



De Ladder naar Succes

Programma editie november 2018

Kickstart

Harry Weitering - directeur De Drentse Zaak

Dinsdag 6 november: 10.00 - 11.00 uur

Harry Weitering, directeur van De Drentse Zaak, trapt af en geeft aan wat er van jou als deelnemer verwacht wordt.

Deel 1 - Beziel ondernemen

Marjan Muis - De Key

Donderdag 8 november: 09.00 - 14.00 uur

Ondernemersvaardigheden: welke kwaliteiten heb je nodig als ondernemer?

Communicatie: hoe presenteer ik mij als ondernemer?

Marketing: wie, wat, waar, wanneer, hoe en waarom.

Deel 2 - Een goede start is het halve werk

Edwin Boomstra - SAB Accountants

Dinsdag 13 november: 09.00 - 12.00 uur

Als startende ondernemer is een goed ondernemersplan van belang. SAB Accountants neemt je stap voor stap mee in het ondernemersplan en het financiële overzicht. Vervolgens geven ze meerdere mogelijkheden aan, op welke wijze jij als ondernemer een boekhouding bij kunt houden en waarom dit van belang is.

Deel 3 - Fiscale informatie

Harrie Maat - Belastingdienst

Dinsdag 13 november: 13.00 - 15.00 uur

Belangrijk voor elke ondernemer: kennis van de belastingregels. Harrie Maat van de Belastingdienst geeft informatie over:

- Ondernemerschap en inkomstenbelasting
- Ondernemerschap en omzetbelasting
- Zorgverzekeringswet
- Administratie

Daarnaast wordt een voorbeeld gegeven van een berekening aanslag inkomstenbelasting.

Deel 4 - Logo en huisstijl, online en offline herkenbaar worden!

Marcel van Beetz - Pool Communicatie

Donderdag 15 november: 09.00 - 11.00 uur

Waarom heb je een logo en een huisstijl nodig? Ontdek in deze twee uur het belang van een goede huisstijl, je krijgt nuttige tips voor een consequente, uniforme uitstraling op papier en online.

Deel 5 - Verzekeringen voor ondernemers

Harry Weitering - Univé Verzekeringen

Donderdag 15 november: 12.00 - 14.00 uur

Informatie over zakelijke verzekeringen, met name de bedrijfs- en beroepsaansprakelijkheidsverzekering en arbeidsongeschiktheidsverzekering. Welke risico's zijn er binnen jouw bedrijf?

Deel 6 - Van offerte naar factuur

Marjolijn Groendijk - 050Legal

Dinsdag 20 november: 09.00 – 12.00 uur

In deze workshop laten wij jou zien wat de kracht en efficiency is van een op maat gemaakt offertetraject. Het offertetraject is een belangrijke stap in de samenwerking tussen ondernemer en klant. Binnen dit traject worden verschillende onderwerpen behandeld, zoals overeenkomsten, algemene voorwaarden en facturen. Tijdens de workshop leer je wat deze documenten betekenen, wat de kracht ervan is en hoe je ze kunt, ja zelfs moet gebruiken.

Deel 7 - Tekst als jouw geheime wapen

Nico Jan van Hemel - Het Geheime Wapen Tekstschrijvers

Dinsdag 20 november: 13.00 - 15.00 uur

Hmm... probeer het maar eens. Mensen raken met jouw communicatie. In kwalitatief opzicht verschillen producten en diensten niet meer zoveel van elkaar. Jouw communicatieve vermogen bepaalt het onderscheid. Hoe zorg je er nu voor dat jouw doelgroep de boodschap opmerkt en jouw propositie (belofte) onthoudt? Het Geheime Wapen laat je zien hoe je met een treffend concept jouw doelgroep raakt in het hart.

Deel 8 - Persoonlijke uitstraling en communiceren met impact

Irene Wildenbeest - Image Consulting

Maandag 26 november: 09.00 - 12.00 uur

Zelfverzekerd overkomen? Impact hebben op uw gesprekspartners? In deze training persoonlijke uitstraling wordt u zich bewust van hoe u overkomt op anderen. Na de training profileert u zich op authentieke wijze en maakt u vol zelfvertrouwen nieuwe contacten.

Aansluitend is er in De Drentse Zaak een lunch waarvoor alle deelnemers en alle experts zijn uitgenodigd.