



Rabo miniMaster Groeiende Ondernemers

Samen werken aan groei



Als groeiende ondernemer staat u voor grote uitdagingen om uw dromen en ambities te realiseren en de groei die uw onderneming doormaakt te beheersen. Dagelijks heeft u te maken met veel kwesties waar u mogelijk 's nachts wel eens van wakker ligt. De huidige marktomstandigheden vragen veel van uw ondernemerschap.

Om u hierbij te ondersteunen, bieden wij in samenwerking met de Rabo Ondernemers Academie de Rabo miniMaster Groeiende Ondernemers aan. Een programma ontwikkeld door de Coöperatie Fabriek. U spart met gelijken en doet nieuwe inzichten en inspiratie op. Wat u leert, kunt u direct in de praktijk toepassen. U weet welke koers de juiste is voor uw bedrijf, op welke trends u het beste kunt inspelen en hoe u zorgt voor financiële continuïteit en groei.

Ik nodig u van harte uit deel te nemen aan dit inspirerende programma. Zo hebben we een aandeel in elkaar!

Huib van Gorkom
Accountmanager Bedrijven

Rabobank Breda



Rabobank

De Rabo miniMaster Groeiende Ondernemers is specifiek samengesteld voor ondernemers met groei-ambitie die hun kennis willen opfrissen, zich willen laten inspireren en het tijd vinden voor persoonlijke én zakelijke groei.

Deze opleiding geeft u nieuwe inzichten. U krijgt praktische handvatten, onder meer op het gebied van strategisch management, persoonlijk leiderschap en innovatie. Na iedere masterClass neemt u een veelheid aan theorie en casuïstiek mee naar huis. U ontwikkelt een frisse blik op uw onderneming en bouwt een bijzonder netwerk op.

Aanpak

De gehanteerde leermethodiek is Action Learning. U wisselt ervaringen uit met de andere deelnemers én de docenten. U kunt de aangereikte theorieën direct toepassen in uw dagelijkse praktijk.

Programma en docenten

Het programma bestaat uit acht masterClasses die elk een wezenlijk aspect van ondernemerschap behandelen.

- Strategisch Management
- Financieel Management
- Management voor Ondernemers
- Ondernemen in een digitale wereld
- Human Resources Management
- Marketing Management
- Sales Management
- Creativiteit & Innovatie

De docenten hebben ruime praktijkervaring en affiniteit met ondernemers en de branche. Ieder van hen is als docent verbonden aan minimaal één business school, hogeschool of universiteit.

Strategisch Management

Strategisch management betreft het nadenken over wat er op uw bedrijf afkomt in de aankomende maanden en jaren. Met welke uitdagingen krijgt u te maken? En nog belangrijker: hoe gaat u hier mee om? Na een verkenning van de kansen en bedreigingen gaat deze masterClass over het inzetten van de sterktes en het ombuigen van de zwaktes van uw bedrijf, zodat u betere resultaten kunt boeken.



Docent: Dr. S.A. (Alex) Klein MBA, docent, schrijver, publicist en presentator op de gebieden finance, strategie en marketing. Hij legt complexe concepten op een inspirerende wijze uit.

Financieel Management

In deze masterClass gaan we specifiek in op de belangrijkste ratio's die bepalend zijn voor de financiering en de financiële gezondheid van de onderneming en de wijze waarop u deze kunt beïnvloeden. Daarnaast krijgt u inzicht in het waarde creërend vermogen en de wijze waarop dat het beste kan worden gemonitord.

Docent: Drs. H.C.A. (Hinrich) Slobbe is oprichter en directeur van Wizfiz. Hij is actief in de profit- en de non-profitsector en geeft advies en training op het gebied van financieel management.

Management voor Ondernemers

Management voor Ondernemers gaat over 'wat', 'hoe' en 'wij'. De concrete organisatiedoelen en de daarvan afgeleide medewerkersdoelen (het 'wat') staan in de masterClass centraal. Vanuit deze doelen legt u de link naar de sturing ('hoe') van medewerkers. Hierbij is het belangrijk de krachten en valkuilen van medewerkers te kennen, de 'wij'-factor. In de verbinding van deze drie factoren ontstaan de organisatie-resultaten.

Docent: C.J.P. (Corné) van Hest MBA begeleidt organisaties in uitdagende ontwikkeltrajecten. Weet hoe je HRM praktisch laat aansluiten op bedrijfsprocessen en organisatie doelen.

Ondernemen in een digitale wereld

Technologie, digitalisering en kunstmatige intelligentie leiden tot een snel veranderende wereld. Hoe bepaal je als ondernemer in deze turbulente tijd nog een strategie die ook op de langere termijn houdbaar is? In deze masterclass krijg je op een geanimeerde wijze een overzicht aangereikt van de drijvende technologische krachten die ons tijdperk doen veranderen, en belangrijker nog; praktische handvatten om je eigen productiviteit en concurrentiekracht te verbeteren.

Docent: **W.J. (Willem) Veenstra** MMI, onafhankelijk adviseur. Traint en adviseert vanuit NOVOSPECTRUM management en professionals op het gebied van strategievorming en verandering.

Human Resources Management

Iedere ondernemer komt op een gegeven moment in een situatie waar hij of zij worstelt met personeelsvraagstukken. Tijdens deze masterClass zoomen we in op de meest waardevolle kanten van HRM. U ontdekt op welke wijze en in welke mate implementatie ervan zinvol is voor uw organisatie. Na afloop is duidelijk welke zaken u voor uw eigen bedrijf moet stopzetten of continueren en welke u met een concreet actieplan verandert of oppakt.



Docent: **M. (Michiel) van Walsem** is consultant, trainer en coach met internationale ervaring op het raakvlak tussen mens en organisatie. Hij is al 20 jaar een waardevolle partner van ITC World Solutions. Met zijn motiverende stijl helpt hij mensen het beste uit zichzelf te halen.

Marketing Management

Goede marketing geeft de klant het gevoel dat hij als winnaar uit de transactie komt en dat hij een geweldige deal heeft. In deze masterClass leert u dit winnaarsgevoel op te roepen bij uw klant, zodat de klanttevredenheid toeneemt en uw markt groeit. Tevreden klanten zijn immers de beste verkopers. Kijk naar marketing zoals Paul Turken dat doet en maak van marketing het leukste vak binnen de bedrijfskunde.

Docent: **Drs. P. (Paul) Turken** werkte meer dan 20 jaar als marketing- en managementconsultant. Tegenwoordig doceert en adviseert hij, vervult hij verschillende commissariaten en is hij board counselor.

Sales Management

Hoe krijgt u inzicht in de effectiviteit van uw verkopers? Waar stuurt u op om zowel de groei van uw medewerkers te stimuleren alsook de resultaten te borgen? Hoe brengt u focus aan? In deze masterClass ontdekt hoe u met toepassing van een aantal belangrijke principes meer grip heeft op uw omzetplanning én bijdraagt aan de persoonlijke groei van uw verkopers.

Docent: **R. (Robbert) Vos** is oprichter van Sales Mindset en geeft workshops en lezingen in binnen en buitenland.

Creativiteit & Innovatie

Creativiteit & Innovatie zijn essentiële vakken voor iedere ondernemer. Wie in onze snel veranderende wereld niet innoveert en creatief anticipeert, is in veel gevallen gedoemd te mislukken. In deze masterClass krijgt u inzichten en praktische tips om uw eigen organisatie creatiever en innovatiever te maken. Of het nu gaat om een nieuw product, creatief klanten bereiken of een slim, kostenbesparend proces.

Docent: **I. (Irene) Koel**, oprichter van The Zoosoo, helpt bedrijven bij duurzame verandering en betekenisvolle groei. Irene doceert o.a. aan de Design Academy te Eindhoven.



Studiemateriaal

Het studiemateriaal is inbegrepen. U krijgt toegang tot een persoonlijke online leeromgeving waar u al het studiemateriaal terug kunt vinden. Naderhand kunt u de aangeboden kennis en inzichten nog eens op uw gemak nalezen.

Programmatijden

17.30 uur ontvangst met een maaltijd
 18.00 uur aanvang programma
 22.00 uur afsluiting

Informatie en inschrijven

Voor meer informatie en voor aanmelding kunt u contact opnemen met Huib van Gorkom. Hij is bereikbaar via 06-1290 8544 of Huib.van.Gorkom@rabobank.nl.

Waarom biedt uw Rabobank dit aan?

De Rabobank vindt het belangrijk om kennis te delen, mensen te verbinden en elkaar te versterken. Hiermee willen we een substantiële maatschappelijke bijdrage leveren en de coöperatieve identiteit betekenis geven. Bovenal wil de Rabobank hiermee ondernemers helpen zich te ontwikkelen, zowel op persoonlijk- als zakelijk vlak. Naast expertise en inzicht levert het programma een bijzonder netwerk op.

Overzicht

Rabo miniMaster Groeiende Ondernemers

Duur programma

Circa 4 maanden.

Aantal bijeenkomsten

8 dinsdagavonden van 17.30 tot 22.00 uur.

De volgorde van de masterClasses is niet gelijk aan de volgorde in deze brochure.

Data

8 januari 2019
 22 januari 2019
 5 februari 2019
 19 februari 2019
 12 maart 2019
 2 april 2019
 16 april 2019
 7 mei 2019

Studiemateriaal

Via uw digitale leeromgeving.

Locatie

Rabobank Breda
 Kloosterplein 11
 4811 GP BREDA

Eigen bijdrage

€ 995,00 per persoon/vrij van btw.

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

Alle genoemde data, vakken en docenten zijn onder voorbehoud van wijzigingen.

Dit programma is ontwikkeld door



Samen werken aan groei