toegevoegde waarde van een financieel plan? • Uit welke elementen is een financieel plan opgebouwd? • Het belang van de cashflow • Wat is de link tussen de balans en de behoefte aan bedrijfskapitaal? • Praktische tips voor de opmaak van een financieel plan

PRAKTISCH

UUR Het seminarie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 175 (excl. btw) per persoon.

VKW Academy, dat zijn opleidingen die bijdragen tot de verdere professionalisering en groei van ondernemingen. Steeds met het oog op het versterken van competenties in een wereld van verandering en dit voor zowel ondernemers, kaderleden als high potentials. Want levenslang leren, begint vandaag.



VLNR: SIMON COX, KOEN HENDRIX EN EMILIE WYGAERTS

VOOR MEER INFO CONTACTEER

Simon Cox
Manager VKW Academy
simon.cox@vkwlimburg.be
011 24 95 16

Emilie Wygaerts
Management assistant
emilie.wygaerts@vkwlimburg.be
011 24 95 14

Vergaderzaal huren? Dat kan bij ons!

VKW Limburg beschikt over enkele mooie vergaderzalen waar je in alle discretie kan vergaderen. Als lid van onze organisatie profiteer je trouwens van een voordeeltarief. Een meeting gepland met enkele personen of een overleg met heel wat aanwezigen? Wij hebben zowel kleine als grote zalen beschikbaar. Ook opties qua catering zijn bespreekbaar.

Meer info: 011 24 94 11 | info@vkwlimburg.be | of reserveer via onze website



 **vkwlimburg**



ONZE STRUCTURELE PARTNERS:

acerta

ALLIA
INSURANCE BROKERS

A&M | 
VAN AUTOMOBELROEGER

CYCLIS
BIRELEASE

Deloitte.

ETV BIRELEASE
RECHERCEO

 **idewe**

ING 

 **intellisol**
HET NUTSOPVOEREN

 **FLANDERS**
VRIJWILLEN
& TS20C
Structurele Partner

pom
Limburg

provincie
Limburg 

OPLEIDINGEN MET IMPACT
VKW ACADEMY
GROEIAANBOD 2024

