

OPLEIDINGEN MET IMPACT
VKW ACADEMY
GROEIAANBOD 2025



GROEI
BINNEN HANDBEREIK

BEDRIJFSSTRATEGIE

- 2 **Accountmanagement** | MASTERCLASS
- 4 **Onderhandelen tot de handdruk**
- 6 **Groeien via 'Buy & Build' strategie**
- 8 **Groei** | MASTERCLASS
- 10 **KMO Excellence**
- 12 **Public speaking bootcamp** | DAGOPLEIDING

INNOVATIE

- 14 **Basiskennis procesmanagement voor niet-procesexperts** | TURBOTRAINING
- 16 **Mini-MBA**
- 18 **Ondernemende koppels**
- 20 **Circulariteit en duurzaamheid in supply chains** | DAGOPLEIDING
- 22 **Supply chain strategy & finance** | SEMINARIE

PERSENEELSMANAGEMENT

- 24 **Van 'medewerkers' naar 'samenwerkers met eigenaarschap'**
- 26 **Conflictmanagement**
- 28 **Interne bedrijfscoach**
- 32 **Wendbaar leiderschap**
- 34 **Legitimate leadership**
- 36 **HR** | MASTERCLASS
- 40 **Bouw-/lego stenen voor succesvol talent management**
- 42 **Verbindend en wendbaar communiceren en samenwerken**
- 44 **Doeltreffend vergaderen: communicatie & efficiëntie in meetings**
- 46 **Interne communicatie** | MASTERCLASS
- 48 **Generatiemanagement** | SEMINARIE

DIGITALISERING

- 50 **Business analytics met MS Power BI**
- 52 **Marketing** | MASTERCLASS
- 54 **Verantwoord gebruik van generatieve Ai voor besluitvormers: strategie en impact**
- 56 **Transformeer je marketing met generatieve Ai**
- 58 **Time management** | DAGOPLEIDING

FINANCIËLE GELETTERDHEID

- 60 **Financieel management: upgrade je financial skills**
- 62 **Groefinanciering en waardecreatie voor jouw onderneming**
- 64 **Financiële planning en budgettering van jouw onderneming** | SEMINARIE

Neem een kijkje op onze website voor de laatste updates:
www.vkwlimburg.be/vkw-academy/



OPLEIDINGEN MET IMPACT

VKW ACADEMY

GROEIAANBOD 2025

Wil jij professioneel sterker in je schoenen staan?

Of wil je de **high potentials** in jouw bedrijf de kans geven zich verder te **ontwikkelen**?

Wij bieden jou die groei- en leerkansen aan met de opleidingen van de VKW Academy.

Geef jezelf en je medewerkers een unieke kans tot zelfontwikkeling en treed toe tot ons **bijzonder netwerk**.

Ontdek ons aanbod en schrijf je in!

MASTERCLASS

ACCOUNTMANAGEMENT

Bouw duurzame relaties op met je klanten en prospecten

Stop met verkopen, help je klant met kopen. De wereld wordt elke dag competitiever. 15 jaar geleden had je 5, 10 misschien 20 concurrenten, nu kan je leveranciers vinden eender waar in de wereld.

Nieuwe klanten aantrekken, is belangrijk, duur en noodzakelijk. Maar duurzame, langdurige klantrelaties uitbouwen, zijn essentieel voor het succes van jouw organisatie. Het effectief beheren van jouw belangrijkste en strategische accounts, en tegelijkertijd hun groeimogelijkheden verkennen en ontwikkelen, is meer dan ooit fundamenteel voor de verdere ontwikkeling van jouw bedrijf.

Maar hoe goed ken je jouw klanten? Welke relaties hebben ze vandaag met jouw organisatie? Hoe kijken ze naar jouw bedrijf? Welke middelen investeer jij in het versterken van deze relaties? Is klantentevredenheid voldoende of is klantentrouw het doel?

Zoveel vragen die elk een impact hebben op de kwaliteit van je klantrelatie, en dus een impact op het succespotentieel van je organisatie.

In deze opleiding leer je hoe je nieuwe, interessante klanten maakt en hoe je klantenrelaties optimaal beheert, waardoor je zowel jou als hun betrokkenheid vergroot en zo de groei van jouw organisatie stimuleert. Je krijgt de kaders en technieken die je nodig hebt om de loyaliteit van jouw klanten te vergroten. Je leert hoe je een belangrijke accountstrategie maakt, hoe je jouw meest waardevolle klanten identificeert en hoe je productievere verkooponderhandelingen met hen voert. Maar bovenal krijg je de vaardigheden mee om jouw klanten de meerwaarde van jouw organisatie aan te tonen, wat leidt tot betere voorwaarden en dus een betere rendabiliteit.

BESTEMD VOOR

- Accountmanagers
- Key accountmanagers (KAM)
- International key accountmanagers (IKAM)
- Business development managers
- Salesmanagers
- Sales directors
- Sales professionals die wensen door te groeien naar een hoger niveau van accountmanagement

DOCENT

Erik Houben is oprichter en managing partner van 4Result, een Limburgs trainingsbureau, opgericht in 1999 met klanten in Frankrijk, Nederland, Engeland, Duitsland en België. Erik heeft 40 jaar ervaring in verkoop & marketing en is specialist in accountmanagement en solution selling.



ERIK HOUBEN



WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Bouw aan duurzame relaties met je klanten
- Maak nieuwe klanten en verhoog de betrokkenheid van al je klanten
- Leer vaardigheden om je meerwaarde voor klanten te tonen

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
VR 17 OKTOBER	Wat is (key) accountmanagement? Waarom is dit zo belangrijk? Hoe ontwikkel je key-relaties? Wat zijn belangrijke klanten en hoe bepaal je dat? Hoe word je de trusted advisor voor je klant? Hoe stel je een accountplan op en hoe doe je aan accountanalyse? Wat is een accountteam? Hoe werk je binnen je firma samen om maximale klantentevredenheid te bekomen?
VR 24 OKTOBER	Hoe bepaal je je prospectiedoelgroep? Hoe zorg je ervoor dat je steeds voldoende gekwalificeerde leads hebt om te contacteren voor een afspraak? Hoe gebruik je LinkedIn om aan nieuwe contacten te komen? Hoe ziet je 'priority-management' eruit vandaag? Hoe organiseer je jezelf om tot goede resultaten te komen? Hoe voer je een face-to-face prospectiegesprek met nieuwe klanten of nieuwe gesprekspartners bij je klant?
VR 21 NOVEMBER	Wat is je persoonlijk gedragsprofiel, hoe herken je het profiel van je gesprekspartner en hoe pas je je aan om tot een vruchtbaar gesprek te komen? Hoe voer je een commercieel gesprek met de verschillende personen in de DMU bij je (key) account en wat zijn de mogelijke valkuilen? (deel I). Tussentijdse individuele coaching met feedback over persoonlijk gedragsprofiel.
VR 28 NOVEMBER	Hoe voer je een commercieel gesprek met de verschillende personen in de DMU bij je (key) account en wat zijn de mogelijke valkuilen? (deel II). Hoe ga je om met de diverse valkuilen zoals twijfel, onverschilligheid, weerstanden, bezwaren? Hoe kom je tot concrete, sluitende afspraken?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Het aantal deelnemers wordt beperkt tot 12, om zo de ervaringsuitwisseling optimaal te houden. De aanpak is zeer praktisch met voortdurend ruimte voor interactie. Je komt buiten met concrete handvaten die je onmiddellijk kan toepassen.

ONDERHANDELEN TOT DE HANDDRUK

Hoe groei je uit tot een toponderhandelaar?

Gelijk hebben is vaak het probleem niet. Gelijk krijgen, dat is de kunst. Maar hoe overtuig je de ander van je gelijk?

Van gelijk hebben naar gelijk krijgen

Elke dag staan we voor de uitdaging om anderen te overtuigen, op het werk, maar ook privé. Wie niet goed onderhandelt, laat veel kansen liggen. En zo gaat veel waarde verloren: een klant, een collega, een partner die je verliest na een misgelopen onderhandeling, een slechte deal en verlies van winst en marge omdat de tegenpartij beter negotieert. Degenen die niet weten hoe ze andere mensen kunnen meekrijgen, lopen het risico dat ze hun doelstellingen niet kunnen realiseren.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die geconfronteerd worden met belangrijke onderhandelingen voor het bedrijf, met als doel een sterke deal te maken.

DOCENT

Prof. Dr. Dirk Van Poucke is dé toonaangevende spreker wat betreft onderhandelen en beïnvloeden en geeft al ruim 20 jaar resultaatgerichte opleidingen en trainingen in negotiatietechnieken. Hij is een gepassioneerd lesgever die zijn uitgebreide praktijk koppelt aan een grote wetenschappelijke kennis. Zijn interactieve sessies met veel oefeningen, praktijkvoorbeelden en cases staan garant voor succes.



PROF. DR.
DIRK VAN POUCKE

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer de belangrijkste onderhandelingstechnieken
- Ontdek jouw eigen sterktes en zwaktes in onderhandelingen
- Sluit de beste deal voor alle partijen

Mieke Neven, gedelegeerd bestuurder

BUROCAD NV

“De opleiding ‘Onderhandelen tot de handdruk’ stond al even op mijn verlanglijstje, want ik had al veel lovende woorden gehoord over Professor Dr. Van Poucke. Mijn verwachtingen waren dus hooggespannen, maar werden vlot ingelost. Er was een fijne dynamiek in de groep en de lessen vlogen voorbij dankzij de boeiende cases en de kleurrijke verhalen van de docent. Een echte aanrader!”



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 28 JANUARI	Onderhandelen in een competitieve omgeving
WO 29 JANUARI	Onderhandelen met moeilijke opponenten
DI 25 FEBRUARI	Commercieel onderhandelen, onderhandelingsgedrag en emoties
WO 26 FEBRUARI	Biedmanagement: tenders, aanbestedingen, veilingen en R.F.Q.'s
DI 25 MAART	Invloed, beïnvloeding en lobbying
WO 26 MAART	Complexe onderhandelingen en macht

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 10.00 uur tot 17.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar vanaf 9.30 uur. 's Middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 5597 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



GROEIEN VIA 'BUY & BUILD' STRATEGIE

Post-corona zoeken vele ondernemingen naar een nieuwe dynamiek. Bovendien blijken vele markten nog steeds zeer versnipperd. Het creëren van schaalvoordelen en/of een gediversifieerd producten/diensten aanbod is daarom een goede strategie om de groei van een onderneming te bestendigen. Nieuwe initiatieven opstarten vanuit de eigen organisatie blijkt vaak moeilijk door een gebrek aan kritische massa, gemis aan focus, opstartverliezen, beperkte kennis en kunde ... Een keuze voor 'Externe acquisities' is daarom vaak een goede oplossing. Echter vraagt een grondige voorbereiding en professionele aanpak.

Deze opleiding heeft de bedoeling om bedrijfsleiders een inzicht te geven in het proces van een 'Buy & Build' strategie inclusief de 'Do's & Don'ts'.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die beslissingen nemen over groeistrategie.

DOCENT

Nadat **Jos Vandael** op een succesvolle manier de groei van IMES-DEXIS in België had geleid, werd hij in 2010 door het moederhuis gevraagd om een 'Groeistrategie' uit te werken voor Europa. Dit resulteerde in een 'Buy & Build' aanpak waarbij op 10 jaren tijd een 50-tal overnames werden gerealiseerd. Sinds 2020 is Jos actief als 'Executive coach' voor familiale ondernemingen met groeiambities en dit via verschillende mandaten in 'Raden van Advies' en/of specifieke begeleiding van bedrijven in hun strategische denkoefening.



JOS VANDAELE

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Een inzicht in de strategische overwegingen die een 'Buy & Build' strategie bepalen
- Een inzicht in het acquisitie proces van 'Long List' tot 'Closing'
- Een inzicht in de mogelijkheden van integratie post-overname inclusief de valkuilen!



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 13 FEBRUARI	<i>Van strategie tot 'Short list'</i> <ul style="list-style-type: none">• Introductie• Strategische overwegingen van een 'Buy & Build' strategie• 'Deal structure' en financieringsmechanismen voor externe groei• Welke voorbereidingen zijn noodzakelijk – intern & extern• Van 'Long List' naar 'Short List' – de juiste keuzes maken
DO 27 FEBRUARI	<i>Van 'Target' tot integratie</i> <ul style="list-style-type: none">• Het acquisitieproces deel I: van 1^{ste} contact tot L.O.I.• Het acquisitieproces deel II: van 'Due diligence' tot 'Closing'• Post-acquisitie: wat nu?• Het integratieproces – de opties en aanpak• Wrap-up

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 16.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en ontbijt staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 795 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



MASTERCLASS

GROEI

In acht stappen naar duurzame groei

We leven in onzekere tijden waarin heel wat nieuwe uitdagingen op ons afkomen en stilstaan is geen optie meer. De kunst is om te blijven groeien, maar wel op een duurzame manier.

Het komt erop aan om de interne, externe en persoonlijke succesfactoren sterk te managen. En daar gaat deze masterclass over. Welke vragen moet je jezelf dan stellen om controle op interne en externe groei te krijgen en te behouden?

In deze opleiding maak je kennis met de belangrijkste strategische denkkaders, steeds geïllustreerd met praktijkvoorbeelden. In elke sessie bespreek je de kern van het thema aan de hand van theoretische modellen en pas je dit tegelijkertijd toe op je eigen organisatie. Kortom, je gaat zelf aan de slag om in jouw bedrijf duurzame waardecreatie te genereren en dit op een praktische en hands on manier.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die de nodige strategische beslissingen dienen te nemen op vlak van groei.

DOCENT

Geert Vanhees (4Growth) is een senior businessstrateeg die meer dan 250 bedrijven in België en internationaal begeleidde in groei- en innovatiestrategieën, bij zowel BEL-20 bedrijven, internationale bedrijven en KMO's. Hij vertaalt succesvol grondige theoretische kennis naar een praktische aanpak voor bedrijven die direct impact kan realiseren. Hij heeft een achtergrond van 12 jaar doceren bij Vlerick business school en geeft tal van masterclasses in groeistrategieën, innovatiestrategieën, productmanagement en marketing. Hij doceert ook al jarenlang de succesvolle masterclass Groeistrategie en de masterclass Innovatie bij VKW Limburg en zetelt in diverse Raden van Advies.



GEERT VANHEES

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Maak kennis met de verschillende groeimodellen
- Ontwikkel planmatig de juiste acties voor groei
- Versterk je reputatie, positionering en communicatie



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 20 MAART	Waardecreatiestrategieën en het ontsnappen aan commoditisering: 'De basis van elke groeistrategie'
DI 24 APRIL	Portfoliomanagement: 'De sleutel van elke groei'
DI 15 MEI	Marktgericht innoveren: 'Klantenbehoeften centraal voor groei'
DI 12 JUNI	Groeistrategieën ontwikkelen: het planmatig ontwikkelen van de juiste acties voor groei
DI 18 SEPTEMBER	CRM als integrale businessstrategie (strategie en praktijk): 'De te vaak vergeten makkelijke groeistrategie'
DI 23 OKTOBER	De 12 technieken voor radicale groei: 'Hoe het verdienmodel van de sector wijzigen'
WO 27 NOVEMBER	Merger marketing en omnichannel strategieën: 'De hoofdzaken voor groeistrategie bij fusies: vermijd de valkuilen'
DI 18 DECEMBER	Branding: groeien door reputatieversterking, positionering, merkarchitectuur en communicatieplanning
DI 22 JANUARI 2026	Impactsessie

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.00 tot 12.00 uur, met uitzondering van de impactsessie op donderdag 22 januari 2026 (van 18.00 tot 21.00 uur).

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 2250 (excl. btw) per persoon. Voor de inschrijving van een collega (2^{de} persoon van hetzelfde bedrijf) betaal je € 1905 (excl. btw). Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Het aantal deelnemers wordt beperkt tot 20 om zo de ervaringsuitwisseling te verhogen, omdat het om zeer praktische sessies gaat. Confidentialiteit en een open sfeer zijn de belangrijkste voorwaarden voor het welslagen van de sessies. In geval van deelnemers uit dezelfde sector zal steeds de eerst aangemelde deelnemer gecontacteerd worden.

KMO EXCELLENCE

Verhoog de slagkracht van jouw KMO en verbeter jouw eigen levenskwaliteit

Je hebt een bloeiende zaak uitgebouwd die volop draait. Je bent de stuwende kracht én de strateeg van het bedrijf. Ook operationeel houd je de touwtjes strak in handen. Dat is veel – heel veel. Droom je ervan werk te delegeren en de zaak minder afhankelijk van jezelf te maken? Is dit het moment om te investeren in management, mensen en systemen, zodat jouw KMO verder groeit en bloeit? De 10-daagse opleiding geeft je nieuwe inzichten zodat jij jouw bedrijf kan tillen naar het volgende niveau. Met de input van Vlerick experts, collega-ondernemers en business coaches ontwikkel je een ondernemingsplan voor jouw bedrijf. We slaan de brug naar jouw dagdagelijkse praktijk zodat je na deze intensieve opleiding beschikt over de juiste basis om je bedrijf verder te professionaliseren en te laten groeien.

Onze 10-daagse opleiding steunt op 3 pijlers. De eerste bestaat uit een managementopleiding met praktijkgerichte sessies waarin je managementtheorie, -modellen en -tools toepast op je eigen bedrijf. Het tweede is een individueel begeleidingstraject door business coaches en experts. De derde is toegang tot het unieke Vlerick leernetwerk met collega-ondernemers en het bredere Vlerick ecosysteem om levenslang te leren. Daarboven helpt de Vlerick Groeiscan je om de soft spots in je management te identificeren waaraan je nog kan werken. Daarna verfijn je jouw persoonlijke visie om je bedrijf op een duurzame manier te doen groeien.

Je gebruikt de Vlerick 360° Growth Capability Scan om de soft spots in je management te identificeren waaraan je nog kan werken. Daarna verfijn je jouw persoonlijke visie om je bedrijf op een duurzame manier te doen groeien. Je volgt twee grote tracks: een opleiding in management en een begeleidingsluik.

DOCENTEN

Zeven top-professoren van Vlerick Business School doceren elk vanuit hun eigen expertise.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Ontwikkel een duidelijke strategische positionering die enerzijds klaarheid schept in de manier waarop je een meerwaarde wilt leveren aan klanten en anderzijds helpt in het maken van duidelijke keuzes.
- Verwerf de inzichten om effectiever te communiceren en te delegeren door je leiderschapsvaardigheden verder te ontwikkelen en je eigen rol als ondernemer te (her)definiëren.
- Identificeer op een systematische manier groeipijnen in diverse domeinen (verkoop, HR, marketing, ...) van je organisatie en ontwikkel adequate verbeteracties.
- Identificeer de juiste processen, systemen en structuren die kunnen verbeterd worden voor je medewerkers en andere stakeholders gelinkt aan je organisatie.
- Begrijp, analyseer en blijf de financiële gezondheid van je organisatie monitoren.
- Leer duidelijke prioriteiten te stellen voor de toekomst dankzij de begeleiding en kritische vragen van een panel van experts en bedrijfscoaches.



BESTEMD VOOR

- KMO-eigenaars met minstens 10 voltijdse werknemers, die het management van hun onderneming willen professionaliseren
- Managing directors of CEO's van KMO's met minstens 10 voltijdse werknemers

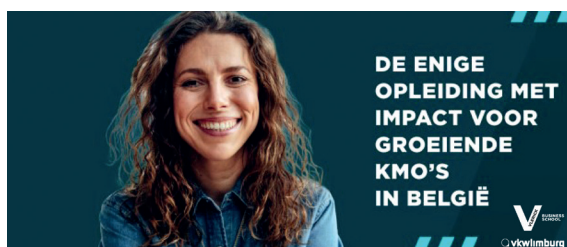
PROGRAMMA

DATUM	UUR	LOCATIE	INHOUD
WO 21 MEI	9.00 - 17.30 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Kick-off
DO 22 MEI	9.00 - 17.30 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Strategie toegepast op jouw bedrijf
WO 18 JUNI	14.00 - 22.00 u	VKW LIMBURG	Beheerscontrole BSC & Panel 1
DO 19 JUNI	9.00 - 17.30 u	VKW LIMBURG	Ondernemerschap & groei
WO 9 SEPTEMBER	9.00 - 17.30 u	VLERICK CAMPUS BRUSSEL	Financieel beheer / F.A.S.T.
DO 10 SEPTEMBER	9.00 - 17.30 u	VLERICK CAMPUS BRUSSEL	Organisatiestructuur & Team dynamics
DO 9 OKTOBER	9.00 - 17.30 u	VKW LIMBURG	Managing customers
VR 10 OKTOBER	9.00 - 17.30 u	VKW LIMBURG	Sales management & digitale strategie
DO 16 OKTOBER	18.00 - 22.00 u	VLERICK CAMPUS BRUSSEL	Boardroom sessie
DO 13 NOVEMBER	9.00 - 17.30 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Organisatiestructuur & team dynamics
VR 14 NOVEMBER	9.00 - 17.30 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Team dynamics
DO 11 DECEMBER	16.00 - 19.00 u	VLERICK CAMPUS LEUVEN	Finale panel

PRAKTISCH

PRIJS € 6995 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

In samenwerking met



DAGOPLEIDING

PUBLIC SPEAKING BOOTCAMP

Hoe mensen inspireren tot het nemen van actie?

We moeten transformeren en ons aanpassen om de uitdagingen van vandaag en morgen aan te kunnen pakken. Maar denkt de rest van jouw team of organisatie er ook zo over? Mensen zijn van nature geen fan van verandering, dus hoe kunnen we collega's, directie, klanten, ... overtuigen om jouw boodschap te omarmen? Al deze plannen zijn geweldig als iedereen meedoet. Anders zijn we niet veel meer dan een paar managers in een meetingroom met een goed idee.

Tijd voor jou om op te staan en eruit te springen binnen jouw onderneming. Leer mensen inspireren tot het nemen van actie door de manier waarop je jouw boodschap overbrengt. Leer jouw publiek kennen en win aan zelfvertrouwen door de GAV-voorbereiding en stroomlijn elke boodschap tot een sterk verhaal met ons 5-stappen-communicatiemodel. Eender welke boodschap kan eenvoudig, tastbaar en herkenbaar gemaakt worden, offline en online. Iedereen kan zich krachtig en met enthousiasme uitdrukken voor een groep. It's not a gift, it's a choice!

BESTEMD VOOR

Elke leidinggevende, opvolger binnen een familiebedrijf of iedereen met ambitie die boodschappen met impact moet overbrengen.

DOCENT

Marnick Vandebroek is een ervaren spreker met specialisaties rond storytelling, leiderschap, communicatie en personal branding. Hij helpt, traint en coacht meer dan honderd eigenaar-ondernemers en managers over heel Europa. Marnick heeft een achtergrond in digitale marketing, HR en stand-upcomedy.



MARNICK VANDEBROEK





WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Verbeter via eenvoudige tips jouw presentatievaardigheden
- Vertel een verhaal om je medewerkers mee te nemen en te overtuigen
- Inspireer mensen tot het nemen van de juiste acties

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD	
WO 21 MEI	9.00 U	<i>Credibiliteit verhogen</i> – energie, zelfvertrouwen, leren lichaam en stem gebruiken
	11.00 U	<i>Goal/Audience/Value voorbereiding</i> – hoe jezelf voorbereiden en alle nodige elementen verzamelen over jouw publiek
	12.30 U	Lunch
	13.00 U	<i>Aandacht/Vertrouwen/Context</i> – technieken leren op basis van de voorbereiding om eender welke groep te overtuigen of te inspireren
	14.00 U	<i>Structureren en verbinden</i> – alle elementen samenbrengen tot een krachtig verhaal op basis van het 5-stappenmodel
	15.30 U	<i>Practice what you preach</i> – showtime
	16.30 U	Wrap up en motivational afsluiter

PRAKTISCH

UUR De dagopleiding gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 645 (excl. btw) per persoon.

Het aantal deelnemers wordt beperkt tot 15 om zo de ervaringsuitwisseling optimaal te houden. De aanpak is zeer praktisch met voortdurend ruimte voor interactie. Je komt buiten met concrete handvaten die je onmiddellijk kan toepassen.





TURBOTRAINING

BASISKENNIS PROCESMANAGEMENT VOOR NIET-PROCESEXPERTS

Inzicht in het verloop van processen is nuttig, want ze verlopen niet altijd even vlot, vertragen soms onnodig en leveren ook niet altijd de gewenste resultaten op. In deze turbotraining maak je op een praktische manier kennis met processen en het optimaliseren ervan. Aan de hand van de nodige theorie en tools leer je processen verbeteren. In deze 2-daagse opleiding krijg je inzicht in de bestaande processen en hoe ze in kaart te brengen. Van een inefficiënte 'AS IS' naar een verbeterde 'TO BE' via een logisch stappenplan. Na deze opleiding kan je zelf met kleine ingrepen bestaande processen verbeteren, wat een positief effect heeft op kwaliteit, doorlooptijd en kosten.

BESTEMD VOOR

- Professionals die de eerste stappen willen zetten in het verbeteren van processen
- Professionals die niet in de lead zitten om zelf de processen te verbeteren, maar wel op zoek zijn naar inzichten in een praktijkgerichte manier van procesverbetering

DOCENT

Pieter Himpe is van opleiding een doctor in de kernfysica. Op het eerste zicht geen evidente stap naar procesverbeteringen, maar de analytische geest en het vermogen om iets helder en gestructureerd voor te stellen, hebben al meermaals het tegendeel bewezen.



PIETER HIMPE

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Krijg inzicht in het verloop van processen
- Maak op een praktische manier kennis met processen en hoe ze te optimaliseren
- Verhoog de efficiëntie en output van jouw organisatie

PRAKTISCH

DATUM Vrijdag 5 december en maandag 15 december 2025.

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1599 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

In samenwerking met



MINI-MBA

Versterk je managementtalent

Wil je je managementcompetenties versterken, zowel in de breedte als in de diepte? De Mini-MBA van de VKW Academy i.s.m. NCOI stoomt jou en je organisatie klaar voor verdere groei.

Met brede focus maar ook diepgaand komen alle management topics aan bod: financieel en strategisch management, project- en veranderingsmanagement, supply chain, marketing en sales. En dit met kennis en praktijkcases van het hoogste niveau. Bij een positief eindresultaat bekom je het Mini-MBA-certificaat.

In de Mini-MBA staat persoonlijke coaching centraal. Bij aanvang wordt via een intake document gepeild naar je specifieke kennis en verwachtingen om zo maximaal te kunnen inzetten op je noden. Daarnaast werk je je eigen businesscase uit om efficiënter de opgedane inzichten te verwerken en voor het inoefenen van analytische vaardigheden en je management- en presentatieskills.

BESTEMD VOOR

- Afdelingsmanagers die willen doorgroeien naar een algemene managementpositie
- High potentials met minimaal vijf jaar ervaring die een managementfunctie ambiëren
- Managers die hun algemene bedrijfskennis willen verbreden

DOCENTEN



KEVIN GOEGEBEUR



LUDO LAMBRECHTS



KATHERINA SWINGS



GEERT VANHEES



PATRICK VAN AEKEN

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Stoom jouw organisatie klaar voor verdere groei
- Werk je eigen businesscase uit
- Versterk de managementcompetenties van jou(w high potentials)



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
WO 11 FEBRUARI	Kennismaking en projectmanagement
MA 18 FEBRUARI	Strategisch management
WO 20 FEBRUARI	Marketing, sales & communicatie
DO 25 FEBRUARI	Changemanagement & financieel management I
DI 27 FEBRUARI	Financieel management II
DI 13 MAART	Organisatie en leiderschap & avondcoaching
DO 18 MAART	Supply chain management
WO 25 MAART	HR management
DO 23 APRIL EN MA 24 APRIL	Presentaties individuele businesscase

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.30 uur, met uitzondering van de coachingsessie op donderdag 13 maart (9.00 tot 19.30 uur).

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 4980 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk. Deze opleiding komt ook in aanmerking voor het Vlaams Opleidingsverlof (ODB-1002062).

In samenwerking met 



ONDERNEMENDE KOPPELS

Ontdek de kracht van samen ondernemen

Zijn jullie een koppel waarvan één van jullie een ondernemer is, of zijn jullie beiden gedreven door ondernemerschap? Dan weten jullie als geen ander hoe groot de impact op jullie relatie kan zijn. De balans tussen werk en privé, de constante uitdagingen, en de gedeelde verantwoordelijkheid kunnen zowel een bron van kracht als van spanning zijn.

Onze exclusieve opleiding is speciaal ontworpen voor koppels zoals jullie. In deze opleiding leren jullie hoe je als partners sterker wordt en zo je onderneming naar een hoger niveau tilt. Ontdek hoe je elkaars talenten kunt benutten, communicatie kunt verbeteren, en samen een duurzame toekomst kunt bouwen, zowel in de liefde als in het ondernemerschap

BESTEMD VOOR

- Ondernemers die hun levenspartner beter willen betrekken bij het avontuur van ondernemerschap
- Co-preneurs die samen nog verder willen groeien

DOCENTEN

Els Schepens is een ervaren consultant, trainer, therapeut en coach, met een specifieke focus op veerkracht en relaties in organisaties. Zij faciliteert en coacht mensen in verandertrajecten in verscheidene organisaties en contexten. Voor Better Minds At Work staat ze in voor specifieke coachopleidingen en workshops. Bovendien coacht ze aan de University Colleges Leuven-Limburg (UCLL) leidinggevend en medewerkers rond weerbaarheid voor stress en werkdruk. Voor het VKW Expertisecentrum Familiebedrijven is Els actief als family business coach. In haar thuispraktijk begeleidt ze cliënten in relationele vraagstukken. Els blikt terug op een jarenlange ervaring in het opleiden en trainen van mensen in diverse organisaties. De rode draad doorheen Els' activiteiten is haar passie voor groei van mensen. Ze geeft hen graag alle ruimte om te excelleren.



ELS SCHEPENS

Luk Schildermans studeerde klinische psychologie, seksuologie en psychotherapie aan de KULeuven. In zijn praktijk kwam hij al snel in contact met ondernemers, ondernemende koppels en families met een bedrijf waar delicate familiekwetsies vaak een rol spelen en de samenwerking hinderen. Hij coacht alle betrokken familieleden in alle fasen van de evolutie van het familiebedrijf (overlaters, opvolgers, ...) en is procesbegeleider van families in hun afstemming en zoektocht naar volgende stappen in het bedrijf die familiaal wrijving kunnen geven. Deze rol neemt hij ook op als voorzitter van de familieraad of als lid van de raad van advies. Luk geeft hierover graag les aan de UHasselt en de UCLL. Voor het VKW is hij voorzitter van de Family Business Coaches.



LUK SCHILDERMANS



WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Je leert beter communiceren met elkaar
- Je leert samenwerken en als team functioneren
- Je leert emotionele en relationele spanningen tijdig detecteren en voorkomen
- Je leert als onderneming, koppel en individu groeien
- Je leert de individuele, familiale en bedrijfswaarden af te stemmen op elkaar

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
VR 24 JANUARI	De organisatie als levend systeem
VR 14 FEBRUARI	De communicatie-axioma's en conflicthantering
VR 21 MAART	Verloop van relationele levensfases (wisselwerking autonomie en verbinding)
VR 25 APRIL	Cohesie in familie- en koppeldynamiek in relatie tot je bedrijf
VR 16 MEI	Waardengedreven ondernemen op de dimensies individu, koppel en onderneming
VR 13 JUNI	Integratie, verankering (relationele blauwdruk) en de vertaling naar je onderneming
DI 16 SEPTEMBER	Terugblik en opvolging

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 13.00 uur, met uitzondering van de terugkomssessie op dinsdag 16 september 2025 (vanaf 18.00 uur).

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte lunch.

PRIJS € 2850 (excl. btw) per koppel.

In geval van deelnemers uit dezelfde sector wordt de eerst aangemelde deelnemer gecontacteerd om dit af te toetsen.



DAGOPLEIDING

CIRCULARITEIT EN DUURZAAMHEID IN SUPPLY CHAINS

Duurzaamheid en circulaire economie: je kan geen krant openslaan of nieuwsbrief lezen en deze termen vliegen je om de oren. Dikwijls wordt hierbij voornamelijk gedacht aan het reduceren van koolstofuitstoot, het gebruik maken van gerecycleerde materialen, of het voldoen aan wettelijke rapporteringsnormen. Hoewel dit op zichzelf zeer nuttige en belangrijke doelstellingen zijn, is het vraagstuk en de benodigde aanpak veel breder dan dat. Supply Chain professionals zullen hierin een niet te onderschatten rol spelen. Wil je begrijpen wat er als supply chain professional allemaal op je afkomt en hoe je zelf initiatieven kan nemen die echt impact creëren? Dan mag je deze opleiding zeker niet missen!

BESTEMD VOOR

Supply Chain managers, sustainability managers en elke leidinggevende die een verantwoordelijkheid draagt inzake duurzaam ondernemen.

DOCENT

Sacha De Backer is trainer en mentor op het gebied van supply chain management en circulaire value chains. Hij heeft meer dan 25 jaar werkervaring in opleiding, implementatie van supply chain software en processen, production process engineering en IT-ondersteuning. Hij hanteert een energieke, inspirerende en interactieve trainingsstijl. Na het leiden van de Solventure (Supply Chain) Academy van 2016 tot 2022, werd Sacha zelfstandig trainer en mentor.



SACHA DE BACKER

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Ontdek de belangrijkste concepten en raamwerken rond duurzaamheid in de bredere zin;
- En wordt vertrouwd met de raakvlakken die deze domeinen hebben met end-to-end Supply Chain Management (spoiler alert: overall);
- Leer de stappen die je zelf kan ondernemen om van je Supply Chain een drijvende kracht naar duurzaamheid te maken binnen je bedrijf.

PRAKTISCH

UUR De dagopleiding gaat door van 9.00 tot 17.30 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS €859 (excl. btw) per persoon.



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
WO 19 MAART	<p><i>Basisconcepten en raamwerken van duurzaamheid</i></p> <ul style="list-style-type: none">• De boodschap vanuit UN Sustainability Development Goals• Wegwijs in het landschap van acroniemen<ul style="list-style-type: none">– NFRD, CSRD, SBTi– 3 P's of Triple Bottom Line– ESG– (Double) Materiality– GHG protocol en scopes 1, 2 en 3• Evoluties en verplichtingen richting 2030, 2040 en 2050 <p><i>Circulariteit als pijler van duurzame bedrijfsvoering</i></p> <ul style="list-style-type: none">• 3 basisprincipes van de circulaire economie• Cradle-to-cradle en circulaire design principes• Butterfly diagram, value hill en R-ladder: een inzicht in waardebehoud en materiaalstromen• Doughnut economics en de balans tussen menselijk welzijn en de grenzen van de planeet <p><i>De cruciale en centrale rol van Supply Chain</i></p> <ul style="list-style-type: none">• De verborgen impact van Supply Chain op GHG Scope 3• Hoe klassieke Supply Chain optimalisatietechnieken wel of juist niet bijdragen tot duurzaamheid• Wat betekenen circulaire product-service bedrijfsmodellen voor jouw Supply Chain?• Supply Chain Management als end-to-end cross-functioneel proces: de ideale wieg voor duurzaamheidsinitiatieven<ul style="list-style-type: none">– Link met andere domeinen zoals aankoop, marketing, productmanagement, operations and facility management, transport en distributie, enz.– Collaboratie met interne en externe partners– Supply Chain transparantie en planningprocessen <p><i>Blootleggen van risico's en opportuniteiten</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Voorbeelden uit de praktijk• Tips en richtlijnen om opportuniteiten te detecteren en initiatieven te lanceren• Do's-and-dont's van Life Cycle Assessment methodologieën• Integratie in bredere bedrijfsvoering en -planning tegenover jaarlijkse rapportage-oefening• De gevaren van greenwashing• Aan de slag met je eigen bedrijf

SUPPLY CHAIN STRATEGY & FINANCE

Supply Chains ontwikkelen zich maar al te dikwijls eerder per toeval en naargelang de operationele nood van de dag dan via een voorop uitgedacht plan. Dit is perfect logisch en zelfs verdedigbaar, want die handen-uit-de-mouwen aanpak is natuurlijk uitermate geschikt om de goederenstroom in de leverketen in beweging te houden. Vaak zien we dat servicegraad hierbij haast als heilige koe bekeken wordt, en dat die doelstelling koste wat kost gehaald moet worden. Nochtans is het zeer nuttig stil te staan bij wat nu echt de markt- en productstrategie is van het bedrijf en of de gehanteerde doelstellingen wel geschikt zijn om die strategie aan te houden. Dat brengt ons al snel in een evenwichtsoefening tussen omzet en kosten, maar ook (werk)kapitaal zal hier een rol in spelen.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders, inkopers, logistiek verantwoordelijken en managers die in contact komen met Supply Chain Management.

DOCENT

Sacha De Backer is trainer en mentor op het gebied van supply chain management en circulaire value chains. Hij heeft meer dan 25 jaar werkervaring in opleiding, implementatie van supply chain software en processen, production process engineering en IT-ondersteuning. Hij hanteert een energieke, inspirerende en interactieve trainingsstijl. Na het leiden van de Solventure (Supply Chain) Academy van 2016 tot 2022, werd Sacha zelfstandig trainer en mentor.



SACHA DE BACKER

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Wordt vertrouwd met het concept van de Supply Chain driehoek en de balans tussen service, kost en cash.
- Leer de benadering rond de kost van voorraad vanuit het standpunt van Finance en vanuit het standpunt van Supply Chain.
- Ontdek de relatie tussen de bedrijfsstrategieën en de spanning in de Supply Chain driehoek.



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 21 OKTOBER	<p><i>Supply Chain driehoek en marktstrategieën</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Een blik op enkele marktstrategieën• De Supply Chain driehoek en het spanningsveld tussen service, kost en cash• Voorraadevaluatie: de blik van de CFO tegenover de CSCO• Balans in de Supply Chain driehoek in lijn met de marktstrategie• Inrichting van de Supply Chain op het vlak van elementen zoals responsiviteit, flexibiliteit, redundantie ... in lijn met de gekozen strategie <p><i>IBP als instrument</i></p> <ul style="list-style-type: none">• De evolutie van S&OP (Sales & Operations Planning) naar IBP (Integrated Business Planning)• IBP als instrument om dagelijkse operaties te verbinden met lange termijn strategieën• Hoe het proces te sturen met de juiste operationele en financiële KPI's• Implementatiestappen en evolutie in maturiteit

PRAKTISCH

UUR Dit seminarie gaat door van 9.00 tot 13.00 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS €475 (excl. btw) per persoon.



VAN 'MEDEWERKERS' NAAR 'SAMENWERKERS MET EIGENAARSCHAP'

Hoe maak ik van mijn groep een ploeg die ervoor gaat?

Er wordt de dag van vandaag veel verwacht van medewerkers en leidinggevendenden. De uitdagingen zijn groot en de context waarin dit alles zich afspeelt, verandert steeds sneller. Er wordt van zowel leidinggevendenden als van niet-leidinggevendenden verwacht dat ze gemotiveerd zijn, meedenken, flexibiliteit tonen, beslissingen nemen, ... Dat ze dit doen vanuit een positieve uitstraling, zelfvertrouwen, betrokkenheid en dit gekoppeld aan de noden van de organisatie en klanten.

Met andere woorden: dat ze ondernemend gedrag vertonen. Dit wordt vandaag ook wel eens 'eigenaarschap' genoemd. 'Het vermogen om ideeën om te zetten in daden' volgens de definitie van de Europese Commissie. Dit wordt gekenmerkt door o.a. een verantwoordelijke houding, waarin initiatief, creativiteit, zelfkritische kijk en hands-on mentaliteit centraal staan.

BESTEMD VOOR

Alle medewerkers die een leidinggevende rol hebben binnen de organisatie en zich verder willen ontwikkelen als leidinggevende volgens de principes van eigenaarschap.

DOCENT

Peter Motmans is senior consultant, trainer en coach bij Acerta. Hij heeft 20 jaar ervaring in het begeleiden en coachen van bedrijven in verschillende HR-transformaties. Bij meerdere bedrijven heeft hij reeds zelfsturende teams geïntroduceerd en begeleid geïmplementeerd.



PETER MOTMANS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Stimuleer eigenaarschap bij je medewerkers
- Motiveer hun in het vertonen van ondernemend gedrag
- Zorg ervoor dat ideeën omgezet worden in daden

INTAKEGESPREK

Deelnemers die zich ingeschreven hebben voor de opleiding worden op voorhand gecontacteerd, waarbij de inhoud en methodiek van de opleiding worden toegelicht alsook hun verwachtingen bevroegd. Op deze manier kunnen we maatgerichter te werk gaan en voorkomen dat de inhoud en/of methodiek niet aansluit op de verwachtingen van de deelnemers.



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
	Intakegesprek
VR 3 OKTOBER	<i>Duiding en onderlinge afstemming</i> <ul style="list-style-type: none">• Wat is 'eigenaarschap opnemen en stimuleren' als rol binnen een organisatie?• Waarom is eigenaarschap zo'n item vandaag (VUCA-wereld)?• Hoe zien de deelnemers dit?• Verwachtingen van de deelnemers scherper stellen in functie van maatwerk
VR 10 OKTOBER	<i>Noodzakelijke fundamenten</i> <ul style="list-style-type: none">• De missie/visie als magneet• Strategie en doelstellingen als kompas• Vertrouwen als veilige haven• Hoe (h)erkennen we het (willen) opnemen van eigenaarschap bij mezelf en mijn medewerkers?
VR 17 OKTOBER	<i>Ik als leider/leidinggevende binnen ABC</i> <ul style="list-style-type: none">• Het begint bij jou: 'Wie ben ik als leidinggevende en hoe past dit in het ABC-verhaal?'• Ben ik in verbinding met mijn eigen basisbehoeftes/ABC? Hoe ga ik vanuit mijn eigen behoeftes in verbinding met de behoeftes van mijn medewerker?• Waar liggen mijn sterktes en hoe kan ik deze verder (door)ontwikkelen?• Waar liggen mijn aandachtspunten en hoe kan ik hiermee aan de slag?• Leiding geven en ABC: hoe maak ik dit concreet?
VR 24 OKTOBER	<i>Verandering: een natuurlijk proces</i> <ul style="list-style-type: none">• Verandering als constante• Hoe de organisatiecontext beïnvloeden zodat er een positieve beweging kan ontstaan?• Verandering vraagt moed• Opstellen van een PAP en TAP

PRAKTISCH

- UUR** De sessie van 3 oktober en 24 oktober gaat door van 9.00 tot 13.00 uur. De sessie van 10 oktober en 17 oktober gaat door van 9.00 tot 17.00 uur.
- LOCATIE** VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.
- CATERING** Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.
- PRIJS** € 1950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

CONFLICTMANAGEMENT

Hoe haal ik het beste uit conflicten?

Als ondernemer of manager word je vaak geconfronteerd met conflicten. Zowel met klanten en leveranciers als tussen (familiale) aandeelhouders en personeel kunnen wrijvingen en discussies ontstaan. Als je preventief handelt of tijdig ingrijpt wanneer er reeds kleine twistpunten zijn, kan je voorkomen dat discussies escaleren tot grote conflicten.

Maar hoe begin je daaraan? Hoe bereik je efficiënt oplossingen? Of hoe grijp je het conflict zelfs aan om die relatie te versterken?

In deze opleiding loodsen ervaren erkend bemiddelaars in familiebedrijven je door het traject van conflict tot oplossing.

Aan de hand van concrete gevallen gegrepen uit de realiteit, oefen je de vaardigheden om zonder kleerscheuren door het conflict te komen. In een discrete setting kan je ervaringen uitwisselen.

DOCENTEN



KRISTOF COX



MIEK WARSON

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Detecteer mogelijke conflicten tijdig en reageer proactief
- Grijp het conflict aan om de relatie te versterken
- Bereik efficiënte oplossingen



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 25 NOVEMBER	<p>Sessie 1:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hoe detecteer je tijdig een conflict?• Waarin zijn familiale, commerciële, aandeelhouders- en personeelsgeschillen anders?• Hoe detecteer je door actief luisteren de belangen van de partijen in hun standpunten?• Hoe herken je of iemand een ‘doordrammer’, ‘jaknikker’, ‘vluchter’ of ‘compromiszoeker’ is?
DO 27 NOVEMBER	<p>Sessie 2:</p> <ul style="list-style-type: none">• Welk conflicttype ben je?• Hoe onderhandel je betere oplossingen of help je de partijen om oplossingen te bedenken en uiteindelijk een akkoord te vinden• Welke uitwegen zijn er wanneer je het conflict niet kan of wil oplossen?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.00 tot 16.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, ’s middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 695 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



INTERNE BEDRIJFSCOACH

Moedig je medewerkers aan het beste van zichzelf te geven bij het nastreven en behalen van topresultaten

In een snel veranderende wereld is het belangrijk dat je medewerkers blijven leren en groeien. De arbeidsmarkt is krap en je wil je beste mensen niet alleen vandaag, maar ook morgen kunnen inzetten op je belangrijkste projecten. Leren en groeien kan op verschillende manieren. Aanmoediging, steun, feedback en uitdaging zijn daarbij altijd essentieel. Dat is wat een goed opgeleide interne coach doet, naast haar/zijn reguliere functie.

Wanneer je wil dat je medewerkers:

- echt voor resultaten gaan
- daarvoor zelf de verantwoordelijkheden willen nemen
- ervoor kiezen het beste van zichzelf te geven
- gemotiveerd blijven
- en zich verder blijven ontwikkelen

dan kan een goed opgeleide, interne bedrijfscoach daarin een cruciale rol spelen.

Na deze erg praktische en interactieve opleiding 'Interne bedrijfscoach' kunnen de deelnemers:

- collega's helpen bij het realiseren van de doelstellingen van de organisatie (en van zichzelf)
- feedback geven die gericht is op groei, een verhoogd zelfbewustzijn en grotere doelgerichtheid
- de 'trusted partner' zijn die anderen aanmoedigt en ondersteunt bij hun professionele en persoonlijke groei
- medewerkers en collega's zelf laten ontdekken welke sterktes ze vandaag al hebben en kunnen inzetten
- de juiste vragen stellen die medewerkers en collega's aanzetten tot het zelf zoeken naar – en invoeren van – de beste oplossingen.





BESTEMD VOOR

- Leidinggevend en andere professionals die in hun organisatie hun medewerkers het vertrouwen én de verantwoordelijkheid willen geven om resultaten te halen en doelstellingen te realiseren
- Bedrijfsleiders die willen inzetten op een groter eigenaarschap van hun medewerkers
- HR-businesspartners en -officers die hun coachende gespreksvaardigheden verder willen verfijnen

DOCENT

Frank Philippaerts is sinds 2016 medezaakvoerder van FLY. Tot 2012 was Frank actief in diverse HRM-rollen, bij onder meer Ford, Philips en DSM. Sinds 2012 is hij als coach en senior consultant actief op vlak van onder meer leiderschapontwikkeling in uiteenlopende organisaties, gaande van Limburgse KMO's tot internationale spelers, in diverse sectoren. Hij begeleidt er zowel zaakvoerders en aanstormende talenten, als managementteams.



FRANK PHILIPPAERTS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Verfijn je coachende gespreksvaardigheden
- Geef jouw medewerkers échte verantwoordelijkheid om resultaten te behalen
- Motiveer je medewerkers om zich verder te blijven ontwikkelen







PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DI 18 FEBRUARI	<p><i>Wat motiveert mensen echt en welke rol kan ik daarin spelen als interne coach?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Veilige leergroep vormen • Wat voor een coach kan en wil ik zijn/worden: de mindset van de interne coach • ABC van motivatie: wat motiveert mensen en wat betekent dat voor coachen • ‘Rapport maken, verbaal en non verbaal’: echt verbinding maken, hoe doe je dat? • De anatomie van vertrouwen
DI 18 MAART	<p><i>Aan de slag met coaching: de voornaamste vaardigheden van de coach</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Actief luisteren • Vragen stellen in plaats van oplossingen aanreiken • Feedback geven als coach, gericht op de toekomst (‘feed forward’)
DI 22 APRIL	<p><i>Verder oefenen met coachende vaardigheden</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Omgaan met emoties tijdens een coachinggesprek, van jezelf en die van de collega die je coacht • Soorten vragen van de coach en hun doelstellingen • Structuur van – en fases tijdens – het coachingsgesprek
DI 20 MEI EN DI 9 SEPTEMBER	<p><i>Impactsessies</i></p> <p>Tijdens twee halve terugkomdagen krijg je tenslotte de gelegenheid om via de gestructureerde leervorm van intervisie (of ‘peer coaching’) te leren van de ervaringen van je collega’s. Na afloop zal je ook zelf een leergroep binnen je organisatie kunnen begeleiden.</p>

PRAKTISCH

- UUR** Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.00 uur met uitzondering van de twee terugkomsessies op 20 mei en 9 september (van 9.00 tot 13.00 uur).
- LOCATIE** VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.
- CATERING** Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, ’s middags voorzien we een lichte maaltijd.
- PRIJS** € 2950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Snel inschrijven is de boodschap, want we beperken het aantal deelnemers tot 12. Voorafgaand wordt een intakegesprek gepland om de verwachtingen van deelnemers goed te leren kennen.

WENDBAAR LEIDERSCHAP

Hoe word ik een 'agile leader' in de organisatie en wereld van morgen?

Leiders en organisaties leven in tijden van snelle en grote veranderingen, die alsmaar meer onvoorspelbaar zijn, uit onverwachte hoek komen en voor disruptie kunnen zorgen. De risico's, bedreigingen en kansen die dat meebrengt, vragen om grotere persoonlijke en organisatorische wendbaarheid.

Wil jij wendbaar en veerkrachtig leiden? Met meer gewenste en duurzame impact door betere, meer gedragen en moedige beslissingen en keuzes? Door het inspireren en mobiliseren van team(s), organisatie en verandering? Door het ontwikkelen en stimuleren van een cultuur van echte samenwerking en innovatie? Door een beter inzicht in jezelf, de perceptie die je oproept en je impact op het team en de organisatie die je leidt? Door bewust(er) om te gaan met je eigen denken, voelen en doen? Door het versterken van mentale, emotionele en risico wendbaarheid? Met het oog op het versterken van de wendbaarheid en het duurzaam succes van jouw organisatie? Dan is deze opleiding 'Wendbaar leiderschap' echt iets voor jou! Een opleiding gebaseerd op de laatste wetenschappelijke inzichten en uitgebreide praktijkervaring.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, bedrijfsleiders en managers die:

- als leider en mens nog meer willen denken en handelen vanuit hun persoonlijke waarden, overtuigingen en visie
- nog meer eigen leider willen zijn, die bewust risico's nemen en betere keuzes maken met de gewenste impact op teams en organisaties en hun succes
- moedige, betere en gedragen beslissingen willen nemen met hun team(s) en zorgen voor een goede uitvoering en dus beter resultaat
- zichzelf, hun team en organisatie willen inspireren en mobiliseren voor verandering die hen helpt om zich aan te passen aan de omgeving en competitie
- voldoende oog willen hebben en zorg dragen voor het versterken van hun eigen veerkracht, energie en welzijn, en die van hun medewerkers
- willen leren van anderen en de groep, en zichzelf openstellen voor hun feedback en advies.





Voor deze opleiding voorzien we een korte intake met de docenten om te toetsen of jouw verwachtingen overeenstemmen met deze opleiding. De groep zal bestaan uit maximum 12 personen, snel zijn is dus de boodschap. Openheid en discretie vereisen dat geen concurrerende deelnemers samen in dezelfde groep kunnen zitten.

DOCENTEN

Leon Vliegen is de oprichter (2011) van FLY, een organisatie die onder meer leiders en organisaties begeleidt bij hun ontwikkeling en groei. Hij heeft een uitgebreide ervaring als senior consultant en coach voor internationale en familiale ondernemingen, non-profit- en overheidsorganisaties.



LEON VLIEGEN

Frank Philippaerts is sinds 2016 medezaakvoerder van FLY. Tot 2012 was Frank actief in diverse HRM-rollen, bij onder meer Ford, Philips en DSM. Sinds 2012 is hij als coach en senior consultant actief op vlak van onder meer leiderschapsontwikkeling in uiteenlopende organisaties, gaande van Limburgse KMO's tot internationale spelers, in diverse sectoren.



FRANK PHILIPPAERTS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Neem als leider bewuste risico's en maak betere keuzes
- Handel meer vanuit persoonlijke waarden, overtuigingen en visie
- Word een agile leader in de organisatie en wereld van morgen

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
MA 10 MAART EN DI 11 MAART	<ul style="list-style-type: none"> • Veilige leergroep vormen en zelfleiderschap • Samen goede, gedragen en moedige beslissingen nemen
DO 3 APRIL	Persoonlijke waarden, ethiek en moedige, eerlijke gesprekken voeren
DI 6 MEI	Inspireren en mobiliseren van je mensen en organisatie
DI 3 JUNI	Mijn persoonlijke leiderschapsvisie en -missie

PRAKTISCH

- UUR** Elke sessie gaat door van 8.30 tot 17.30 uur. Tussen de eerste twee opeenvolgende sessies (10 en 11 maart) voorzien we een overnachting bij Martin's rentmeesterij in Bilzen. Dit kadert binnen het doel van de opleiding en is inbegrepen in de prijs.
- LOCATIE** Martin's Rentmeesterij, Kasteelstraat 2, 3740 Bilzen
VKW Limburg, Kunstlaan 16, 3500 Hasselt
- CATERING** Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.
- PRIJS** € 3950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



LEGITIMATE LEADERSHIP

Leadership excellence in praktijk

Voordat leiders uitmuntendheid van anderen kunnen eisen, moeten ze zelf uitmuntendheid tonen in hun rol. Leadership excellence is dan ook de kern van elke leiderschapsverandering die gericht is op het leveren van duurzame uitmuntendheid in organisatorische resultaten.

Wat wordt bedoeld met legitimize leadership?

Een belangrijk probleem waarmee mensen in een leidinggevende rol op het werk worden geconfronteerd is dat ze een gevoel van legitimiteit voor hun leiderschap moeten creëren, de instemming van hun mensen moeten krijgen om zich door hen te laten leiden. Dit gebeurt alleen als leiders oprecht geven om de mensen die ze leiden en hun mensen in staat stellen om het beste uit zichzelf te halen. Met andere woorden, managers hebben het recht om prestaties van hun mensen te eisen, niet omdat ze hen betalen of omdat ze in een gezaghebbende positie zitten, maar omdat ze **om hen geven** en hen laten **groeien**. **CARE** (geven om) en **GROW** (groeï) zijn de universele criteria voor elke legitieme machtsverhouding.

DOCENT

Jean-Pierre Filippini (Carglass Germany).



JEAN-PIERRE FILIPPINI

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Win de steun van je werknemers
- Medewerkers delen doelstellingen en zijn bereid bij te dragen aan de realisatie
- Inspireer je medewerkers tot het nemen van verantwoordelijkheid en zo optimaal te presteren

PRAKTISCH

DATUM Donderdag 15 en vrijdag 16 mei 2025.

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1290 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.



MASTERCLASS

HR

Hoe creëer je engagement? Wat met al die rechten, plichten, reglementen en policies? Waar en hoe vind je op de schaarse arbeidsmarkt nieuwe medewerkers? Hoe zorgen we ervoor dat goede medewerkers blijven? Hoe zet je het talent van medewerkers maximaal in? Welke feedbackcultuur past er in jouw organisatie? Hoe maak je strategische personeelsplannen? En een motiverend loonbeleid, hoe ver moet dat gaan? Kortom ... hoe maak je van een werkplek een topwerkplek?

In deze langlopende HR-opleiding bouwen we stap voor stap aan een topwerkplek waar we mensen duurzaam verbinden en samen met de organisatie laten groeien. We behandelen de essentie van personeel en organisatie aan de hand van inzichten, hulpmiddelen, actuele vragen en voorbeelden uit de praktijk en leren deze vervolgens toepassen op maat van de eigen organisatie.

BESTEMD VOOR

Iedereen die verantwoordelijk is voor of betrokken wordt bij het uitwerken van het HR-beleid die:

- een eigen HR-visie en -expertise wil ontwikkelen;
- werk wil maken van een professioneel en motiverend HR-beleid;
- alle processen van instroom, doorstroom tot uitstroom op een operationele en strategische manier wil leren kennen;
- op zoek is naar de basics, inzichten en praktische hulpmiddelen.

DOCENT

Annelies Bakos is HR-expert, klankbord, coach, partner, meedenker en doener bij Annelies & Co. Ze heeft een brede HR-kennis en -ervaring opgebouwd, operationeel & strategisch, in uiteenlopende organisaties: internationaal, lokale & familiale KMO's, diensten & productie, profit & non-profit.



ANNELIES BAKOS



WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Ontwikkel een eigen HR-visie en -expertise
- Maak werk van een professioneel en motiverend HR-beleid
- Leer alle processen van instroom, doorstroom tot uitstroom op een operationele en strategische manier kennen



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
	Intakegesprek om de verwachtingen af te toetsen met het programma
DI 9 SEPTEMBER 2025	Kennismaking met de deelnemers en algemene introductie in HR en het sleutelmodel
SLEUTEL 1: <i>Vertrouwen van je medewerkers versterken met duidelijke en correcte informatie en basisafspraken</i>	
DI 23 SEPTEMBER 2025	Een kritische blik op jouw loon- & personeelsbeheer
DI 7 OKTOBER 2025	Basisafspraken met de medewerker, de weg naar vertrouwen
DI 21 OKTOBER 2025	HR-informatieservice organiseren
SLEUTEL 2: <i>Een optimale organisatie ontwerpen en uitbouwen</i>	
DI 4 NOVEMBER 2025	Functiebeschrijving, -analyse en -waardering
DI 18 NOVEMBER 2025	Rekruteren, selecteren en aantrekkelijkheid als werkgever
DI 9 DECEMBER 2025	Voor de nieuwe medewerker: een warm welkom en vliegende start
DI 16 DECEMBER 2025	Het einde van de samenwerking
DI 13 JANUARI 2026	Strategische en operationele personeelsplanning
SLEUTEL 3: <i>Succes en goede prestaties plannen, opvolgen, evalueren en realiseren</i>	
DI 20 JANUARI 2026	Een efficiënte werkorganisatie en prestaties managen
DI 10 FEBRUARI 2026	Een feedbackcultuur uitbouwen
SLEUTEL 4: <i>Groei van medewerkers, teams en organisatie bevorderen, ervoor zorgen dat vereiste kennis en vaardigheden beschikbaar zijn en optimaal benut worden</i>	
DI 24 FEBRUARI 2026	Talent in de organisatie versterken
DI 10 MAART 2026	Kennisdeling, interne communicatie en de rol van de leiding



DATUM	INHOUD
SLEUTEL 5: <i>De bereikte resultaten en inzet waarderen met competitieve arbeidsvoorwaarden om talent aan te trekken, te behouden en te motiveren</i>	
DI 17 MAART 2026	Een motiverend loonbeleid
DI 31 MAART 2026	Voordelen en regelingen
DI 21 APRIL 2026	De werkplek
SLEUTEL 6: <i>Door optimale arbeidsverhoudingen een aangenaam werkklimaat creëren; vanuit samenwerking, positieve waarden en constructieve dialoog</i>	
DI 28 APRIL 2026	Engagement, tevredenheid en welzijn
DI 12 MEI 2026	Arbeidsverhoudingen en collectief overleg
DI 26 MEI 2026	HR-strategie en leiderschap
AFSLUITING	
DI 16 JUNI 2026	Afsluitsessie

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.15 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 3950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk. Deze opleiding komt ook in aanmerking voor het Vlaams opleidingsverlof (ODB-1002036).

BOUW- / LEGO STENEN VOOR SUCCESVOL TALENT MANAGEMENT

Wil je je talentmanagement kennis naar een hoger niveau tillen? Klaar om op een geheel nieuwe manier naar je organisatie te kijken? Dan ben je aan het juiste adres. Onze training is een creatieve ontdekkingsreis, waarbij we een diepgaand inzicht in het kader van talentmanagement meegeven om zo jouw organisatie te helpen uitdagingen te identificeren en om te zetten in concrete acties.

Hoe doen we dat? Met een speelse twist! Met **LEGO® Serious Play®** gebruik je kleurrijke bouwstenen om verrassende inzichten te krijgen en **letterlijk en figuurlijk aan de toekomst van je organisatie te bouwen**. Daarnaast helpen interactieve intervisietechnieken je dieper in je vraagstukken te duiken, waarbij je nieuwe perspectieven ontdekt door samenwerking en kennisdeling.

BESTEMD VOOR

HR-managers, HR-directors, HR-professionals en bedrijfsleiders met een interesse in talentmanagement die op een strategische manier over hun talentmanagement willen nadenken.

DOCENTEN



CATHARINE BREMS

Catherine Brems is het Hoofd Human Resources bij Ormit Talent België en speelt daar al bijna 13 jaar een essentiële rol.



BERT BLEYEN

Bert Bleyen is het Hoofd van Talentontwikkeling bij Ormit Talent België, waar hij al meer dan 13 jaar werkt.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Wat betekent talentmanagement echt voor jou en jouw organisatie? Duik diep in de materie en ontdek hoe je deze kennis kunt toepassen om te schitteren in je rol.
- Reflecteer op de sterke en zwakke punten van jouw organisatie, en houd ook een spiegel voor jezelf als talentmanager. Kijk door een frisse bril en ontdek nieuwe perspectieven die je eerder niet zag.
- Zet je kennis direct om in actie! Werk aan je eigen case, pas verschillende intervisiemodellen toe, en vind oplossingen die je meteen kunt gebruiken op de werkvloer. Maak van jouw uitdaging een succesverhaal!





VR 28 MAART	<p><i>De bouwstenen van jouw talentvisie</i></p> <p>We gaan samen ontdekken wat talentmanagement écht voor jouw organisatie betekent, en we doen dat op een leuke en interactieve manier. Hier is wat je kunt verwachten:</p> <ul style="list-style-type: none">• Analyse talentmanagement en LEGO® Serious Play®: Aan de hand van frameworks en modellen analyseren we wat talentmanagement voor jou persoonlijk betekent en hoe het binnen jouw organisatie wordt toegepast. Tijdens de interactieve LEGO® Serious Play® sessie bouwen we letterlijk aan een beter begrip van je organisatie: identificeer sterke punten en pijnpunten op een creatieve en hands-on manier.• Probleemanalyse en het pinpointen van doelstellingen: Na het verkennen van jouw organisatie, richten we ons op de volgende stappen. We analyseren specifieke problemen en uitdagingen grondig, om vervolgens concrete doelstellingen te formuleren. Reflecteer op hoe je perceptie reeds is veranderd (van “Ik dacht eerst” naar “Ik denk nu”). Tussenoopdracht: Leren stopt niet na de training; het gaat door, ook daarbuiten. Daarom ontvang je een boeiende tussentijdse opdracht.
VR 23 MEI	<p><i>Van inzicht tot actie: bouw de brug naar de realiteit</i></p> <p>De dag staat in het teken van intervisie, waarbij we elkaar inspireren en een stappenplan maken.</p> <ul style="list-style-type: none">• Terugblik naar dag 1: Korte samenvatting van de hoogtepunten en inzichten van de eerste dag• Intervisie: Intervisie is een gestructureerde manier om oplossingen uit te wisselen, te verzamelen en te kiezen. Vandaag bouwen we dus geen LEGO organisatie, maar bouwen we samen aan oplossingen. Je krijgt de kans om je eigen case te bespreken en de theoretische kennis toe te passen. Laat je ego achter en breng je moed mee, want we gaan de diepte in!• Be the Talent Manager: We volgen de theorie van Liz Wiseman en houden onszelf de spiegel voor. Zie het als een soort van herziening van leiderschap, waarbij we afscheid nemen van de zogenaamde dimishers en ons richten op het versterken van multipliers.• I have a dream: Wat is jouw droom? Formuleer een stappenplan om deze te verwezenlijken.

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 uur tot 17.30 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS €1599 (excl. btw) per persoon.

VERBINDEND EN WENDBAAR COMMUNICEREN EN SAMENWERKEN

In de huidige werkomgeving, waarin veel gesprekken gevoerd worden in een context van druk en onzekerheid, is verbindend en wendbaar communiceren essentieel om tot goede en gedeelde afspraken en besluiten te komen en goed samen te werken bij de uitvoering.

Dit vraagt om een bepaalde mindset en skillset; open, lerende, moedige en groei mindset en bijhorende vaardigheden.

BESTEMD VOOR

Leidinggevend en andere beïnvloeders die vanuit een aangepaste en wendbare mindset de juiste skills willen ontwikkelen.

DOCENTEN

Leon Vliegen is de oprichter (2011) van FLY, een organisatie die ondermeer leiders en organisaties begeleidt bij hun ontwikkeling en groei. Hij heeft een uitgebreide ervaring als senior consultant en coach voor internationale en familiale ondernemingen, non-profit en overheidsorganisaties.



LEON VLIEGEN

Sonja Reckers is sinds 2020 associate partner van FLY. Sinds 2019 is Sonja actief als coach en senior consultant op vlak van het optimaliseren van het werkvermogen in organisaties, bedrijven én mensen, leiderschap en verbindende communicatie. Ze is ook erkend bemiddelaar.



SONJA RECKERS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer je kwaliteiten en valkuilen als communicator en samenwerker beter kennen en inzetten
- Ontwikkel een mindset en skillset voor verbindend en wendbaar communiceren en samenwerken
- Op een aangepaste wijze invloed uitoefenen om meer impact te hebben





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
VR 25 NOVEMBER	<ul style="list-style-type: none">• Wat is aangepaste communicatie en interactie• Gelaagdheid van communicatie (inhoud, proces, procedure/regels)• 4 geldigheidsaanspraken in gesprekken (linguïstisch, inhoudelijke waarheid, morele waarheid, waarachtigheid)• Hoe communiceren met invloed en impact• Soorten gesprekken (dialogoog, discussie, debat, onderhandeling,..)• Begrijpen en begrepen worden
VR 2 DECEMBER	<ul style="list-style-type: none">• Macht als (mede)bepalende factor in gesprekken• Psychologische veiligheid, vertrouwen en openheid• Psychologische behoeften en voorkeuren• Almog (Actief luisteren met open geest)• Veilig en verbindend communiceren• Uitspreken, bespreken, afspreken en aanspreken
VR 16 DECEMBER	<ul style="list-style-type: none">• Emoties en triggers in gesprekken• Emoties leiden, emotie regulatie en co-regulatie• Emotioneel inzuigen (dramadriehoek)• Cruciale conversaties met hoge inzet en impact• Verbindend onderhandelen• Conflict, – besluitvormings - en onderhandelingsstijlen
VR 13 JANUARI 2026	<ul style="list-style-type: none">• Beter verbindend en wendbaar communiceren en samenwerken in teams• FLY wheel en wendbaar communiceren en samenwerken• 6G-schema voor zelfobservatie- en reflectie• Mindset en skillset voor verbindend en wendbaar communiceren en samenwerken• Bedachtzame mildheid

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.00 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd

PRIJS €1950 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

DOELTREFFEND VERGADEREN: COMMUNICATIE & EFFICIËNTIE IN MEETINGS

Vergader doelgericht & communiceer to the point

VERGADEREN, EEN NOODZAKELIJK KWAAD?

Veel ondernemers klagen dat vergaderingen een verlies van tijd, energie en geld zijn. Het zijn te vaak praatbarakken, met niet-gecommuniceerde of overbelaste agenda's, met teveel volk en toch niet de juiste mensen, met oeverloze discussies, met onvoorbereide, niet betrokken deelnemers, zonder besluitvorming, actieplan of follow up. In grote ondernemingen zou de kost van niet-efficiënt vergaderen oplopen tot 1000 euro/werknemer/maand!

Niet vergaderen is nochtans niet de oplossing. Productief vergaderen wel. Organisatie en communicatie zijn hierbij key. Resultaat: meetings waaraan de juiste deelnemers voorbereid, actief en geëngageerd deelnemen. Meetings waarin de timing wordt gerespecteerd, waar de juiste informatie wordt gedeeld, waar constructief wordt overlegd en waarin besluiten worden genomen. Meetings die leiden tot resultaat en die meer opbrengen dan ze kosten.

BESTEMD VOOR

Iedereen die vergaderingen organiseert, voorziet en/of modereert en idealiter voor iedereen die deelneemt aan meetings. Om het systeem te laten werken is het immers belangrijk om binnen je bedrijf een vergadercultuur te installeren, die iedereen kent en respecteert.

DOCENT

Ann Beckers is zaakvoerder, trainer/coach bij AB Training & Coaching.

Ann is gepassioneerd door het strategisch opbouwen en doelgericht inzetten van communicatie in een zakelijke context. Zij begeleidt professionals, teams en bedrijven om hun verhaal inhoudelijk uit te werken en om het duidelijk, boeiend en overtuigend te brengen. Ann werkt tailor made, met veel aandacht en begrip voor de uitdagingen van de professionals en bedrijven die op haar beroep doen.

Naast trainer is Ann ook personal coach voor 'high potentials' en 'high performers' die hun volle potentieel willen ontdekken, stretchen en benutten.



ANN BECKERS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

Ultieme doel: een sterke ROI van je meetings.

- Productieve meetings
 - met voorbereide, actieve & geëngageerde deelnemers.
 - met efficiënt overleg, besluitvorming & opvolging.
 - waarin beoogde doelen bereikt worden.
 - die leiden tot gewenste actie.
- Optimalisatie van de productiviteit van individuen, teams & organisatie.
- Van praatbarakken naar resultaatbarakken.



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 6 NOVEMBER	<p><i>Hoe tackle je menselijke & vergadertechnische blokkades?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• 7-/stappenplan om technische blokkades te voorkomen, met o.a./<ul style="list-style-type: none">– doordachte timing.– strategische agenda.)– degelijke planning, voorbereiding & follow up.– ...• Vergadertechnieken om menselijke blokkades te voorkomen.<ul style="list-style-type: none">– Circulaire modus.– Engagerende taakverdeling.– Vergaderetiquette.– ...• Bijkomende aandachtspunten bij online & hybride meetings.
DO 13 NOVEMBER	<p><i>Hoe communiceer je met impact tijdens meetings?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Reflectie op toepassing van dag 1 op de werkvloer.<ul style="list-style-type: none">– Successen.– Valkuilen/uitdagingen.• Hoe communiceren met impact?<ul style="list-style-type: none">– Strategische opbouw van communicatie.– Non- en para-verbaal communiceren/vergaderen.– Ondersteunende PPT.

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 13.00 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd

PRIJS €795 (excl. btw) per persoon



MASTERCLASS

INTERNE COMMUNICATIE

In drie halve dagen dompelt Ann Dobbeni, zaakvoerder van f-use, jou onder in het boeiende vak Interne Communicatie. Je gaat concreet aan de slag met slimme templates om jullie Interne Communicatie te structureren en te professionaliseren. Laagdrempelig en gericht op meer betrokkenheid en trots van jullie medewerkers.

Wil jij ook van binnenuit werken aan een sterk merk en een duurzame employer branding? Laat je dan tijdens deze sessies inspireren met de vele inzichten, tips, tricks, voorbeelden en tools.

BESTEMD VOOR

- eigenaars en managers van KMO's
- marketingmanagers en hun medewerkers
- communicatiemanagers en hun medewerkers

DOCENT

Ann Dobbeni is zaakvoerder van f-use. F-use werkt aan trots en betrokkenheid vanuit interne communicatie. Dat doet organisaties groeien. Focus hierbij is de communicatie van de strategie en veranderingen en het ondersteunen van de organisatiecultuur en leiderschapscommunicatie. Ann Dobbeni is daarnaast ook bestuurslid van vonk, het netwerk voor mensen met een passie voor interne communicatie.



ANN DOBBENI

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Bouw aan een sterk merk van binnenuit
- Werk aan een sterke binding met je medewerkers
- Ondersteun je medewerkers bij veranderingen





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 13 MAART	<p><i>Verkenning van het vakgebied Interne Communicatie</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Wat verstaan we onder interne communicatie en wat levert het op?• Hoe zijn wij hiermee al aan de slag en wat zijn onze blinde vlekken?• Hoe bouw en we het strategisch uit? <p>Resultaat: Je stap de sessie buiten met haalbare acties om de interne communicatie in jullie bedrijf te professionaliseren en met een eerste versie van een strategisch intern communicatieplan.</p>
DO 20 MAART	<p><i>Organiseren van jouw Interne Communicatie</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Welke interne communicatiekanalen bestaan er en wat kan ik ervan verwachten?• Welke kanalen zijn voor ons bedrijf de slimme keuzes en hoe zetten we ze in?• Hoe plannen we de interne communicatie? <p>Resultaat: Aan het eind van de sessie heb je een ingevulde kanalenmix klaar en een eerste versie van een communicatieplanning.</p>
DO 3 APRIL	<p><i>Je medewerkers binden met Interne Communicatie</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Hoe bouwen we aan betrokkenheid en verbondenheid?• Wat zijn de menselijke stappen bij een verandering en hoe werken we met weerstand?• Hoe ondersteunen we de menselijke stappen bij een verandering met onze interne communicatie? <p>Resultaat: Je hebt een concreet plan om in te zetten op meer betrokkenheid en verbondenheid en op leiderschaps- en verandercommunicatie.</p>

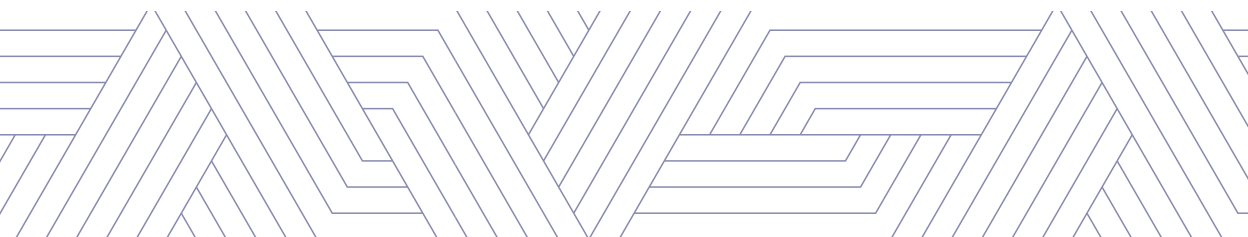
PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd

PRIJS €1195 (excl. btw) per persoon.



SEMINARIE

GENERATIEMANAGEMENT

Duik in ons boeiende verhaal over generatiemanagement en leer hoe verschillende generaties harmonieus kunnen samenwerken voor verbeterde resultaten in jouw organisatie.

Ontdek praktische strategieën en inspirerende inzichten om diversiteit om te zetten in een troef voor je bedrijf. Iedereen kent de clichés over “jonge mensen die niet meer willen werken” of “oudere mensen die vastgeroest zijn in hun gewoonten”. Samen ontdekken we van waar die frustraties komen en leren we hoe sterktes van verschillende generaties complementair kunnen zijn.

BESTEMD VOOR

Alle personen in een leidinggevende rol en alle HR-professionals.

DOCENT

Anne-Lien Verboven, HR specialist bij Flexorius.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

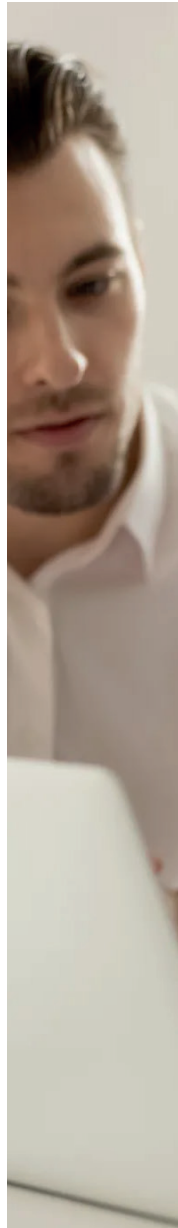
- Je leert hoe je verschillende generaties en hun gedrag kan begrijpen
- Je ontwikkelt vaardigheden om te communiceren met verschillende generaties
- Je leert frustraties omzetten in een constructieve samenwerking

PRAKTISCH

DATUM 23 oktober 2025. Dit seminarie gaat door van 13.00 tot 16.30 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt

PRIJS €95 (excl. btw) per persoon





BUSINESS ANALYTICS MET MS POWER BI

Self-service analytics voor iedereen

Microsoft Power BI is een krachtig platform waarmee je grote hoeveelheden data snel en eenvoudig analyseert en visualiseert, rapporten en analyses deelt en op een intuïtieve, nieuwe manier samenwerkt, zowel op je desktop als in de cloud. Power BI is bovendien gebruiksvriendelijk, zodat elke analist er snel mee aan de slag kan.

Tijdens deze 2-daagse praktijktraining leer je met alle componenten van de Microsoft Power BI-suite (Power BI Desktop, Power BI Query, Power BI DAX-functies, PowerBI.com) aan de slag gaan om zo de meest interessante rapporten, analyses en visueel aantrekkelijke dashboards te maken. Je maakt betrouwbare beslissingen met analytics die tot op de minuut actueel zijn.

BESTEMD VOOR

Deze opleiding richt zich voornamelijk tot iedereen die de Microsoft Power BI-suite nog niet kent en de toepassingen ervan (analyseren, visualiseren en rapporteren) wil ontdekken. Deze training is vooral gericht op professionals, werkzaam in een analytics rol binnen HR, finance, administratie, operations, sales of marketing. Kortom, iedereen die vandaag actief werkt met Excel met behulp van draaitabellen, functies en grafieken en geïnteresseerd is om dat naar het volgende niveau te brengen met Power BI!

DOCENT

Kelly Decroock is gepassioneerd door alles wat met datamanagement en rapportering te maken heeft. Ze geeft al meer dan 10 jaar opleiding rond deze thema's.



KELLY DECROOCK

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

Dankzij deze hands-on opleiding verwerf je een stevige basiskennis van de verschillende Power BI-componenten:

- met Power BI Desktop maak je snel je eigen analyses en rapporten gebaseerd op verschillende databronnen (databases, websites, Excelbestanden ...). Met een minimaal aantal muisklikken is het eerste dashboard klaar om te delen met je collega's.
- met Power Query (via Power BI Desktop) herwerk je geïmporteerde gegevens uit diverse bronnen (databases, Excel, internet, tekst ...) en kan je de gegevens omzetten naar bruikbare data.
- DAX-functies helpen je de gegevens analytisch te verwerken.
- PowerBI.com laat je onder meer toe je Power BI Desktop-rapporten aan te passen, maar ook diezelfde rapporten op een gestructureerde manier te publiceren en te delen met je collega's.



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 20 NOVEMBER & VR 21 NOVEMBER	Inleiding Power BI <ul style="list-style-type: none">• Power BI versus Excel• Power BI-ecosysteem• Business-Intelligence proces
	Importereren van gegevens <ul style="list-style-type: none">• Gegevens importeren uit verschillende databronnen
	Power BI Query Editor <ul style="list-style-type: none">• Gegevens transformeren in de query editor
	Modelleren <ul style="list-style-type: none">• Meerdere datasets met elkaar verbinden
	DAX <ul style="list-style-type: none">• Berekende kolommen met Dax: Sum, Countrows, If, Switch, ...• Impliciete en expliciete metingen: Calculate, Sumx, Related, ...
	Visualisaties in Power BI <ul style="list-style-type: none">• De belangrijkste visualisaties in Power BI
	Delen <ul style="list-style-type: none">• Rapporten en dashboards delen met Power BI service
	Toepassing <ul style="list-style-type: none">• Creëren van een dashboard aan de hand van een voorbeelddataset

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 17.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 1599 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

In samenwerking met 

MASTERCLASS

MARKETING

In deze driedelige opleiding nemen Jan Martens en Joren Vanroy van Marketingbureau Expliciet je mee in de principes die ze toepassen om sterke merken te vormen. Ze vertellen ook hoe je als bedrijf marketing kan toepassen om je ambities waar te maken. Zo belichten ze concreet het vinden/zoeken van klanten, maar ook het aantrekken van de juiste sollicitanten. Rode draad in deze masterclass is de vele praktijkvoorbeelden en de interactiviteit van de sessies.

BESTEMD VOOR

- Eigenaars van KMO's
- Marketingmanagers en hun medewerkers
- Communicatiemanagers en hun medewerkers

DOCENTEN

Jan Martens en **Joren Vanroy** van marketingbureau Expliciet. Expliciet is een marketingbureau van een 30-tal professionals met focus op (familiale) KMO's. Met een commerciële kijk en een duidelijke aanpak bouwen ze van KMO's sterke merken en marketingstrategieën die harten weten te veroveren.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Maak/word een sterk merk
- Leer klanten overtuigen en aan je te binden
- Trek de juiste medewerkers aan



JAN MARTENS



JOREN VANROY





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
WO 19 NOVEMBER	<i>Liefde_Bedrijven: Hoe maak/word ik een sterk merk?</i> <ul style="list-style-type: none">• Wat zijn de principes waaraan elk sterk merk moet voldoen?• Hoe ga jij als KMO daarmee aan de slag?• Hoe zorg je ervoor dat je een verhaal creëert dat blijft hangen bij je doelgroep?
WO 26 NOVEMBER	<i>Harten_Veroveren – prospecten & klanten: hoe overtuig ik klanten en maak ik fans?</i> <ul style="list-style-type: none">• Hoe zorg ik ervoor dat klanten voor me vallen?• Wat zijn de principes van een goed marketingplan?• Welke boodschap breng ik op welk moment naar welke doelgroep?• Hoe werk ik tegelijkertijd aan KT en LT doelstellingen?• Hoe onderhoud je relaties met bestaande klanten via marketing automation?
WO 3 DECEMBER	<i>Harten_Veroveren – sollicitanten & medewerkers: hoe word ik een sterk werkgeversmerk?</i> <ul style="list-style-type: none">• Hoe maak ik van mijn bedrijf een sterk werkgeversmerk waarvoor mensen maar al te graag willen werken?• Hoe(veel) communiceer ik intern? Waarover?• Hoe pas ik de principes van community building toe op mijn medewerkers?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 575 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Jorg Trippaers, gedelegeerd bestuurder

TRIPPAERS TRANSPORT GENK

“Om mijn beperkte kennis rond marketing en branding bij te spijkeren, kwam ik op aanraden van collega-ondernemers terecht bij de masterclass marketing van VKW. Drie intensieve voormiddagen die meer dan voldeden aan de verwachtingen. Een heterogene groep van KMO-ondernemers en marketingprofielen van diverse leeftijden die onder begeleiding van Jan Martens en Maarten Princen van Expliciet interactief leerden en bespraken hoe je marketing en employer branding best aanpakt. Geen ver-van-je-bed-opleiding, maar zeer praktische tips die ik zeker ga toepassen bij Trippaers Transport Genk.”

VERANTWOORD GEBRUIK VAN GENERATIEVE AI VOOR BESLUITVORMERS: STRATEGIE EN IMPACT

KLAAR OM DE TOEKOMST VAN JE BEDRIJF VERANTWOORD TE TRANSFORMEREN MET GENERATIEVE AI?

Om de uitdagingen van Industrie 4.0 het hoofd te bieden, is het essentieel om bij te blijven met technologische ontwikkelingen. In dit opleidingstraject maak je kennis met de boeiende wereld van generatieve AI en ontdek je wat deze innovatieve technologie voor jouw bedrijf kan betekenen. Gedurende de sessies ontwikkel je niet alleen een visie op de impact van AI en digitalisering op je bedrijf, je krijgt ook praktische tips en tricks om met generatieve AI-tools een boost te geven aan je eigen productiviteit.

BESTEMD VOOR

Bedrijfsleiders en managers die hun bedrijf futureproof willen maken met innovatieve technologieën.

DOCENT

Michael Bauwens (GPT Academy | UCLL Research & Expertise) heeft een achtergrond in AI, taaltechnologie en bedrijfscommunicatie. Zo slaat Michael Bauwens een brug tussen academische inzichten, technologische (r)evoluties en de bedrijfswereld. Dat doet hij, als ervaren lesgever, door het ontwikkelen en geven van enthousiaste en dynamische workshops en trainingen.



MICHAEL BAUWENS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Je leert werken met handige tools
- Je ontwikkelt een visie over de impact van generatieve AI op je eigen business
- Je maakt kennis met inspirerende use cases, die je zullen triggeren om generatieve AI-tools zelf te implementeren



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
VR 10 OKTOBER	Introductie tot Generatieve AI
VR 24 OKTOBER	AI Governance, Risk en Compliance (GRC)
VR 7 NOVEMBER	Generatieve AI voor je bedrijf

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 12.00 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.



TRANSFORMEER JE MARKETING MET GENERATIEVE AI

Klaar om je marketing te upgraden met de nieuwste GenAI-tools?

Ontdek in deze opleiding hoe GenAI-tools zoals ChatGPT, Microsoft Copilot, Google Gemini, DALL-E en Midjourney jou kunnen bijstaan in je verschillende marketingtaken.

Gedurende vier sessies leer je wat Generatieve AI is, hoe je productiever werkt, hoe je consistente content kan creëren en hoe je je merk een boost kan geven. En dat allemaal door de juiste tools te kiezen en goed te leren prompten. Na dit traject kan ook jij verschillende krachtige generatieve AI-tools optimaal inzetten voor jouw job

BESTEMD VOOR

Marketeers en marketing managers die hun efficiëntie willen verhogen en een virtuele assistent willen kunnen inzetten om zich in heel wat taken te laten ondersteunen.

DOCENTEN

Michael Bauwens (GPT Academy | UCLL Research & Expertise) heeft een achtergrond in AI, taaltechnologie en bedrijfscommunicatie. Zo slaat Michael Bauwens een brug tussen academische inzichten, technologische (r)evoluties en de bedrijfswereld. Dat doet hij, als ervaren lesgever, door het ontwikkelen en geven van enthousiaste en dynamische workshops en trainingen.



MICHAEL BAUWENS

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Je leert krachtige tools kennen en leert ermee werken.
- Je leert prompten, zowel voor tekst- als voor beeldgeneratie.
- Je maakt kennis met inspirerende use cases, die je zullen triggeren om generatieve AI-tools zelf in je workflow te implementeren.





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
VR 14 MAART	<i>Kennismaking met het generatieve AI-veld</i> <ul style="list-style-type: none">• Wat is het?• Wat kan het (niet)?• Trends en implicaties
VR 28 MAART	<i>Verhoog je productiviteit</i> <ul style="list-style-type: none">• Introductie GenAI-tools• Promptdesign• Concrete cases: office assistant, inspirator, troubleshooter, ...
VR 25 APRIL	<i>Creëer krachtige content</i> <ul style="list-style-type: none">• Promptdesign: geavanceerde technieken• Zorg voor een consistente merkidentiteit• Chatpersona's• Ontdek de basics van beeldgeneratie
VR 9 MEI	<i>Versterk je merk</i> <ul style="list-style-type: none">• Je bedrijfsidentiteit en -branding scherpstellen• Productinnovatie• Campagnes opbouwen

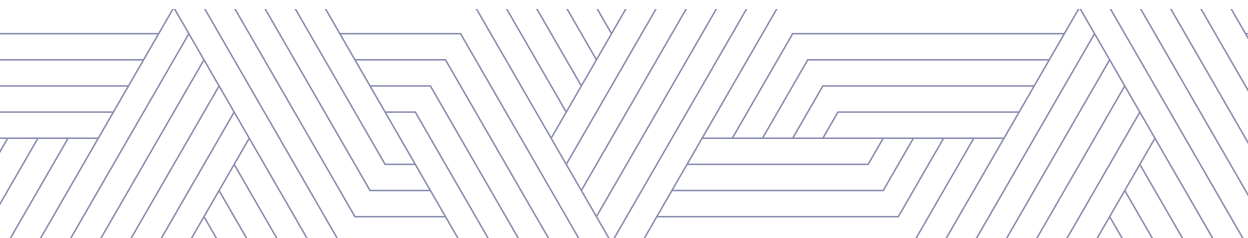
PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 9.00 tot 12.00 uur

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd

PRIJS €1395 (excl. btw) per persoon.



DAGOPLEIDING

TIME MANAGEMENT

Van 'overweldigd' naar 'overweldigend' productief!

Druk druk druk ... lijkt tegenwoordig wel het standaard antwoord als je iemand vraagt hoe het gaat. Dit komt dan ook niet uit de lucht gevallen. Trends als globalisatie en digitalisatie versnellen ons werkritme enorm, en daarnaast worden we ook nog eens langs alle kanten afgeleid door e-mails, sociale media, nieuwsberichten, ... noem maar op. Toch zijn er altijd van die mensen die zó productief zijn dat je zou denken dat ze méér dan 24u in een dag hebben. Hun geheim schuilt zowel in hun effectiviteit als in hun efficiëntie, die beide consistent hoog zijn.

Tijdens deze opleiding over time management leer je, om net zoals deze mensen, effectiever én efficiënter om te gaan met je beschikbare tijd, met respect voor je menselijke limieten. Dankzij een dynamische afwisseling tussen theorie en oefeningen, wandel je de opleiding niet enkel buiten met een waaijer aan nieuwe inzichten en tips & tricks, maar ook met een persoonlijk weekschema dat je professionele output en impact naar een nieuw niveau zal tillen.

BESTEMD VOOR

Ondernemers, kaderleden en high potentials die op een duurzame manier méér uit hun tijd willen halen.

DOCENT

Michael Houben is oprichter van MACH 8. Zijn persoonlijke missie is het ontketenen van synergetische ontwikkeling tussen mensen en de organisaties waarin ze actief zijn. Hij focust zich hierbij op het ontwikkelen van excellente teams, via het innovatieve Momentum management framework en inspirerende trainingen op het kruispunt van leiderschap, management en persoonlijke productiviteit. Michael heeft een uitgebreide achtergrond in leidinggeven en peoplemanagement binnen toonaangevende internationale bedrijven. Hij richtte voor Punch Powertrain de R&D afdeling in China op, en hervormde voor ZF Wind Power de globale Product Validation afdeling.



MICHAEL HOUBEN

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Neem jouw leven (terug) meer in handen
- Ga efficiënter om met je tijd, met respect voor je menselijke limieten
- Ontwikkel je persoonlijk weekschema voor een optimale (professionele) output



PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 22 MEI	<ul style="list-style-type: none">• Achtergrond<ul style="list-style-type: none">– Time management en de chronobiologie van de mens– Effectiviteit versus efficiëntie• Technieken om effectiviteit te garanderen• Technieken om efficiëntie te verhogen• Het belang van aandachtsmanagement incl. tips & tricks• Uitwerking persoonlijk weekschema

PRAKTISCH

UUR De dagopleiding gaat door van 8.30 tot 16.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 695 (excl. btw) per persoon.



FINANCIËEL MANAGEMENT: UPGRADE JE FINANCIAL SKILLS

- Wordt er in jouw professionele omgeving vaak gegooid met financiële termen? En zou je eindelijk de exacte betekenis ervan willen kennen?
- Klinken woorden als 'EBITDA' en 'cashflow' je bekend in de oren, maar weet je niet wat ze precies betekenen?
- Wil je weten hoe je de cijfers moet interpreteren om de gezondheid van je vennootschap te kunnen inschatten?

Dan is deze interactieve workshop i.s.m. Deloitte iets voor jou!

BESTEMD VOOR

Alle ondernemers, bedrijfsleiders en kaderleden die een opfrissing wensen van hun financiële basics.

DOCENTEN

Tom Leyssen werkt als manager bij Deloitte Accountancy voor de afdeling Accounting & Reporting en heeft een tiental jaren ervaring in het verstrekken van multidisciplinair advies naar familiebedrijven. Tom is een 'digital accountant' met een expertise in administratieve en boekhoudkundige uitdagingen van vandaag en dit met behulp van de meest recente digitale tools om zo jouw financieel management naar een hoger niveau te tillen.



TOM LEYSSEN

Frank Schouteden is associate bij Deloitte Accountancy en werkt voor de Private – Accounting & Reporting afdeling. Als trusted advisor levert hij multidisciplinaire oplossingen aan voor KMO's, familie- en groeibedrijven. Digital Accountant en de transitie naar digitale toepassingen, zowel in- als extern zijn zijn specialiteit. Tevens begeleidt hij klanten en groeibedrijven in accountancy op fiscaal, financieel en strategisch niveau.



FRANK SCHOUTEDEN

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer de exacte betekenis van financiële termen
- Leer hoe je cijfers moet interpreteren om de gezondheid van je vennootschap te kunnen inschatten





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 9 OKTOBER	<p><i>Hoe ga ik om met mijn cijfers?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Corporate governance van een jaarrekening?• De belangrijkste bestanddelen van een jaarrekening• Basiselementen van de financiële analyse• Wat is de impact van transactie X, Y en Z op de balanspositie van een onderneming?• Hoe ziet een balans eruit van een vennootschap in financiële moeilijkheden?• Basic reporting op basis van jouw jaarrekening: hoe ga je hiermee aan de slag?• Wat is de impact van uitkeringen van reserves?
DO 23 OKTOBER	<p><i>Hoe interpreteer ik mijn cijfers in het kader van mijn bedrijfsvoering?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Casus: Het verschil tussen een fiscale en bedrijfseconomische jaarrekening• Wat betekent ‘geen vermogen opbouwen zonder belastingen te betalen’?• Hoe je reporting optimaliseren via de juiste technologie?• Digitalisering als opportuniteit voor je financiële afdeling• Mijn management dashboard als basis voor het nemen van strategische beslissingen• Hoe ga ik aan de slag met budgettering en cashplanning?• Hoe interpreteer ik de financials van mijn concurrenten?

PRAKTISCH

UUR Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 345 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.

Bob Serneels, CEO

STEP CO

“Mijn deelname heeft ervoor gezorgd dat ik een beter begrip van en meer inzicht heb in de wereld van finance. Hierdoor kan ik beter sparren met mijn finance afdeling, maar tevens met mijn aandeelhouders. Altijd goed om een update en upgrade te voorzien van deze kennis.”

GROEIFINANCIERING EN WAARDE-CREATIE

Ben jij nauw betrokken met de bedrijfsvoering en het financieel strategisch beleid van de onderneming? En zijn dit geen onherkenbare vragen voor jou? Schrijf je dan zeker in voor deze interactieve workshop i.s.m. Deloitte.

Hoe financier je de groei van je bedrijf? En welke stakeholders kan je daarbij betrekken?

Heb je je wel eens afgevraagd welke parameters invloed hebben op de waarde van jouw onderneming? En hoe je deze kan verbeteren?

Hoe financier je met zo weinig mogelijk eigen middelen een overname? Een aantal praktische cases toegelicht.

BESTEMD VOOR

Alle ondernemers, bedrijfsleiders en kaderleden die nauw betrokken zijn bij de bedrijfsvoering en financieel strategisch beleid van hun onderneming.

DOCENTEN

Frank Schouteden en Gudrun Bollaerts van Deloitte.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer hoe je de groei van je bedrijf financiert en welke stakeholders je best betreft
- Ontdek welke parameters de waarde van jouw onderneming beïnvloeden en hoe je deze verbetert
- Financier een overname met zo weinig mogelijk eigen middelen





PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 6 NOVEMBER	Klassieke alternatieve financieringsbronnen
DO 20 NOVEMBER	Waardeoptimalisatie, buy-out structuren en overnamefinanciering

PRAKTISCH

DATUM Elke sessie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 475 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk.





**SEMINARIE**

FINANCIËLE PLANNING EN BUDGETTERING VAN JOUW ONDERNEMING

- Hoe kan ik een financieel plan gebruiken in mijn bedrijfsvoering?
- Op welke manieren kan ik mijn financieel plan goed onderbouwen?
- Hoe maak ik een link tussen mijn resultatenrekening en de uiteindelijke cashflow?

Ben jij nauw betrokken bij de bedrijfsvoering en het financieel strategisch beleid van de onderneming? En zijn dit herkenbare vragen voor jou? Schrijf je dan zeker in voor deze interactieve workshop in samenwerking met Deloitte.

BESTEMD VOOR

Alle ondernemers, bedrijfsleiders en kaderleden die nauw betrokken zijn bij de bedrijfsvoering en het financieel strategisch beleid van hun onderneming.

DOCENTEN

Frank Schouteden, Rani Beckers en Gudrun Bollaerts van Deloitte.

WAT ZIT ER VOOR JOU IN?

- Leer een financieel plan te gebruiken in jouw bedrijfsvoering
- Onderbouw dat financieel plan goed
- Ontdek de link tussen jouw resultatenrekening en de uiteindelijke cashflow

PROGRAMMA

DATUM	INHOUD
DO 24 APRIL	<ul style="list-style-type: none"> • Wat is de toegevoegde waarde van een financieel plan? • Uit welke elementen is een financieel plan opgebouwd? • Het belang van de cashflow • Wat is de link tussen de balans en de behoefte aan bedrijfskapitaal? • Praktische tips voor de opmaak van een financieel plan

PRAKTISCH

UUR Het seminarie gaat door van 8.30 tot 12.30 uur.

LOCATIE VKW Limburg, Kunstlaan 16, Hasselt.

CATERING Welkomstkoffie en koffiekoeken staan klaar, 's middags voorzien we een lichte maaltijd.

PRIJS € 175 (excl. btw) per persoon.

VKW Academy, dat zijn opleidingen die bijdragen tot de verdere professionalisering en groei van ondernemingen. Steeds met het oog op het versterken van competenties in een wereld van verandering en dit voor zowel ondernemers, kaderleden als high potentials. Want levenslang leren, begint vandaag.



VLNR: SIMON COX, KOEN HENDRIX EN EMILIE WYGAERTS

VOOR MEER INFO CONTACTEER

Simon Cox

Manager VKW Academy
simon.cox@vkwlimburg.be
011 24 95 16

Emilie Wygaerts

Management assistant
emilie.wygaerts@vkwlimburg.be
011 24 95 14

Vergaderzaal huren? Dat kan bij ons!

VKW Limburg beschikt over enkele mooie vergaderzalen waar je in alle discretie kan vergaderen. Als lid van onze organisatie profiteer je trouwens van een voordeeltarief. Een meeting gepland met enkele personen of een overleg met heel wat aanwezigen? Wij hebben zowel kleine als grote zalen ter beschikking. Ook opties qua catering zijn bespreekbaar.

Meer info: 011 24 94 11 | info@vkwlimburg.be | of reserveer via onze website



 **vkwlimburg**



ONZE STRUCTURELE PARTNERS:

acerta

ALLIA
INSURANCE BROKERS

A&M | 
VAN AUTOMOBELROEGER

CYCLIS
BRIEFCASE

Deloitte.

ETV BILLENANT
REVEREND

 **idewe**

ING 

 **intellisol**
religieus en op werkdagen


Structurele Partner

pom
Limburg

**provincie
Limburg** 

OPLEIDINGEN MET IMPACT
VKW ACADEMY
GROEIAANBOD 2025

