



Rabo miniMaster voor ambitieuze ondernemers in de tuinbouw

Samen werken aan groei

Als ondernemer staat u voor grote uitdagingen. Maatschappelijke, economische en technologische ontwikkelingen gaan snel. Bestaande businessmodellen voldoen niet meer en een andere manier van ondernemen en waarde creëren wordt gevraagd. Tegelijkertijd zorgen digitalisering, internationalisering en duurzaamheid ervoor dat we op een bredere manier naar de sector moeten kijken. Dit alles vraagt veel van uw ondernemerschap.

Om u hierbij te ondersteunen hebben wij samen met de Coöperatie Fabriek een hoogwaardig miniMasterprogramma voor ambitieuze ondernemers in de tuinbouw ontwikkeld. U doet kennis en inspiratie op. Samen bekijkt u de ontwikkelingen in de sector en bespreekt u hoe deze van invloed zijn op uw bedrijfsvoering. Dit doet u onder leiding van inspirerende docenten en gastsprekers die ieder op hun terrein hun sporen hebben verdiend. Laat u uitdagen en leer van elkaar, het is in ons gezamenlijk belang dat we kijken naar de toekomst.

Wij nodigen u van harte uit deel te nemen aan dit inspirerende programma.

Food & Agri Team

Rabobanken Noord Holland



Rabobank

Rabo miniMaster voor ambitieuze ondernemers in de tuinbouw is specifiek samengesteld voor ondernemers in de tuinbouw die hun kennis willen verbreden, zich willen laten inspireren en het tijd vinden voor persoonlijke en zakelijke groei.

Deze opleiding geeft u nieuwe inzichten. U krijgt praktische handvatten, onder meer op het gebied van strategisch management, onderscheidend vermogen en duurzaam ondernemen. Na iedere masterclass neemt u een veelheid aan theorie en casuïstiek mee naar huis. U ontwikkelt een frisse blik op de sector en uw onderneming en bouwt een bijzonder netwerk op.

Aanpak

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

Programma en docenten

Het programma bestaat uit acht masterClasses die elk een wezenlijk aspect van het ondernemerschap in de tuinbouw behandelen.

- Strategisch Management
- Continuïteit en harmonie in het familiebedrijf
- Persoonlijk Leiderschap
- Marketing Management
- Samenwerken in de keten
- Human Resources Management
- Duurzaam Ondernemen
- Internationale trends en ontwikkelingen

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. Legt complexe concepten op een inspirerende wijze uit.

Continuïteit en harmonie in het familiebedrijf

Voor een familiebedrijf is niets zo belangrijk als continuïteit én harmonie op de lange termijn. Een goede balans tussen familie- en bedrijfsbelangen is essentieel. Maar hoe doet u dat, als emoties een belangrijke rol spelen? Wanneer deze emoties in goede banen geleid worden, kan de kracht van het familiebedrijf optimaal benut worden. In deze masterclass brengen we aan de hand van het familiebedrijvenmodel familiebedrijven én haar behoeften in kaart. Dit model kan u helpen de juiste 'agenda' te hanteren voor het familiebedrijf, die bijdraagt aan continuïteit en harmonie.

Docent: R. (Ruud) Loos, Senior Familiebedrijvenadviseur bij BDO Nederland met speciale aandacht voor de Flowers & Foodsector.

Persoonlijk Leiderschap

In een wereld waarin de prestatie steeds hoger wordt gelegd en de omstandigheden zwaarder worden, wordt persoonlijk leiderschap gevraagd. Dat houdt in dat u vaart maakt door uzelf te zijn. Het is de kracht waarmee u uzelf en anderen in beweging zet teneinde gewenste prestaties te realiseren. Hoe dat werkt, leert en ervaart u tijdens deze masterClass.

Docent: L. (Liesbeth) den Hollander vervulde binnen toonaangevende horeca bedrijven verschillende commerciële,

management-, en directiefuncties. Als trainer en coach ligt haar specialiteit op het gebied van leiderschap, innovatie en commercie.

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 Pieter de Vries dat doet en maak van marketing het leukste vak binnen de bedrijfskunde.

Docent: Mr. P. (Pieter) J. de Vries werkte in marketing- en directiefuncties bij grote bedrijven. Sinds 1998 begeleidt hij ondernemers en topmanagers en doceert hij op internationale business schools. Hij is gespecialiseerd in Life & Business coaching, Strategisch en Positioneringsadvies, Fusie en Overname begeleiding.

Samenwerken in de keten

In de huidige marktomstandigheden wordt samenwerking steeds belangrijker voor groei. 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 in de keten, de verschillende vormen van samenwerking, over samenwerkingscultuur en veelvoorkomende knelpunten in de samenwerking.



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.

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: K. (Kees) Hoendervangers, docent en managing partner bij Mandev-Benelux, gespecialiseerd in het verhogen van de interne en externe klantgerichtheid.

Duurzaam Ondernemen

Termen als circulaire economie, afvalvrij produceren, disruptieve innovaties, duurzame inzetbaarheid en inclusief organiseren vliegen u als ondernemer vandaag de dag om de oren. Maar wat betekent het nou eigenlijk? Op welke wijze raakt het uw onderneming of klant nu en in de toekomst? En vooral: welke kansen brengt het met zich mee? Deze module over Duurzaam Ondernemen brengt u een vernieuwende blik op ondernemen. We delen praktische voorbeelden van organisaties die met slimme concepten een vernieuwend business model of innovatief project realiseren. U wordt uitgedaagd om op andere wijze naar ondernemerschap te kijken.

Docent: Drs. C.M.M. (Charlotte) Extercatte, oprichter van AmbassadorWise en/of **Prof. Dr. A.H.J (André) Nijhof**, hoogleraar bij Nyenrode Business Universiteit.

Internationale trends en ontwikkelingen

In deze masterClass wordt u meegenomen in de internationale ontwikkelingen in de agri sector. Op korte en op lange termijn. Hoe kijkt de Rabobank naar de toekomst en komt die overeen met uw blik op de toekomst? Deze dag staat vol discussie over trends en ontwikkelingen die we samen zien.

Docent: Ing. A. (Arne) Bac Bsc., Sectorspecialist Tuinbouw bij de Rabobank.



Overzicht

Rabo miniMaster voor ambitieuze ondernemers in de tuinbouw

Duur programma

Circa 4 maanden.

Aantal bijeenkomsten

8 avondbijeenkomsten van 18.00 tot 22.00 uur.

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

Data

4 maart 2019

18 maart 2019

1 april 2019

15 april 2019

6 mei 2019

20 mei 2019

3 juni 2019

17 juni 2019

Studiemateriaal

Via uw digitale leeromgeving.

Locatie

Locaties volgen

Eigen bijdrage

€ 1.095,00 per persoon/vrij van btw.

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

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 lichte maaltijd

18.00 uur aanvang programma

22.00 uur afsluiting

Vragen en aanmelden

Voor meer informatie en voor aanmelding kunt u contact opnemen met uw accountmanager.

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.

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

Dit programma is ontwikkeld door

