



*Blijven werken
aan groei*

*met de
miniMaster
Verdiepings-
modules*

U bent een miniMaster!

U heeft eerder deelgenomen aan een van onze miniMaster programma's. Daarin hebben wij u hopelijk geïnspireerd om op een andere manier naar uw bedrijf en uw toekomst te kijken. Wij weten ook dat u na afloop zoiets had van: sommige zaken zou ik nog wel eens terug willen horen of meer van willen weten.

Om daadwerkelijk een inhoudelijk vervolg aan het programma te geven heeft de Coöperatie Fabriek op ons verzoek miniMaster Verdiepingsmodules ontwikkeld. De Verdiepingsmodules worden u in een jaarprogramma van vier miniMasterclasses aangeboden. U komt een keer per kwartaal bij elkaar. Het programma bestaat uit een mix van gevolgd vakken en nieuwe vakgebieden.

Ik nodig u van harte uit deel te nemen aan dit inspirerende programma.

Rabobank

***Voornaam Achternaam
Functie***

Een aandeel in elkaar



Rabobank

Programma en docenten

In de verdieping op gevolgde vakken bouwen bekende docenten verder op de eerder gevolgde opleiding. Bij de nieuwe vakken ontmoet u nieuwe docenten die zorgen voor een inspirerende avond.

Verdieping Financieel Management

Cash is King! Zelfs winstgevende ondernemingen kunnen in de problemen komen omdat ze teveel voorraden en debiteuren hebben. U krijgt meer dan tien concrete plannen aangereikt om uw werkkapitaalpositie te verbeteren. Plannen rondom cashmanagement, creditmanagement, logistiek, communicatie en accounting. Bedrijven die hun werkkapitaal op orde krijgen besparen een kwart op hun financieringskosten en brengen hun operationele kosten met tientallen procenten omlaag.

Docent: Drs. H.C.A. (Hinrich) Slobbe is oprichter en directeur van Wizfiz. Hij geeft advies en training op gebied van financieel management en is actief in zowel de profit- als de non-profitsector. Zijn doel is dat u een goede gesprekspartner wordt van uw financiële partners en de juiste knoppen weet te vinden om de resultaten en cashflow van het bedrijf te verbeteren.

Verdieping Marketing Management

We gaan merken bouwen, marketingplannen maken, marketinginstrumenten ontwikkelen, communicatieplannen opstellen, communicatie instrumenten afwegen, met NPS klanttevredenheid meten, onderzoek doen naar customer insights en zelfs de klant inschakelen via customer engagement. We zetten de volgende stap in marketing en van begrip gaan we over naar handelen. We gaan dat doen met succesvolle benchmarks uit de praktijk.

Docent: Drs. P. (Paul) Turken werkte meer dan 20 jaar als marketing- en managementconsultant en was onder meer lid van de Raad van Bestuur van FHV/BBDO in Nederland. Tegenwoordig doceert hij, vervult hij verschillende commissariaten, adviseert hij over merkbeleid en is hij board counselor.

Alternatieve Financieringsvormen

Kapitaal aantrekken wordt steeds lastiger. Toch zijn er alternatieven om aan kapitaal te komen. Bijvoorbeeld crowdfunding, business angels, kredietunie of Qredits. Hoe komt u hiervoor in aanmerking? Hoe verloopt de procedure en wat levert het u als ondernemer op?

Docent: Drs. B.W. (Bernd) Mintjes, docent Universiteit Groningen, investeerder en eigenaar van Investormatch en Crowdparters.

Samenwerken

In de huidige marktomstandigheden wordt samenwerking steeds belangrijker voor groei. Andere opties zijn lastig. Maar met wie is samenwerking wenselijk en mogelijk en wat zijn de kansen en bedreigingen van samenwerking? Deze module gaat over de harde en zachte kanten van samenwerking, de verschillende vormen van samenwerking, over samenwerkingscultuur en veelvoorkomende knelpunten in de samenwerking. Praktijkvoorbeelden zorgen voor een concrete verbinding van de theorie naar de praktijk.

Docent: Drs. R. (Rosi) Dhaenens MBA "It's all about collaboration". Dat is het motto van deze collaboratologist, oftewel samenwerkingsdeskundige. Rosi Dhaenens is oprichter van Collabó, een bureau dat is gespecialiseerd in meerpartijensamenwerking. Ze werkt voor zowel nationale als internationale ondernemingen. Al die ervaring vormt een stevige basis voor haar docentschappen aan de Business School Nederland, TSM Business School en de Universiteit Twente.

Data

{dataregel 1}

{dataregel 2}

{dataregel 3}

{dataregel 4}

Programma

17.30 uur ontvangst met lichte maaltijd

18.00 uur aanvang programma

22.00 uur einde programma

Locatie

Dit programma wordt aangeboden op;

{Naam}

{Adresregel 1}

{Adresregel 2}

{Adresregel 3}

Eigen bijdrage

€ 495,- per persoon/vrij van btw

Dit programma is op verzoek van Rabobank {naam} ontwikkeld door

Rabobank {naam}

{adresregel1}

{postcode} {plaatsnaam}

T {telefoonnummer}

E {e-mailadres}

{URL lokale Rabobank}

de Coöperatie Fabriek

Postbus 91

1398 ZH Muiden

T 0294 27 19 67

www.decooperatiefabriek.nl



Samen werken aan groei