

Inlichtingen en inschrijvingen

Brugge

Spoorwegstraat 14, 8200 Brugge
Tel. 050/40 30 60, Fax 050/40 30 61
brugge@syntrawest.be

Ieper

Ter Waarde 2, 8900 Ieper
Tel. 057/35 29 00, Fax 057/35 29 09
ieper@syntrawest.be

Kortrijk

Doorniksesteenweg 220, 8500 Kortrijk
Tel. 056/26 02 00, Fax 056/22 81 07
kortrijk@syntrawest.be

Oostende

Gen. Jungbluthlaan 2, 8400 Oostende
Tel. 059/56 43 50, Fax 059/56 43 59
oostende@syntrawest.be

Roeselare

Oostnieuwkerksesteenweg 111,
8800 Roeselare
Tel. 051/26 87 50, Fax 051/26 87 59
roeselare@syntrawest.be

Veurne

Sint-Idesbaldusstraat 2, 8630 Veurne
Tel. 058/62 28 00, fax 058/62 28 09
veurne@syntrawest.be

Opleidingen op maat

Wij bieden ook een ruime waaier opleidingen op maat van uw bedrijf. Neem contact op voor vrijblijvende informatie en prijsofferte!

Opleidingscheques

Syntra West is erkend voor het ontvangen van opleidingscheques en betalingen via de ondernemersportefeuille. Wie gebruik maakt van opleidingscheques kan tot 50% op de opleidingskosten besparen. Vraag info in onze lesplaatsen.

Website

Voor nieuws over onze opleidingen kunt u ook onze website raadplegen:

www.syntrawest.be

PRAKTISCHE GEGEVENS

Waar en wanneer

2 sessies

Kortrijk

Maandag 9 en 16 maart 2009
telkens van 19 uur tot 22 uur

Inschrijvingsgeld

Het inschrijvingsgeld van de lessen bedraagt
€ 50 + 21% BTW.

Inlichtingen en/of inschrijvingen

Fabienne Valcke
8200 Brugge
T.: 050 / 40 30 60 – F.: 050 / 40 30 61
fabienne.valcke@syntrawest.be



BEDRIJFSBEHEER

**Klein blijven,
groeien of beter en
sterker worden?**

voorjaar 2009

[●] www.syntrawest.be



ISO 9001:2000
gecertificeerd



Klein blijven, groeien of beter en sterker worden?

Als Vlamingen werken we hard. Daar zijn we voor gekend. Helaas werken we niet altijd verstandig. Ieder uur kan u maar 1 keer gebruiken. Hoe kunt u er voor zorgen dat u de juiste dingen doet, zodat u uw tijd optimaal laat renderen?

Door de juiste "strategische" keuzes te maken. Strategiebepaling is de essentie van elk ondernemingsbeleid, hoe groot of hoe klein ook, de zaak waar alles om draait. Bewust of onbewust is elke zaakvoerder of bedrijfsleider er wel mee bezig, maar men kan er niet omheen dat een professionele aanpak van het groeimanagement van uw (familiale) KMO een meerwaarde biedt voor de toekomst.

Op dit seminarie krijgt u een inzicht en praktijkgerichte reflectie in de voornaamste aspecten van strategische toekomstplanning.

Uw collega's verwoorden het als volgt:

In een recent onderzoek werd aan meer dan 700 KMO-eigenaars gevraagd of ze één tip hadden om hun collega-zaakvoerders te helpen. Heel wat van die tips kwamen hier op neer:

- Sta even stil
- Bekijk uw bedrijf even vanuit een andere invalshoek
- Blijf toekomstgericht denken en blijf niet stilstaan
- Neem af en toe tijd om bewust stil te staan - eventueel samen met een derde - bij uw resultaten (en de evolutie ervan)
- Bekijk regelmatig uw bedrijf en uzelf kritisch zoals een buitenstaander : waar ben ik mee bezig, zijn we goed bezig ?
- Concentreer u op de core business en besteedt de rest uit
- Zoek een unieke positionering in uw markt. Weet welke de eigen troeven zijn en wees vooral niet té bescheiden!

Deze opleiding is ontworpen om u hiermee te helpen.

Voor wie is deze opleiding bestemd

Zaakvoerders & kleine KMO's die spelen met de idee om hun zaak uit te breiden maar de consequenties hiervan op voorhand willen inschatten.

PROGRAMMA

- Strategie bepalen op (middel)lange termijn van mijn onderneming.
 - Wat vindt de klant belangrijk? Welke vier basisstrategieën kunnen we hier uit afleiden?
 - Hoe stemt u dan uw service optimaal af op de behoeften van uw klant?
 - Wat houdt dit dan in voor uw personeelsbeleid, uw operationele aspecten en uw marketing?
- Omzet en winst zijn niet altijd evenredig met elkaar. Komt mijn winst niet in gedrang wanneer ik mijn zaak uitbreid en daarmee mijn omzet wel verhoog?
 - Wat gebeurt er met de nood aan financiële middelen?
 - Hoe reageren de banken hier op?
 - Wat kan je hier aan doen?
 - Is groei voor u belangrijk? En op welke domeinen wilt u groeien? Omzet? Bruto winst? Netto winst?
- Wat zijn de gevolgen inzake personeelskosten bij uitbreiding?
- Kosten/baten analyse
- Kan ik een betere vennootschapsvorm aannemen?
- Welke doelstellingen zijn er dan voor mij belangrijk?
- Hoe kan ik de doelstellingen selecteren en hoe kan ik ze monitoren?
- Checklist groeimanagement

Tijdens de sessies worden de inputsessies afgewisseld met ervaringsuitwisseling onder de deelnemers.

Docent

Kurt Vandewalle,
zaakvoerder 4BetterResults.be BVBA.

Kurt Vandewalle heeft diverse jaren ervaring als directielid, als algemeen directeur en als lid van Raden van Bestuur (van diverse bedrijven, tot 850 werknemers). Hij is persoonlijk raadgever van bedrijfseigenaars en is zaakvoerder van 4BetterResults.be BVBA.

Hij heeft diverse postuniversitaire diploma's waaronder een 'International Executive MBA' aan de Vlerick School voor Management (suma cum laude). Hij heeft ook geparticipeerd aan diverse internationale colleges, onder meer aan INSEAD, Fontainebleau (FR).

INSCHRIJVINGSSTROOK

Ondergetekende,

Naam.....

Voornaam.....

Straat & nr.

Postcode & gemeente.....

Tel.Fax

Geboren opte

Bedrijfsgegevens:

Naam.....

BVBA NV VZW ander:.....

Activiteit.....

Functie

Adres.....

Tel. & Fax

BTW-nr.....

- Schrijft zich in voor volgende opleiding:

.....

Startdatum

Lesplaats

- De factuur mag uitsluitend opgemaakt worden op naam en voor rekening van deelnemer bedrijf (Mochten er moeilijkheden ontstaan bij de vereffening van de factuur, dan zal deze mogen worden opgemaakt op naam van de ondertekenaar, die daartoe solidair zal zijn gehouden.)

Contractvoorwaarden

- Annuleren dient schriftelijk te gebeuren (per brief, e-mail of fax) en is slechts mogelijk vóór de aanvang van de cursus. Zoniet is het volledige inschrijvingsgeld verschuldigd.
- Enkel bij langlopende opleidingen (van meer dan 15 sessies) is uitschrijven mogelijk - mits schriftelijk - tot de vierde lesweek. In dit geval zijn de helft van het inschrijvingsgeld en de intussen ontvangen syllabi en grondstoffen steeds verschuldigd.
- De ondertekenaar verbindt zich ertoe dat de factuur betaald wordt binnen de 30 dagen na de ontvangst ervan en dit van rechtswege en zonder ingebrekestelling.
- Syntra West formuleert uitdrukkelijk voorbehoud om te allen tijde een geplande cursus te annuleren of te verplaatsen naar een nader te bepalen datum zonder dat zij hiervoor aansprakelijk kan gesteld worden.
- Door onderhavige inschrijvingsstrook te ondertekenen verbindt men zich ertoe de contractvoorwaarden na te leven. Alle betwistingen zullen exclusief gebracht worden voor de rechtbanken te Brugge.

Datum

Handtekening