



*miniMaster
Horeca en
Recreatie*

*Samen
werken
aan groei*

Er ligt een grote uitdaging voor de Nederlandse Horeca en Recreatie ondernemers.



“Als ondernemer in de sector Horeca en Recreatie staat u voor tal van algemene én sectorspecifieke uitdagingen. Hoe zorgt u voor financiële continuïteit in een markt met veeleisende klanten en hevige concurrentie? Waar gaat u vernieuwen en wanneer koestert u vooral wat u in huis heeft? Hoe wordt uw personeel het echte visitekaartje van uw bedrijf? Om u te ondersteunen in het beantwoorden van deze ondernemersvraagstukken, biedt de Rabobank u de miniMaster Horeca en Recreatie aan. Het is een uniek managementprogramma voor ondernemers die zich samen met

collega's uit de sector verder willen ontwikkelen.”

Paul Dirken, directeur bedrijven Rabobank Nederland



Rabobank
Samen sterker



Doelgroep

Het programma is gericht op directeuren & grootaandeelhouders uit de horeca en recreatiesector die samen met andere ondernemers zich persoonlijk en zakelijk willen ontwikkelen.

Leermethodiek

In dit programma staat de leermethodiek Action Learning centraal. Deelnemers leren door theorie toe te passen in de dagelijkse praktijk én door uitwisseling van ervaringen met medecursisten en docenten.

Waarom biedt de Rabobank u dit programma aan?

Wij willen onze visie, expertise en kennis delen met horeca en recreatie ondernemers om het ondernemerschap te versterken. Ook nemen wij graag de rol op ons als facilitator van kennisdeling tussen ondernemers uit de sector. In de miniMaster Horeca en Recreatie staat deze kennisdeling centraal.

Programma

Het programma bestaat uit acht bijeenkomsten (zie onder). Voor elk programmaonderdeel is een docent aanwezig met affiniteit met de sector. Deelnemers aan de miniMaster nemen na iedere bijeenkomst een veelheid aan theorie, voorbeelden (cases) en netwerkcontacten mee naar huis.

Het programma richt zich op algemene én sectorspecifieke thema's:

- **Strategisch management**
- **Financieel management**
- **Human Resource management**
- **Operations Management**
- **Online marketing**
- **Creativiteit & Innovatie**
- **Samenwerken**
- **Persoonlijk Leiderschap**

Strategisch management

Uw klant is op zoek naar iets, maar kan dat niet of nauwelijks onder woorden brengen. U doet uw best om iets te bieden, waar

uw klant blij van wordt. Maar weet u wel waar uw klant bereid voor is te betalen? Of nog concreter: waarom zou de klant uw diensten kopen? Zijn duur verdiende geld bij u uitgeven? En laat dat antwoord nou juist het uitgangspunt van uw strategie zijn... en onderwerp in deze workshop.

Docent: **Drs. S.A. (Alex) Klein MBA** studeerde in bedrijfs- en communicatiekunde af en behaalde een post-academische graad in strategische marketing. Hij was commercieel manager bij de glasfabriek in Leerdam en financieel directeur bij een internationaal opererende beveiligingsorganisatie. Momenteel is hij als universitair docent verbonden aan Business Universiteit Nyenrode en doceert hij op verscheidene hogescholen en business schools de vakgebieden (financiële) bedrijfskunde en marketing & sales management. Die unieke combinatie van theorie en praktijk, samen met de jarenlange ervaring van het overdragen van kennis, stelt Alex Klein in staat om ingewikkelde concepten op een eenvoudige wijze uit te leggen.

Financieel management

Financieel management gaat over de manier waarop de ondernemer ervoor kan zorgen dat zijn/haar onderneming financieel gezond wordt en blijft. En hoe anderen daar naar kijken. Naast de ondernemer zijn vaak ook andere financiers betrokken bij de onderneming. En zij beoordelen de onderneming op een manier die met die financiële gezondheid te maken heeft. Naast rendement zal ook de solvabiliteit een prominente rol spelen in die beoordeling. In deze workshop komen de belangrijkste financiële thema's aan bod.

Docent: **Drs. H.C.A. (Hinrich) Slobbe**, oprichter en directeur van Wizfiz. Verzorgt advies en trainingen op gebied van financieel management (o.a. LHV) en is als docent o.a. verbonden aan Business School Nederland.

Human Resource Management

In Human Resource Management, de moderne naam voor personeelsbeleid, wordt de werknemer gezien als een bron van opbrengsten (human capital) en niet als een kostenpost.

Vanuit die uitstekende basisgedachte laat Marcelle Visée zien hoe u met een sterke kwalitatieve benadering en enkele eenvoudige HR-instrumenten optimaal rendement haalt uit uw grootste investering: uw menselijk kapitaal. Hoe trekt u goede medewerkers aan, waar zit het talent in uw organisatie, wie is er klaar voor een volgende stap, hoe motiveert u medewerkers tot enthousiaste klantgerichte inzet en meedenken met de business, wat doet u om iedereen scherp en up to date te houden, hoe combineert u senioren ervaring met jeugdige vernieuwing. Daarnaast is er veel ruimte om actuele HR problemen én best-practices met elkaar te delen.

Docent: **Mw. M. (Marcelle) Visée** (Registerpsycholoog NIP / Arbeid & Organisatie) is consultant HR bij P&O Company en combineert haar adviespraktijk met docentschap Management Development & talentmanagement bij de NVP en de Hogeschool Arnhem Nijmegen HAN. Zij werkte ruim twintig jaar als Manager P&O en Hoofd HRM bij diverse grote en middelgrote commerciële ondernemingen en heeft vanuit haar brede praktijkervaring een verfrissende en heldere kijk op de toegevoegde waarde van HRM aan het succes van organisaties. Marcelle Visée bekleedt naast haar adviespraktijk diverse bestuursfuncties, doet wetenschappelijk onderzoek en publiceert.

De verschillende programmaonderdelen worden behandeld door docenten met een ruime praktijkervaring, allen verbonden aan een of meerdere Business Schools in Nederland.

Operations Management

In deze cursus leert u waarom mensen zich niet aan hun functieomschrijving houden, procedures niet opvolgen, kwaliteitsregistraties frauderen en waarom u dat niet horen wilt. In een theoretisch deel, een maatwerk deel én (als daar nog tijd voor is) middels een simulatiespel leert u al doende dat het ook anders kan.

Docent: **Ir. J.M. (Boy) van de Wiel**, adviseur van MWP Advies te Delft en betrokken bij trajecten gericht op versterking van het zelflerend vermogen van bedrijven en instellingen. Sinds 1989 is hij als docent verbonden aan Business School Nederland.

Online marketing

Geen sector is zoveel besproken online als de vrijetijdsector. Klanten beoordelen uw organisatie en locatie op beoordelingsites. Via sociale netwerken worden ervaringen gedeeld met vrienden. Positief en negatief. Hoe kunt u deze conversaties volgen, beïnvloeden en actief hier aan deelnemen? Hoe zet u eventuele klagers om naar ambassadeurs? Tijdens deze interactieve workshop worden al deze kwesties behandeld. Na afloop heeft u een digitaal marketingplan en kunt u zelf aan de slag.

Docent: **Dhr. J.W. (Jan Willem) Alphenaar** is oprichter van de Social Media Academy en meervoudig ondernemer. Al ruim 20 jaar legt hij zich toe op de ontwikkelingen en mogelijkheden van

internet. Hij verzorgt presentaties en trainingen op het gebied van digitale communicatie en social media. Hij heeft ruimte ervaring als consultant en marketeer en schreef meerdere boeken over deze onderwerpen.

Creativiteit en Innovatie

Creativiteit en Innovatie zijn essentiële vakken voor de horeca- en recreatie ondernemer. Wie in onze snel veranderende wereld niet creatief inspeelt op de markt, is vaak ten dode opgeschreven. In deze workshop zult u merken dat creativiteit niet iets vaags is, maar een manier van denken en doen die iedereen zich eigen kan maken. En dat innovatie altijd beter kan. U krijgt een aantal krachtige technieken, waarmee u de volgende dag zelf aan de slag kunt om uw eigen bedrijf creatiever en innovatiever te maken.

Docent: **Dhr. R. (Richard) Stomp MBA** is oprichter en CWO (Chief Wow Officer) van WOWIDEAS, een bedrijf dat diensten levert in de front end of Innovation. Hij heeft ruime ervaring in het bedrijfsleven en als innovatieadviseur. Richard combineert analyse (MBA) met creativiteit (COCD, de Bono).

Samenwerken

In een markt waar het aanbod stijgt terwijl de vraag daalt, is samenwerken van belang gebleken om omzet op peil te houden en kosten te reduceren. Maar kan samenwerken de horeca en recreatie ook helpen om duurzaam concurrentievoordeel te halen? Met wie werk je dan samen? En wat doe je anders dan 'bon voor gratis koffie?' Hoe maak je samenwerking tot een succes? Samenwerken wérkt, maar niet zomaar. Dat is de insteek van deze workshop.

Docent: **Drs. R. (Rosi) Dhaenens MBA** is collaboratologist, zeg maar: samenwerkingsdeskundige. Oprichter van Collabó, een bureau dat gespecialiseerd is in meerpartijensamenwerking. Vanuit haar vorige onderneming Otv, heeft ze twintig jaar ervaring opgedaan als ontwikkelaar van organisaties. Nationale en internationale ondernemingen zijn haar klant. Dat alles staat weer garant voor een levendig en ervaringsrijk docentschap aan de Business School Nederland, TSM business School en de Universiteit Twente.

Persoonlijk Leiderschap

In de horeca- en recreatiebranche volgen de veranderingen zich snel op. De waan van de dag regeert. Het vereist persoonlijk leiderschap en visie om focus en richting te hebben in het dagelijks functioneren. Deze workshop verschaft de deelnemers een persoonlijk kompas om koers te bepalen en te houden in privéleven en werk.

Docent: **Drs. P. (Paul) Weermeijer** is expert in missie- & visieontwikkeling en auteur van het management 'doe-boek' Mission at Work. Hij heeft ruim 25 jaar ervaring in diverse functies op het gebied van corporate communicatie. Daarnaast is hij als docent verbonden aan o.a. Business School Nederland, Nyenrode EMDC en SIOO. Zijn persoonlijke missie is 'het mobiliseren van talent'.



Kijk voor meer informatie over de branche op www.rabobank.nl of mail naar Martijn Rol, sectormanager horeca- en recreatie, M.W.M.Rol@rn.rabobank.nl



Studiemateriaal

Het studiemateriaal van het Rabobank miniMaster programma bestaat uit map met handouts van de verschillende docenten. Hierin zijn ook een aantal vragen opgenomen die u inzicht geven waar de verschillende onderwerpen over gaan.

Programma

- 17.30 uur** ontvangst met lichte maaltijd
- 18.00 uur** aanvang programma
- 20.00 uur** pauze
- 22.00 uur** afsluiting

Overzicht

Rabobank miniMaster Horeca en Recreatie

Aantal bijeenkomsten

8 maandagavonden van 18.00 – 22.00 uur

Duur programma

Ca. 4 maanden

Studiemateriaal

Inbegrepen

Locatie

Rabobank Nederland
Croeselaan 18
3521 CB UTRECHT

Eigen bijdrage

€ 1250,- per persoon/vrij van btw
exclusief arrangementskosten.

Aanmelden

Aanmelden kan via Martijn Rol op
E: M.W.M.Rol@rn.rabobank.nl of
Annemarie Kuijer – de Groot via
E: A.M.C.Kuijer@rn.rabobank.nl

Bijeenkomsten

- 9 september 2014
- 23 september 2014
- 7 oktober 2014
- 21 oktober 2014
- 4 november 2014
- 18 november 2014
- 2 december 2014
- 16 december 2014

De Coöperatie Fabriek is geregistreerd in het Centraal Register Kort Beroeps Onderwijs (www.CRKBO.nl)

Dit programma is ontwikkeld door

Rabobank
Croeselaan 28
3521 CB UTRECHT
T +31 30 71 23 225
www.rabobank.nl

de Coöperatie Fabriek
Postbus 91
1398 ZH Muiden
T +31 294 27 19 67
E info@decooperatiefabriek.nl
www.decooperatiefabriek.nl



Samen werken aan groei