



OPLEIDING MINI-MBA

BUSINESS ESSENTIALS VOOR MANAGEMENT TALENT

NOVEMBER 2020 - FEBRUARI 2021

Jouw competenties als manager versterken?

- Strategisch management
- Marketing en sales
- Financieel management
- Logistiek en supply chain management
- Human Resources management
- Leiderschap en organisatie
- Projectmanagement en change management

De Mini-MBA van VKW Academy in samenwerking met NCOI stoomt jou klaar om jouw organisatie te laten groeien!

Mini-MBA: Business Essentials voor Management Talent

Coaching voor een succesvolle managementcarrière

DOELSTELLINGEN

Mini-MBA met persoonlijke management coaching

Een manager onderscheidt zich door zijn unieke persoonlijkheid. Daarom gaat deze Mini-MBA voor een individuele aanpak. Bij jouw inschrijving krijg je een intakedocument dat peilt naar jouw specifieke kennis en verwachtingen. De coaches houden daarmee maximaal rekening wanneer ze de modules voorbereiden.

Een eigen businesscase als rode draad

Nog een manier waarop je van deze opleiding jouw Mini-MBA maakt: je werkt tijdens de opleiding jouw eigen businesscase uit. Die businesscase wordt jouw rode draad doorheen de hele opleiding. Zo verwerk je efficiënter de inzichten en oefen je jouw management-, presentatie- en analytische vaardigheden.

Individuele coaching

Tijdens een tussentijdse avondsessie voor individuele coaching leg je issues of vraagstukken over jouw businesscase voor aan jouw management coaches. En op de laatste dag van de Mini-MBA licht je jouw businesscase toe.

Online platform Stream LXP

Deze Mini-MBA maakt gebruik van het online platform Stream LXP (voorheen Curatr). Hier vind je alle documentatie, opdrachten en interessante achtergrondartikels. Je gaat er discussies aan, stelt er vragen en deelt er inzichten.

UW RESULTATEN

Mini-MBA in de breedte én de diepte

Werkelijk álle aspecten van management komen aan bod in deze Mini-MBA: financieel en strategisch management, project- en veranderingsmanagement, supply chain, marketing en sales. Een recept voor oppervlakkigheid? Dat zeker niet. Mede dankzij jou. Want vóór elke module krijg je het nodige leesvoer mee naar huis. Op die manier zit iedereen op dezelfde golflengte. En kunnen de trainers meteen gaan voor kennis en praktijkcases op het hoogste niveau.

Mini-MBA-certificaat

Kortom: na deze Mini-MBA heb je jouw kennis maximaal verbreed en verdiept. En als bewijs ontvang je - als jouw verbetertraject een positieve beoordeling krijgt – het Kluwer Mini-MBA-certificaat.

VOOR WIE IS DEZE MINI-MBA?

Deze Mini-MBA biedt doorgedreven management training aan:

- Afdelingsmanagers die willen doorgroeien naar een algemene managementpositie
- High potentials met minimaal 5 jaar ervaring die een managementfunctie ambiëren
- Managers die hun algemene bedrijfskennis willen verbreden

PROGRAMMA

MODULE 1: KENNISMAKING EN FINANCIËEL MANAGEMENT

Kennismaking

- Bepalen van leerdoelstellingen
- Eerste stappen in de businesscase

Financieel management

- De werking van een onderneming
- Evalueren van potentiële groei
- Strategische en financiële planning
- Presenteren van kwartaalcijfers, verwachtingen en langetermijndoelstellingen
- De invloed van jouw beslissingen op de financiële cijfers

MODULE 2: STRATEGISCH MANAGEMENT

Business strategie als masterstrategie en motor voor groei

- De strategische context van jouw bedrijf: hoe evenwicht realiseren?
- Jouw business definitie: is er voldoende distinctive competence?
- Missie en visie: het strategisch kader van elke strategie
- Waardedisciplines: hoe ontsnappen aan commoditisering?
- Portfoliostrategieën: het groeipotentieel van jouw organisatie vergroten
- Marktoriëntatie: klantgerichte organisaties groeien sneller
- Segmentatie: elk segment realiseert op een andere manier groei
- Concurrentieanalyse: basis van differentiatiestrategie
- Strategische innovatie: radicalere groei door aanpassing van het business model
- Groeistrategie: modellen die groeistrategie structureren
- M&A: de urgente en niet-urgente redenen voor niet-organische groei.

MODULE 3: MARKETING, SALES & COMMUNICATIE

Deductie van de business strategie naar sales-, merk- en communicatiestrategie

Vertaling van business strategie naar salesstrategie

- Elke waardediscipline heeft zijn eigen sales benadering
- De link tussen offensieve/defensieve business strategie en sales strategie
- Verschillen tussen sales in B2B en B2C
- Het dispuut tussen cold calling en lead generation campagnes
- Omni-channel strategieën

Vertaling van business strategie naar merkstrategie

- Elke waardediscipline heeft zijn eigen merkstrategie
- Merkprofielen als basis van tactische communicatieplanning
- Merkimago: versterken van merkassociaties en kernboodschappen
- Positionering: categorisering of positionering?
- Positioneringsstrategieën: realiseer een breinpositie
- Merkarchitectuur: de relatie tussen corporate merk en product merken

Vertaling van business strategie naar communicatiestrategie

- Elke waardediscipline heeft zijn eigen communicatietype
- Communicatiemix: paid, owned en earned media
- Traditionele en digitale touchpoints
- Geïntegreerde communicatiestrategieën
- Communicatieplanning: 'Repetition is reputation'

MODULE 4: PROJECTMANAGEMENT EN CHANGEMANAGEMENT

Projecten efficiënt omzetten in concrete realisaties

- Het toenemend belang van projectmatig werken
- De organisatiekant van projecten: de vorm-kant, de ik-kant, de wij-kant
- Welke krachten en belangen spelen in projecten?
- Hoe een project in de steigers zetten?
- Hoe de slaagkansen verhogen door projectplanning en projectbeheersing?

Changemanagement

- Hoe kijken medewerkers naar veranderingsprojecten? Waar ontstaat weerstand?
- Basisprincipes voor succesvol overtuigen bij veranderingen
- Hoe de slaagkansen verhogen? Praktische aanbevelingen en stappenplan

MODULE 5: HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Fundamenten voor een tevreden en gemotiveerde werknemer

- Rekrutering en selectie: wervingskanalen, regels en valkuilen bij selectie, contracttypes
- Onthaal van medewerkers
- Verloning: basisprincipes, loon als motivator, do's and don'ts in verloning
- Loopbaanpaden, loopbaanmanagement
- De rol van de manager in opleiding en vorming van medewerkers
- Evaluatie: belang van prestatie-evaluatie
- Afscheid nemen van medewerkers
- Sociaal overleg

MODULE 6: ORGANISATIE EN LEIDERSCHAP

Leiderschap als bouwsteen voor het succes van organisaties

- Het verschil tussen leidinggeven en leiderschap
- De 4 belangrijke dimensies van leiderschap
- Visie, inspiratie en passie in het kader van leiderschap
- De aanpak van egoïstische uitwisselingen, gebrek aan uitmuntendheid en politieke spelletjes in organisaties

Coaching voor jouw businesscase

Avondsessie tot 19u30 onder leiding van Walter Gijs en Ludo Lambrechts

MODULE 7: SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Ervaar de dynamiek tussen sales, operations, inkoop en distributie

- Een moderne supply chain creëren en managen
- De dynamiek van supply chain management
- De meerwaarde van crossfunctioneel samenwerken en beslissingen nemen

Via het businessgame 'The Fresh Connection' krijg je meer inzicht in het concept Sales & Operations Management. Ook mogelijke bedrijfsstrategieën (product leadership, customer intimacy en operational excellence) en hun gevolgen voor supply chain management komen aan bod.

Voor deze sessie moet je jouw eigen laptop meebrengen.

MODULE 8: FINANCIËEL MANAGEMENT

Begroten, analyseren en evalueren met kennis van zaken

- Hoe lees je een balans- en resultatenrekening?
- Wat leer je uit de jaarrekening van klanten of leveranciers?
- Waarom is financiële analyse van belang en hoe vertaalt zich dat in een financieel beleid?
- Hoe maak je een investeringsanalyse?
- Wat houdt een kosten- en opbrengstenanalyse in?
- Hoe kan je beter financieel plannen en budgetteren?

MODULE 9: PRESENTATIES INDIVIDUELE BUSINESSCASE

DOCENTEN



Patrick Van Aeken is consultant bij Van Aeken HRD Services. Tot 2013 werkte Patrick als director Center of Excellence W3 (Lean Transformation) bij AXA en was hij verantwoordelijk voor performance-, competentie- en talentmanagement. Hij was regelmatig actief op internationaal niveau als lid van het international training & development committee van de AXA group worldwide. Hij is een geaccrediteerde MBTI-trainer en deelt geregeld zijn ervaringen als docent bij Kluwer Opleidingen.



Ludo Lambrechts is directeur van het financieel adviesbureau BULCO, dat erkend is als adviesinstantie door het Vlaams Gewest, en extern bedrijfsadviseur bij het VIZO. Ludo Lambrechts is een veelgevraagd Kluwer-lesgever. Hij verstaat de kunst om complexe financiële bedrijfskennis toegankelijk te maken en vlot aan te leren. Ludo Lambrechts is ook gastprofessor en programmadirecteur Master in International Business bij HUB en doceert in Nederland bij De Baak-VNO-NCW.



Danny Boeykens heeft jarenlange ervaring en diepgaande expertise opgebouwd. Hij ondersteunt industriële bedrijven en zorginstellingen bij het ontwerpen en optimaliseren van de operaties, bij het stroomlijnen van goederenstromen en bij de realisatie van de supply chain strategie. Danny is al 10 jaar actief als management consultant bij MÖBIUS.



Geert Vanhees heeft een rijke carrière achter de rug, eerst als marketing directeur in internationale bedrijven, daarna als account director, strateeg en managing partner in communicatiebureaus en ten slotte, de laatste 15 jaar als groeistrateeg in zijn eigen consultancy bedrijf 4Growth. Hij begeleidde al meer dan 200 bedrijven in groei- en innovatiestrategie. Hij doceerde 14 jaar bij Vlerick business school en 9 jaar bij Kluwer Opleidingen waar hij een erg gewaardeerd docent is binnen het Mini-MBA programma en het Product Management programma. Geert is gekend voor zijn praktische benadering van relevante theoretische modellen en inzichten.



Walter Gijs is senior trainer voor NCOI en managing director van Sparring & Partner bij Motmans en partners. Walter kan terugblikken op een rijke ervaring als manager en als human resources directeur. Het ontwikkelen van menselijk potentieel en van de kracht van mensen voor een organisatie bepalen zijn aanpak als trainer.

PRAKTISCH

KOSTPRIJS: € 4.051 (exclusief btw)

Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk (tot 30% subsidiëring).
Kostenloos annuleren kan schriftelijk tot en met vrijdag 23 oktober 2020.

LOCATIE: VKW Limburg, Kunstlaan 16 te Hasselt.

TIMING: Elke module gaat door van 8u30 tot 17u00, met uitzondering van module 6 met aansluitende coachingsessie op woensdag 16 december 2020 (8u30 - 19u30). Er wordt telkens een lichte lunch voorzien.

MEER INFORMATIE & INSCHRIJVEN:

Wil je meer informatie over deze opleiding?

Mail of bel naar Sophie Siborgs (sophie.siborgs@vkwlimburg.be - T. 011 24 95 16)

Inschrijven kan via de website www.vkwlimburg.be of met een mailtje naar nele.vandael@vkwlimburg.be (T. 011 24 95 22)

DATA & MODULES

Module 1	dinsdag 10 november 2020	Kennismaking en financieel management
Module 2	woensdag 18 november 2020	Strategisch management
Module 3	woensdag 25 november 2020	Marketing, sales en communicatie
Module 4	woensdag 2 december 2020	Projectmanagement en changemanagement
Module 5	woensdag 9 december 2020	Human Resources management
Module 6	woensdag 16 december 2020	Leiderschap en organisatie Coaching voor uw businesscase (tot 19u30)
Module 7	woensdag 20 januari 2021	Supply chain management
Module 8	woensdag 27 januari 2021	Financieel management
Module 9	woensdag 10 februari 2021	Presentaties individuele businesscase (deel 1)
	donderdag 11 februari 2021	Presentaties individuele businesscase (deel 2)