

## FAMILIAAL ONDERNEMER

DE 'NEXT GENERATION' OPLEIDING, EINDELIJK!

I.S.M. 

### OMSCHRIJVING

#### Introductie

- **Unieke opleiding in Vlaanderen!**
- **Snel inschrijven, slechts 10 deelnemers per reeks**
- **Meer dan 1.500 euro korting dankzij subsidie van Syntra Vlaanderen**
- **Topsprekers**
- **Resultaatgerichte formule met gedifferentieerd leertempo, individuele coaching en competentie-ontwikkeling**
- **24 sessies, telkens op donderdagavond te Kortrijk of Zwijnaarde**

#### Omschrijving

Dit programma wil huidige en toekomstige zaakvoerders van een familiebedrijf een stevig en praktisch leertraject bezorgen. Dit om de strategie, het beleid en de resultaten van de familiale onderneming te verbeteren.

#### Waarom deze opleiding?

De leiding binnen en de opvolging van het familiebedrijf zijn een héél actueel thema en blijven ook de komende jaren hoog op de agenda staan. 20.000 Belgische bedrijven zullen de volgende jaren op zoek moeten gaan naar een CEO-opvolger. De familiale overdracht staat ook zeer hoog op de agenda van de Vlaamse overheid.

Opvolgerskwaliteiten binnen de familiale KMO die ontwikkeld worden via vorming dragen rechtstreeks bij tot een succesvolle overdracht en succesvol familiebedrijf. Business-schools, universiteiten en opleidingsinstituten in het buitenland bieden al jaren een succesvolle 'next generation opleiding' aan. In België is dit niet het geval, tot nu!

#### Voor wie is deze opleiding bestemd?

- Zaakvoerders van een familiale onderneming, hun managers en/of hun opvolgers
- Eigenaars van een familiebedrijf
- Bestuurders van een familiebedrijf
- Externen zonder familiale band, die binnen een familiale onderneming leiding willen nemen

#### Voorkennis

Voor deelname aan de opleiding is geen specifieke voorkennis vereist.

#### Toelatingsvoorwaarden

Er zijn geen toelatingsvoorwaarden verbonden aan deze opleiding.

#### Methodologie

##### 1. Gedifferentieerd leertempo

De opleiding voorziet in een flexibel tempo, waardoor de duurtijd van de opleiding per deelnemer kan verschillen. De variatie in de doorlooptijd zal afhankelijk zijn van de eerder verworven competenties van de individuele deelnemer.

##### 2. Werkplekleren

De opleiding bevat 30 uren werkplekleren in een productiebedrijf, retail- en/of dienstenbedrijf. Werkplekleren betekent dat u in praktijk gaat leren bij een werkgever. Wat u voor uw gekozen opleiding moet kennen en kunnen, gaat u dus ook leren van een praktijkopleider in een bedrijf. Natuurlijk gaan we u hierbij intensief

begeleiden. En we doen dit al van bij het eerste contact met uw opleidingscoach. Eerst bespreken we wat de bedoeling is en wat de verwachtingen zijn. Daarna bekijken we samen welk type bedrijf het beste bij u en uw ambities past.

### 3. Competentiebegeleiding

De opleiding biedt iedere deelnemer in totaal vier uur individuele begeleiding tijdens het volgen van de modules "Financieel en operationeel beheer" en "Marketing en verkoop". Onze coaches zullen de deelnemers tijdens de ingeplande begeleidingssessies, oefeningen en projectcases steeds individueel ondersteunen in de resultaatgerichtheid van hun leerproces. Deelnemers kunnen in samenspraak met de begeleiders ook beslissen om het opleidingstraject trager of intensiever te doorlopen dan andere cursisten. De kwaliteit van de opleiding en het resultaat van uw eindproject blijven bij deze keuze steeds gegarandeerd door de geïntegreerde begeleidingsaanpak.

#### Wat kent u na het volgen van deze opleiding?

- U krijgt inzicht in familiale en corporate governance
- U leert hoe u als CEO van een familiebedrijf de rollen van 'peoplemanager' en de 'harde manager' verenigt
- U krijgt inzichten in het zelfmanagement van de CEO als leider van een groep
- U krijgt inzichten in wat verandering is, waarom veranderingen kunnen gebeuren of moeten gebeuren
- Deelnemers worden geïnformeerd over de mogelijkheden en voordelen van een gezonde financieringsmix
- U leert de jaarrekening correct interpreteren en u kunt financiële risico's beter inschatten
- U krijgt inzicht in de notie "procesdenken", en leert de nodige technieken aan om de processen tot een hoger niveau te brengen.
- U werft inzicht in de componenten van het familievermogen, professioneel en privé
- U leert effectiever werken naar een langetermijnvisie
- U leert een professioneel marketingbeleid uitwerken en dit concretiseren in een werkbaar marketingplan.
- U leert een adequaat communicatieplan uitwerken, aansluitend op het marketingbeleid en -plan
- U krijgt de nodige inzichten om de digitale transformatie van marketing en communicatie te kunnen toepassen.
- U krijgt een 360° S.C.A.N op ondernemen in het buitenland

## PROGRAMMA

### 1. Het familiebedrijf en verantwoordelijk eigenaarschap (2 sessies)

- Het belang van familiebedrijven in het economisch landschap
- Rationele benadering van het familiebedrijf
- Volwaardige systeembenadering
- Wat is verantwoordelijk eigenaarschap?
- Wie is verantwoordelijk eigenaar?
- Hoe komen tot verantwoordelijk eigenaarschap?
- Waarom verantwoordelijk eigenaarschap?

### 2. Bestuur en strategie (4 sessies)

- Familiecharter
- Familieraad
- Raad van advies en raad van bestuur: wat, waarom, met wie, ...
- Juridische aspecten van bestuur
- Formulering van strategie: wat, waarom en hoe?
- Uitvoering van strategie
- Verandering van strategie

### 3. Veranderingsmanagement

- Omgeving en context
- Cultuur
- Structuur
- De menselijke factor
- De bouwstenen van een veranderingsmanagement

### 4. De kwaliteiten van een leider van een familiebedrijf (5 sessies)

- Inzichten naar uzelf en uw positie in uw onderneming

- Kennis van de eigen drivers: hoe kan de CEO ten volle zijn/haar energie kwijt in zijn/haar organisatie
- De competenties van een leider: modellen en werkinstrumenten
- Hoe kunt u het competentiemodel inbrengen in uw onderneming?
- Hoe kunnen competenties tot ontwikkeling gebracht worden? Welke competenties kunt u ontwikkelen?
- Veranderen leiders doorheen de tijd: inzichten in modellen
- Het creëren van competentie-complementariteit
- Hoe kunt u bouwen aan een structuur?
- Zijn er verschillen tussen een manager en een ondernemer?
- Zijn er verschillende leiders in verschillende sectoren?
- Generatiemanagement
- U als leider in contact met de arbeidsmarkt.

#### **5. Financieel en operationeel beheer (6sessies)**

- Financiële cijfers interpreteren: de jaarrekening doorgronden met enkele kerngetallen
- Financieringsmogelijkheden: een gezonde financieringsmix en risicobeheer
- Beheer van het familievermogen
- Processen beheren en naar een hoger niveau tillen

#### **6. Marketing en verkoop (4 sessies)**

- Marketing
  - Marketing 3.0
  - De marketing-mix herbekeken
  - Het uitwerken van een marketingplan
  - Marketing van diensten
  - Marketing van B2B
- Communicatie
  - Basisconcepten van marketingcommunicatie
  - Verkoop promotie
  - Uitschrijven van een communicatieplan
- Digitale marketing
- Zakendoen in het buitenland

#### **7. Eindproef**

### **DOCENT**