



Rabo Starters College

Samen werken aan groei

Je ondernemingsplan is klaar, je hebt je ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en ook de eerste tevreden klanten zijn binnengehaald. Kortom, je eerste stappen als ondernemer zijn gezet. Ondertussen komen veel ontwikkelingen op je af en moet je keuzes maken. En loop je net als veel andere ondernemers in de eerste twee jaar tegen dilemma's aan.

Om je hierbij te ondersteunen bieden wij in samenwerking met de Rabo Ondernemers Academie het Rabo Starters College aan. Een programma ontwikkeld door de Coöperatie Fabriek. In vier interessante colleges spar je met gelijken en doe je nieuwe inzichten en inspiratie op. Wat je leert, kun je direct in de praktijk toepassen.

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

{Voornaam en Achternaam}

{Functie 2x hoofdletter}

Rabobank {naam}



Rabobank

Het Rabo Starters College is speciaal ontwikkeld voor ondernemers en ZZP'ers die in de afgelopen 2 jaar gestart zijn met hun bedrijf. Die zich willen laten inspireren en hun kennis willen verdiepen op onderwerpen die hen elke dag aangaan.

Je krijgt praktische handvaten, bouwt een nieuw netwerk op en na iedere bijeenkomst ga je geïnspireerd naar huis.

Aanpak

Voorafgaand aan elke bijeenkomst sturen we je een paar vragen toe. Die dienen om je een idee te geven waar we het over gaan hebben en helpen je om alvast na te denken over het onderwerp. Het beantwoorden van deze vragen is niet verplicht.

Programma

- Kapitaal aantrekken met je ondernemingsplan
- Pitchen en netwerken
- Succesvol verkopen
- Online marketing

Kapitaal aantrekken met je ondernemingsplan

Met een goed ondernemingsplan trek je klanten, investeerders of financiers aan. In deze masterClass bespreken we aan welke voorwaarden een goed ondernemingsplan moet voldoen en wat daarmee de mogelijkheden zijn voor het verkrijgen van een financiering. Zowel reguliere als alternatieve financieringsvormen worden besproken.

Pitchen en netwerken

Je kunt maar één keer een eerste indruk maken. Dat gaat veel beter wanneer je weet hoe je jezelf en jouw bedrijf daadkrachtig neer kunt zetten. In deze masterClass werken we aan een korte en krachtige pitch waarin je vertelt waar jij en je organisatie voor staan en waar je de volgende dag direct mee aan de slag kunt. Tevens besteden we aandacht aan netwerken, wat is het en hoe werkt het?

Succesvol verkopen

Een onderneming starten is de eerste stap, maar hoe haal je de juiste klanten binnen en hoe houd je goede klanten vast? Hoe voer je een goed verkoopgesprek en durf je te vragen om



'de deal'? Kies je voor winst op korte termijn of ga je voor de meer duurzame relatie? Ga aan de slag om meer structuur in je verkoopproces aan te brengen.

Online marketing

Hoe gebruik je de online kanalen om je (potentiele) klanten te werven en te informeren? Hoe zorg je dat je website toegankelijk is? En hoe bereik je via de social media je doelgroep en straal je online uit wie je écht bent? Deze masterclass helpt u verder op weg met online marketing.

Programmatijden

- 18.30 uur ontvangst
- 19.00 uur aanvang programma
- 22.00 uur einde programma

Vragen en aanmelden

Voor meer informatie en voor aanmelding kun je contact opnemen met {voor- en achternaam}. Hij/Zij is bereikbaar op telefoonnummer (0000) 00 00 00 of e-mail XXXXXXXXXXXX@rabobank.nl. Meer informatie vind je ook op onze website: www.Rabobank.nl/XXXXXX

Locatie

Rabobank {naam}
{Adresregel 1}
{Postcode} {PLAATSNAAM}

Eigen bijdrage

€ 350,- vrij van BTW.

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

Dit programma is ontwikkeld door



de Coöperatie Fabriek
Samen werken aan groei