

"Plato heeft me helpen groeien van een onervaren ondernemer tot een zelfzekere zaakvoerder. Ik waardeer de ongedwongen sfeer waar in alle openheid ervaring wordt uitgewisseld."

Plato-ambassadeur
Evelyn Verhoye
ALM Lift

Ondernemers

Waarom deelnemen?

Als bedrijfsleider van een kmo is het uiterst belangrijk om in uzelf te blijven investeren. Plato Ondernemers richt zich tot zaakvoerders die zich willen professionaliseren in één of meerdere managementdomeinen.

Plato Ondernemers behandelt diverse thema's rond ondernemerschap, die grotendeels bepaald worden door de behoeften en noden die leven bij de deelnemers. Door in een vertrouwelijke en open sfeer ervaringen te delen met collega-ondernemers, 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 ondernemers
- Doel: kennisoverdracht, netwerking en ervarings-uitwisseling
- 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

—Algemeen Management

Kmo (5 – 70 werknemers)

Start op 22 februari 2019 of 3 oktober 2019

Deze Plato-groep is een netwerk voor ondernemers die al enkele jaren bezig zijn en honger hebben naar meer. Wilt u nog groeien, zoekt u een klankbord en wilt u bijleren? Dan bent u bij Plato Algemeen Management op de juiste plaats. De onderwerpen die aangekaart zullen worden gedurende het jaar, zijn diegene die jullie binnen jullie groep zelf aanbrengen aan het begin van het traject.

strategie/missie/visie - aanwerven van personeel - balansanalyse - intern of extern kapitaal - marketing - verloning - onderhandelings technieken - motiveren van uw medewerkers - communicatiebeleid - kpi's - ...

meer info: louis.vermeulen@voka.be

Jonge Ondernemer new

Start op 28 februari 2019

Bij dit traject ligt de focus op de persoonlijke ontwikkeling van de ondernemer zelf. De nodige vaardigheden om een succesvolle ondernemer te worden, komen hier aan bod. Dit is het ideale traject voor starters en familiale opvolgers.

leiderschap - motiveren van medewerkers - coachen - persoonlijkheidsontwikkeling - (ti)memanagement - ...

meer info: hannes.careel@voka.be

Jong Ondernemen (bedrijven jonger dan 8 jaar)

Start op 25 april 2019

Zijn de bouwstenen van uw startende onderneming gelegd? Maakt uw onderneming een gecontroleerde groei door? Wenst u zich te verdiepen in het optimaliseren van uw bedrijfsvoering? Voelt u de noodzaak om efficiënter om te springen met de bedrijfsmiddelen die u hebt op vandaag? Dan bent u bij Plato Jong Ondernemen aan het juiste adres! Samen met de andere deelnemers bepaalt u zelf uw jaartraject onder begeleiding van Voka West-Vlaanderen.

strategie/missie/visie - aanwerven van personeel - balansanalyse - intern of extern kapitaal - marketing - verloning - onderhandelings technieken - motiveren van uw medewerkers - communicatiebeleid - kpi's - ...

meer info: evy.debruyker@voka.be

Fundamentals new

Start op 25 april 2019

Een vast traject waarbij 8 thema's gepland worden die elke ondernemer zou moeten kennen/gevolgd hebben. Dit is fundamentele kennis en inzicht voor kmo-bedrijfsleiders. Er wordt 1 (of 2) sessie(s) blanco gehouden zodat de deelnemers en cours de route een thema naar keuze kunnen inplannen. Topics over diverse domeinen heen, zowel persoonlijke ontwikkeling als focus op groei en professionaliseren van het bedrijf.

insights/mbti - (ti)memanagement - pitching - business model canvas - blue ocean strategy - raad van advies - finance - social media - innovatie - ...

meer info: louis.vermeulen@voka.be

—Finance new

Start op 28 februari 2019

Een grondig inzicht in uw eigen financieel beleid is essentieel voor een succesvolle onderneming. Plato Ondernemers Finance richt zich tot ondernemers die meer rendement willen halen uit hun onderneming. Na het verwerven van deze kennis zult u beter kunnen meepraten met uw boekhouder en bankier.

rentabiliteit - fiscale optimalisatie - subsidies - kostprijsberekening - jaarrekening - resultatenrekening - kredietdossier - contracten - onroerend goed - investeringen - balansanalyse - juridische structuur - budgettering - waarderingstechnieken - ...

meer info: angelique.lefebvre@voka.be

—Strategie

Start op 25 april 2019

Het maken van de juiste strategische keuzes op het juiste moment is gemakkelijker gezegd dan gedaan. Welke zijn de belangrijkste keuzes, wie neemt deze en wat kunnen de gevolgen zijn? Hoe gaat u om met toe-vallige opportuniteiten en kent u de sterktes en zwaktes van uw bedrijf?

groei strategie - waardecreatie voor de klant - swot-analyse - stakeholders - strategische focus - onderscheidend vermogen - strategisch actieplan - concurrentieanalyse - interne en externe communicatie - van strategie naar kpi - winstgevendheidsanalyse - ...

meer info: anouk.andries@voka.be

—Communicatie

Start op 9 mei 2019

Als bedrijfsleider dient u goed en duidelijk te kunnen communiceren, zowel naar uw eigen medewerkers als naar uw stakeholders. Duidelijk communiceren vraagt specifieke skills en inzicht in hoe u anderen moet benaderen, alsook een duidelijk uitgeschreven kader. Dit traject zorgt voor de nodige tools die u meteen kunt toepassen binnen uw onderneming.

persoonlijkheidstesten - presentatietechnieken - crisiscommunicatie - pr - non-verbale communicatie - moeilijke gesprekken - netwerking - cultuurverschillen - pitching - online communicatie - communicatiebeleid binnen het bedrijf - ...

meer info: astrid.declerck@voka.be

—Customer Journey new

Start op 9 mei 2019

Als ondernemer is het belangrijk om de weg die een (potentiële) klant aflegt in beeld te hebben. Hierdoor kunt u zien waar de klant eventueel afhaakt of net wat die klant triggert om over te gaan tot een aankoop. In dit traject laten we u inzicht krijgen in de customer journey en kijken we per fase hoe deze geoptimaliseerd kan worden.

customer journey - bewustzijn - oriëntatie - aankoop - levering - service - loyalty - feedback - business cases - ...

meer info: anouk.andries@voka.be

—Strategische Sales new

Start op 4 april 2019

Als onderneming is het belangrijk structureel goede resultaten te behalen. Dit kan enkel door focus te houden op strategisch niveau. Alles moet van bovenaf kunnen bekeken worden om zo de link te leggen met de werkvloer. In dit traject bieden we u de handvaten van strategisch salesmanagement en maken we de vertaalslag naar het operationele luik van de onderneming.

digitalisatie - segmentatie - value proposition - go-to-market strategie - prijszetting - funnelmanagement - contentmarketing - lead generation - ...

meer info: anouk.andries@voka.be

—Business Projectmarkten new

Start op 19 september 2019

Dit traject geeft inzicht in (nieuwe) projectmarkten. Hoe zetten organisaties 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

Praktisch

Doelgroep: Ondernemers / Zaakvoerders

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 maandelijks sessies:** U wisselt ervaringen en tips uit met collega-ondernemers. 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 Ondernemers is er ook Plato Experten voor kaderleden, leidinggevenden en ondernemende werknemers.

Follow us on:



Dit is het aanbod voor 2019:

- Plato Experten Management@Work
- Plato Experten Digitaal
- Plato Experten Finance
- Plato Experten Strategische Sales
- Plato Experten Hr Algemeen
- Plato Experten Communitymarketing
- Plato Hr Arbeidsmarktkrapte
- 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 deelnemers, die het recht heeft om een deelname omwille van concurrentiebeding en vertrouwelijke informatie te weigeren.



plato