

SummerSchool 2024

Ondernemerschap

	Sessie	Onderwerpen
Maandag 12 Augustus Praktijkontwikkeling	1. Business innovatie – andere dienstverlening, betere omzet	Het Business Model Canvas Out of the box maar met beide benen op de grond Andere diensten, andere omzet, beter rendement
	2. Jaar- en actieplannen – inhoud, organisatie & implementatie	Hoe te organiseren Hoe te managen Hoe te meten + weten
	3. Toegevoegde waarde en prestatiebeloning	Pragmatisch bouwen aan profilering en acquisitie Succesfactoren & uitvoerbaarheid Betrokkenheid van medewerkers
Dinsdag 13 Augustus Profilering	4. Kiezen & gekozen worden: creëer focus & onderscheid	Waar wil je om (h)erkend worden Helder keuzes bepalen je onderscheidend vermogen Hoe te onderscheiden van concurrenten & kantoorgenoten
	5. Ontwikkeling van jouw (waarde) propositie	Wat is jouw verhaal? Waarom moeten potentiële cliënten juist jou bellen?
	6. Je online profiel anno 2022	Kernmerken van een ècht goed profiel Online & offline Elevator pitching 2.0
Woensdag 14 Augustus Acquisitie	7. Van contact naar contract: denk- & werkwijze	Netwerken ja, zaken? Niet verkopen maar 'helpen' kopen Introductie van de S.P.I.N.-methodiek
	8. Het goede gesprek over tarieven – inhoud & vorm	Cliënten, hun verwachtingen en prijs(gevoeligheid) Prijs, kwaliteit en toegevoegde waarde Scripts voor een goed 'prijs-gesprek' / tips & tricks
	9. Jouw AcquisitiePlan – efficiënt, pragmatisch & werkbaar	Prioriteiten & timing: balans tussen declarabel en acquisitie Jezelf in actie zetten EN houden Hoe gebruik ik het template van AcquisitiePlan
Donderdag 15 Augustus Binding	10. Laat CRM voor u werken	Waarom CRM een goudmijn is (mits goed benut) Weten = meten = leren = verbeteren Soepele communicatie & individuele nieuwsbrieven/e-mails
	11. Verbeter je <i>share of wallet</i> bij jouw cliënt	Niet elke cliënt heeft dezelfde waarde Huidige en toekomstige klantwaarde Van analyse naar actieplan
	12. Relatiemanagement 2.0	Maatwerk: meer binding, minder kosten, meer plezier Voorbij de haringpartij in het nieuwe normaal Ambassadeurs & referenties – uitbouwen & benutten
Vrijdag 16 Augustus CareerCoaching	13. Over drijfveren & ambities en hoe ze effectief in te zetten	Waarom doe ik wat ik doe? Drijfveren en werkstijl Ambities en persoonlijkheid
	14. Partner worden; wil ik dat? Hoe doe ik dat?	Hoe zeker ben ik van mijn zaak (en mijzelf)? Wat komt daarbij kijken? Persoonlijk ondernemerschap
	15. BusinessCareer Planning	Jouw stip op de horizon – hoe dan? How to control your controlables Prioriteiten, planning & pragmatisch in actie komen