

"Plato gaat veel verder dan een 'bijscholing'. De deelnemers bepalen zelf de agenda en de kennisoverdracht komt vanuit hen zelf, onder de waardevolle begeleiding van de peters en meters."

Plato-ambassadeur
Frederiek Vanpeteghem
Ardovlam

Experten

Waarom deelnemen?

Als verantwoordelijke binnen een bedrijf is het uiterst belangrijk om in uzelf te blijven investeren. Plato Experten richt zich tot kaderleden, leidinggevenden en ondernemende medewerkers die zich (verder) willen professionaliseren in één of meerdere managementdomeinen.

Plato Experten benadert de diverse managementdomeinen vanuit een bepaalde visie, tool of best practice. De invulling van de thema's wordt grotendeels bepaald door de behoeften en noden die leven bij de deelnemers. Door in een vertrouwelijke en open sfeer ervaringen te delen met collega's uit andere sectoren zult u meer nieuwe inzichten verwerven dan ooit tevoren. U verzamelt niet alleen kennis en praktische tips & tricks, maar legt ook kwaliteitsvolle contacten met gastexperten en collega-deelnemers.

De kern

- Uitwisselingsplatform voor en door kaderleden, leidinggevenden en ondernemende medewerkers
- Doel: kennisoverdracht, netwerking en ervaringsuitwisseling
- Begeleid door ervaren meters en peters uit het bedrijfsleven
- 1 jaar – 12 sessies
- 15 deelnemers per groep
- Plato-community
- Plato: al meer dan 25 jaar een vaste waarde

— Management@Work

Start op 4 april 2019

Managers beschikken over een breed pallet aan taken en verantwoorde-
lijkheden. Ambitieuze managers krijgen in dit Plato-traject de kans om
hun talenten verder te ontwikkelen en dat in verschillende management-
domeinen zoals finance, strategie, hr, sales & marketing, projectmanage-
ment, innovatie, ...

leiderschap - budgetten & kpi's - balansen & waarderingen -
digitalisering - sales & prospecteren - missie/visie -
generatiekloof/diversiteit - manage your network -
operational excellence - delegeren en motiveren -
communicatie - ...

meer info: angelique.lefebvre@voka.be

— Finance

Start op 3 oktober 2019

Plato Expert Finance brengt financieel verantwoordelijken samen
om ervaringen uit te wisselen over financiële en operationele topics.
Gedurende het traject proberen we vanuit verschillende inzichten en
benaderingen uw financieel beleid verder te optimaliseren.

investeringsdossier - budgetcontrole - rapportering -
fiscale optimalisatie - working capital - interne of externe
financiering - digitalisering/e-invoicing -
cashflowmanagement - ...

meer info: angelique.lefebvre@voka.be

— Hr Algemeen

Start op 4 april 2019

Plato Expert Hr richt zich tot beginnende of junior hr-professionals die op
zoek zijn naar kennis, best practices en tips & tricks om zo hun personeels-
beleid verder te verfijnen en hedendaagse uitdagingen het hoofd te bieden.
De thema's worden door de deelnemers zelf bepaald in het begin van het
traject.

trends in hr - samenstelling van een team - teamcommunicatie -
vakbondsoverleg - loopbaanmanagement - coachen van
teamleiders vs teamleden - meten van teamprestaties -
kpi's in hr - delegeren - remuneratie - ...

meer info: louis.vermeulen@voka.be

— Hr Arbeidsmarktkrapte new

Start op 4 april 2019

De zoektocht naar geschikt personeel is vandaag geen evidentie meer. De
West-Vlaamse arbeidsmarkt is leeggevestigd. Het vinden van de witte raaf is
een illusie. De war for talent verandert in een war for motivated people.
Bedrijven bevinden zich op een keerpunt en zijn meer dan ooit genooddacht
om nieuwe manieren te vinden om de arbeidsmarktkrapte tegen te gaan,
willen ze hier in West-Vlaanderen blijven groeien. Voka West-Vlaanderen
wil met dit Plato-traject bedrijven ondersteunen in hun zoektocht naar
alternatieven, opportuniteiten en concrete tools en/of methodieken die zich
als oplossing kunnen aanbieden.

jobcrafting & teamcrafting - mvo - interregionale mobiliteit -
internationale migratie - freelancers - retentie - vuca - cobots -
hr-analytics - ...

meer info: nele.braem@voka.be

— Digitaal

Start op 3 oktober 2019

De digitalisering van uw bedrijf gaat soms sneller dan u zou denken of
willen. Plato Expert Digitaal richt zich tot de IT-verantwoordelijken die
kennis en ervaringen willen uitwisselen over de digitalisering binnen hun
bedrijf. De thema's zijn steeds actueel, aangezien de deelnemers die zelf
mogen kiezen aan het begin van het traject en nog toevoegingen kunnen
doen tijdens het jaar.

erp-markt en implementatie - cloud computing - mobile
office - e-invoicing - disaster recovery plan - rapportering
- rekrutering - in- en/of outsourcing - business intelligence
- blockchain - ...

meer info: anouk.andries@voka.be

— Strategische Sales new

Start op 28 februari 2019

Als salesmanager of sales director bent u verantwoordelijk voor zowel de
organisatie, de coördinatie, als het beheer van de verkoop van bepaalde
producten of diensten. Door de verscheidenheid aan verantwoordelijkheden
zou de basis soms vergeten worden. Wij gaan terug naar die basis en helpen
u terug op een strategisch niveau na te denken over uw salesmanagement.

salesstrategie bepalen - salesplan opmaken - kpi's - markt-
positionering - concurrentieanalyse - go-to-market strategie
- social selling - productdifferentiatie -
funnelmanagement - organisatie management -
datacaptatie en -management - ...

meer info: anouk.andries@voka.be

— Communitymarketing new

Start op 19 september 2019

Welke rol kan het marketingteam spelen in interactie tussen de verschillen-
de afdelingen? Hoe kunt u als marketingverantwoordelijke de 'lijm' zijn
tussen de verschillende teams? Hoe evolueert de rol van een marketeer?
Hoe evolueert u van klassieke marketing naar communitymarketing?
Ontdek hier hoe u als marketingverantwoordelijke een co-creator en link
kunt zijn met innovatie, hr, sales, communicatie,...

de rol van marketing in innovatie - communitymarketing -
marketing als ondersteuning van employer branding - ...

meer info: anouk.andries@voka.be

— Business Projectmarkten new

Start op 19 september 2019

Dit traject geeft inzicht in (nieuwe) projectmarkten. Hoe zetten projectorga-
nismen nieuwe projecten op? Hoe zit de beslissingsstructuur in elkaar? Hoe
werken ze samen met bestaande leveranciers en hoe gaan ze op zoek naar
nieuwe leveranciers? Hoe kan de samenwerking geoptimaliseerd worden?
Hoe zitten de processen in elkaar en welke vormen van samenwerking met
leveranciers bestaan er?

leveranciers - partnerships - financieringsmodellen/
-structuren - marktveranderingen - projecten -
aanbestedingen - business cases - ...

meer info: kaat.creupelandt@voka.be

— Accountmanager new

Start op 25 april 2019

Plato Expert Accountmanager brengt accountmanagers samen om erva-
ringen uit te wisselen over diverse thema's. Gedurende het traject proberen
we vanuit verschillende inzichten en benaderingen uw werking en skills te
optimaliseren.

prospecteren - telefonische prospectie - praktisch - aankoop
vs aankoop - onderhandelings technieken - uw verkoopstijl -
timemanagement - een duurzame klantenrelatie opbouwen
- klachtenbehandeling / brengen van slecht nieuws - uw
beursdeelname optimaliseren - ...

meer info: kaat.creupelandt@voka.be

Praktisch

Doelgroep: Kaderleden, leidinggevend en ondernemende medewerkers uit bedrijven

Plato-pakket:

- **Kick-off:** Startschot Plato. U leert de Plato-groep op een informele manier kennen. Samen maken we een voorlopige planning op, op basis van de vragen/behoefte van de groep.
- **9 maandelijkse sessies:** U wisselt ervaringen en tips uit met andere deelnemers. Uw meters/peters modereren en stimuleren de ervaringsuitwisseling en een expert kan zorgen voor inspirerende ideeën en inzichten. De sessies worden in onderling overleg tijdens de kick-off vastgelegd (voormiddag, namiddag of avond).
- **Collectieve sessies:** Twee keer per jaar komt u samen met een 250-tal West-Vlaamse Platonisten. Laat u inspireren door sterke praktijkgetuigenissen en boeiende sprekers. Een netwerkreceptie geeft u de kans om de andere Platonisten te leren kennen.
- **De Plato-roos:** Aan het begin van het jaar vragen wij u een nulmeting in te vullen. Op deze manier peilen we heel gericht naar uw beginsituatie. Deze nulmeting wordt gevisualiseerd in de Plato-roos. U kunt zo nagaan waar u zich situeert en waarop u zich in de komende sessies dient te focussen. Op het einde van het Plato-jaar evalueren we opnieuw om na te gaan of u geëvolueerd bent doorheen de sessies.

Investing

Plato-deelname: € 1.560

Plato-deelname als Voka-lid: € 1.200

Plato-deelname als Voka-lid, én ingeschreven vóór 16/01/2019: € 1.080

Info en inschrijven

Inschrijven kan via bijgevoegde inschrijvingsstrook.

voor meer info over Plato kunt u contact opnemen met Anouk Andries (Projectverantwoordelijke Member Services)

via e-mail: anouk.andries@voka.be of telefonisch op 056 23 50 63.



Naast Plato Experten is er ook Plato Ondernemers voor ondernemers en zaakvoerders van kmo's.

Follow us on:



Dit is het aanbod voor 2019:

- Plato Ondernemers Algemeen Management Kmo
- Plato Ondernemers Algemeen Management Jonge Ondernemer
- Plato Ondernemers Algemeen Management Jong Ondernemen
- Plato Ondernemers Algemeen Management Fundamentals
- Plato Ondernemers Finance
- Plato Ondernemers Strategie
- Plato Ondernemers Communicatie
- Plato Ondernemers Customer Journey
- Plato Ondernemers Strategische Sales
- Plato Business Projectmarkten

Annulatievoorwaarden:

U bent ingeschreven vanaf het moment dat wij een ondertekend inschrijvingsformulier van u ontvangen.

Dat geldt meteen als officieel inschrijvingsbewijs. Vanaf het moment van inschrijving gelden de volgende annulatievoorwaarden:

- Annuleren kan enkel schriftelijk (per e-mail of aangetekend schrijven).

- Bij annulatie tot 30 werkdagen voor opstart van de respectievelijke groep, wordt een administratieve kost van 125 euro aangerekend.

- Bij annulatie minder dan 30 werkdagen voor opstart van de respectievelijke groep, blijft het volledige inschrijvingsbedrag verschuldigd.

- Indien u verhinderd bent het traject te volgen kunt u zich, in plaats van te annuleren, wel laten vervangen door een collega. U meldt dit via e-mail vóór de start van het traject.

Onze Plato-trajecten stimuleren onderlinge kennis- en ervaringsuitwisseling. Dat kan enkel gebeuren in een open context en vertrouwelijke omgeving met voldoende deelnemers. Voka behoudt zich dan ook het recht om een Plato-groep te annuleren wegens te weinig deelnemers (minimaal 10). Als er zich binnen de groep concurrentie voordoet, dan wordt de deelname van het concurrerende bedrijf voorgelegd aan de reeds ingeschreven deelnemer, die het recht heeft om een deelname omwille van concurrentiebeding en vertrouwelijke informatie te weigeren.



plato