

'Innovatief Ondernemen' Van Idee naar Kassa

Doelgroep:

Innovatieve ondernemers (zowel startende als groeiende ondernemers) uit de regio Noordoost-Brabant die kansen in de markt zien en die willen verzilveren.

Doelen:

- Inzicht in financieringsmogelijkheden.
- Business matchmaking.
- Optimaal klantgericht zijn in denken en doen als ondernemer.
- Effectief tijd besteden en managen.

Data:

Donderdagen 30 september,
7, 14, 21, 28 oktober,
4 november 2010.

Tijdsplanning:

15.30 - 16.00	Ontvangst
16.00 - 17.30	Deel 1 workshop
17.30 - 18.15	Diner
18.15 - 20.00	Deel 2 workshop
20.00 - 21.00	Netwerkborrel

2 Locaties:

Centraal in Noordoost-Brabant (Den Bosch en Oss), worden nader bekend gemaakt.

Prijs:

Het workshoptraject bestaande uit 6 bijeenkomsten kost 280 euro (incl. workshopmateriaal, maaltijden en netwerkborels na afloop workshops). OndernemersLift kan u dit traject tegen deze sterk gereduceerde prijs aanbieden als gevolg van toegekende subsidies.

U kunt zich ook inschrijven voor 1 of meerdere workshops, met uitzondering van workshop 6, deze is alleen toegankelijk voor deelnemers aan het gehele traject. De kosten per workshop zijn 60 euro.

Onderwerpen

- 1 Kansen verzilveren!**
Hoe kies ik een passend verdienmodel?
30 september 2010
- 2 Kapitaal dat voor u werkt!**
Hoe vind ik werkkapitaal?
7 oktober 2010
- 3 Klanten bereiken!**
Hoe benader ik mijn klanten?
14 oktober 2010
- 4 Zakelijk persoonlijk zijn!**
Hoe presenteer ik mezelf en dus m'n onderneming?
21 oktober 2010
- 5 Efficiënt tijd managen!**
Hoe organiseer je jezelf en werk optimaal?
28 oktober 2010
- 6 Uw persoonlijke groeiversneller!**
Hoe?: De pitch.
4 november 2010

Onderwerpen

1 Kansen verzilveren!

Hoe kies ik een passend verdienmodel?

30 september 2010

Lidwien Jacobs (Avans Hogeschool) &
Karel Wijne (ROC de Leijgraaf/WOMIMA)

Een kans in de markt, of een idee alleen maakt nog geen onderneming. Hoe zet u een idee om in een goed renderende onderneming? Daar hebt u een verdienmodel bij nodig. De bijeenkomst geeft u handvatten om uw bestaande of nieuwe product/dienst te koppelen aan een passend en/of wellicht nieuw verdienmodel. Zo ontstaan weer nieuwe zakelijke activiteiten voor u als ondernemer.



4 Zakelijk persoonlijk zijn!

Hoe presenteer ik mezelf en dus m'n onderneming?

21 oktober 2010

Jocelyn Rebbens (ReBBels)

De beste reclame bent u zelf. En in een wereld waarin de gunfactor belangrijk is, is het dus van belang dat die reclame goed overkomt. De workshop geeft u een kans om uzelf te verbeteren mbt uw persoonlijke presentatie naar klanten/opdrachtgevers of investeerders toe. Tips en persoonlijke 'tools' op het gebied van presenteren zonder dat u van rol verwisselt. Ondernemer bent u immers altijd!



2 Kapitaal dat voor u werkt!

Hoe vind ik werkkapitaal?

7 oktober 2010

Ben Lacor (NeBIB) & Job Lohman (ABN AMRO)

Wie wil investeren in uw idee en onderneming? Wat werkt wel en wat niet bij financiering door een bank of door informals? Waar vindt u passende investeerders? Om inkomsten te genereren uit uw eigen onderneming zal er immers vaak eerst geïnvesteerd moeten worden. De workshop helpt u bij het vinden van werkkapitaal en zet mogelijke stappen uiteen om van uw onderneming een duurzame en florierende onderneming te maken.



5 Efficiënt tijd managen!

Hoe organiseer je jezelf en werk optimaal?

28 oktober 2010

Wouter Plevier (Innerspective)

Als ondernemer bent u bij de start alles tegelijk: zakelijk, creatief, directeur, accountmanager, uitvoerder, klantenservice, pr-medewerker, boekhouder, enz. Hoe houdt u uw hoofd bij elkaar? Zeker in deze tijd waarin de informatiestroom alleen maar toeneemt. Hoe filtert u die en neemt u de relevante zaken op? Deze bijeenkomst brengt discipline en inzicht samen, door orde op zaken te stellen, waardoor u meer tijd overhoudt om te ondernemen.



3 Klanten bereiken!

Hoe benader ik mijn klanten?

14 oktober 2010

René van der Burgt (Avans Hogeschool ABC)

Van interesse naar aanschaf, dat is wat u wilt bereiken bij uw klanten/opdrachtgevers. Welke (nieuwe) middelen passen bij u en uw onderneming om uw klanten op creatieve en sympathieke wijze te informeren over de mogelijkheden van uw onderneming? En wat kosten die? De workshop zet de voor- en nadelen van diverse tools voor u op een rij, zoals websites, social media, free publicity, netwerken, enz. En maakt duidelijk hoe deze tools u verder kunnen helpen.



6 Uw persoonlijke groeiversneller!

Hoe?: De pitch.

4 november 2010

Jos Baijens (JOS Products) & Ben Lacor (NeBIB)

Deze avond is een gelegenheid om uzelf en uw onderneming onder de aandacht te brengen bij de partners van Ondernemers-Lift en evt. potentiële klanten, en deskundige feedback daarop te ontvangen. Wij zorgen dat deze aanwezig zijn. Aan dit selecte gezelschap worden deelnemers die aan het gehele workshoptraject hebben deelgenomen uitgenodigd zich te presenteren middels een pitch. Een pitch die o.a. het resultaat is van de eerder gevolgde workshops. Het is tevens de feestelijke afsluiting met zakelijk perspectief van het workshoptraject 'Innovatief Ondernemen'.



Sprekers

Lidwien Jacobs is commercieel bedrijfskundige met hart voor alles wat met persoonlijke ontwikkeling en nieuwe bedrijvigheid te maken heeft. Zij vervulde 15 jaar functies in internationale organisaties van uiteenlopende aard en omvang op het terrein van strategie, HRM, marketing en productontwikkeling. Tegenwoordig richt zij zich op ondernemers en HBO-studenten in ondernemerskunde die zich commerciële bedrijfsvoering eigen willen maken. Daarbij ontwikkelt zij studieprogramma's voor uitblinkers in het HBO. Zij bestudeert dagelijks nieuwe business- en verdienmodellen, met een voorkeur voor duurzame. Deze kennis deelt zij in presentaties en workshops. Met praktijkvoorbeelden introduceert zij toehoorders in de kunst van het maken van de commerciële röntgenfoto van een bedrijf of bedrijfstak. Ondernemerschap als ambacht, dat spreekt Jacobs aan. Zij is verbonden aan Avans Hogeschool.
www.avans.nl

Karel Wijne studeerde taal- en literatuurwetenschap in Tilburg. Hij is groot geworden in de educatieve uitgeverwereld en heeft een passie voor taal, nieuwe media en een bewondering voor goede ondernemers. Karel richtte in 2009 samen met Kees van Overveld WOMIMA op. WOMIMA ("mijn geheime code" in het Chinees) heeft als missie wereldkampioen te worden in het verzamelen en ontsluiten van associaties. Deze associaties kunnen dienen als een bron voor inspiratie voor creatieven, een waardevolle gegevensbron voor marktonderzoekers en kan een basis zijn voor nieuwe internettoepassingen. Tevens is hij verbonden aan ROC de Leijgraaf.
www.womima.com & www.leijgraaf.nl

Ben Lacor koppelt, traint en informeert ondernemers en investeerders via de NeBIB sinds 1995. Doel is meer en betere participaties te krijgen, maar ook meer en betere bedrijven. De NeBIB organiseert veel bijeenkomsten, kleinere en grotere om de privé investeerders (= informal investors) als aanjagers van nieuwe bedrijvigheid te promoten. Daarvoor heeft hij 25 jaar bij bedrijven gewerkt in juridische, commerciële en leidinggevende functies. Altijd om verbetering en verdieping aan te brengen en samenwerking te bewerkstelligen.
www.nebib.nl

Job Lohman is een praktijkman. Begonnen bij de Bank als medewerker customer contact center en vervolgens bekleedde hij diverse functies. Nu is hij specialist YourBusiness Banking van de ABN AMRO. Bij een gesprek met hem krijgt een ondernemer een persoonlijk en deskundig adviesgesprek. En zal deze financiële coach hem ook direct met raad en daad kunnen bijstaan. Om ervoor te zorgen dat de ondernemer op eenvoudige en efficiënte manier de bankzaken kan regelen. En verder goed voorbereid door kan gaan met ondernemen.
www.abnamro.nl

René van der Burgt, co-creator en docent bij de opleiding Advanced Business Creation (ABC) bij Avans Hogeschool. Hij werkt interactief samen met studenten, bedrijven en overheden op diverse vakgebieden zoals scenarioplanning & nieuwe media. Verder is hij bij Avans Hogeschool nauw betrokken bij de voorbereiding op de 'nieuwe student': de jongere die is opgegroeid in een omgeving waar mobiliteit, internet en interactiviteit de normaalste zaak van de wereld zijn. Voor meer informatie: check zijn digitale footprint via Blogger, LinkedIn en Google.
www.avansabc.nl & www.handboek-scenarioplanning.nl

Jocelyn Rebbens is afgestudeerd als economisch psycholoog in Tilburg. Zij heeft als consultant inmiddels jarenlange ervaring opgedaan in de marketingcommunicatie, (management) trainingen en business schools. Voor o.a. Docdata NV, SNS/Reaal, Sara Lee, IBM, Alcatel, Wyeth, Campina, Rabobank, AMC/De Meren. Haar passie voor de mens, hun creativiteit en het zelfstandig ondernemen leidde in 2007 tot ReBBels. ReBBels biedt het bedrijfsleven training en coaching op het gebied van Effectieve Communicatie, Branding en Reputatiemanagement. Haar ervaring in het bedrijfsleven maakt dat zij bij Branding en uitstraling de link kan leggen naar zowel de organisatie waarin een professional werkzaam is als naar de persoon in kwestie en zijn/haar persoonlijke merk of imago. Daarnaast heeft zij zich als coach en trainer tal van vaardigheden, licenties en methoden eigen gemaakt, waaronder LIFO® en RET.
www.rebbels.com

Wouter Plevier is Entertrainer in hart en nieren! Hij werkt sinds '97 als trainer en coach voor gerenommeerde bedrijven in Nederland. Zijn specialisaties zijn snellezen, veranderingstrajecten en persoonlijke effectiviteit. Afgestudeerd Facility Manager op het gebied van Reengineering a Corporation. Daarna werkte hij bij BP als Accountmanager en vervolgens bij Dressmart als European Sales Manager. Hij volgde neurowetenschappelijke cursussen op het gebied van persoonlijke effectiviteit, geheugentraining en snellezen.
www.innerspective.nl & www.woutplevier.nl

Jos Baijens. Maar wie is nu die Jos? Jos is 'van huis uit' interieurarchitect en inmiddels een vermaard ontwerper van o.a. winkelinterieurs voor opticiens. Maar daar bleef het niet bij. Jos Baijens houdt zich inmiddels ook succesvol bezig met productvormgeving. Deze producten kenmerken zich door een combinatie van originaliteit, humor, frisheid en herkenbaarheid. Inmiddels is het merk JOS® een gedeponeerde en beschermde merknaam. Maar eigenlijk is JOS dus gewoon Jos!
www.baijens.nl & www.jos.je