

# Praktisch ondernemerschap (MKB-opleiding)

- *Praktische marketing*
- *Financiële planning*
- *Persoonlijke vaardigheden:*
  - *Netwerken*
  - *Actieve acquisitie*
  - *Time management*
  - *Klantvriendelijk telefoneren*
  - *Krachtig presenteren*
  - *Succesvol verkoopgesprek*
- *Begeleiding ondernemingsplan*



Een eigen bedrijf, wie droomt daar niet van? Er komt echter nog heel wat bij kijken. Om succesvol te kunnen zijn is kennis nodig van marketing, financieel beheer en organisatie. Daarnaast heeft u de nodige persoonlijke eigenschappen nodig zoals doelgerichtheid en doorzettingsvermogen. Uit onderzoek is gebleken dat starters een aanmerkelijk grotere kans van slagen hebben, wanneer zij een gedegen opleiding hebben gevolgd. De MKB-opleiding wordt aangeraden door de Kamer van Koophandel, het MKB Nederland, de banken en het ministerie van Economische Zaken. In deze praktische opleiding wordt u door professionals begeleid in het starten van uw eigen bedrijf. Hierdoor krijgt u niet alleen kennis en vaardigheden, maar komt u ook nog eens in een goed netwerk terecht.

## Praktisch ondernemerschap (MKB-opleiding)

**Voor wie?** Deze opleiding is een aanrader voor iedereen die met de opstart van een eigen bedrijf bezig is of dat binnenkort gaat doen.

**Gewenste vooropleiding** Voor het volgen van deze cursus is geen vooropleiding noodzakelijk. Wel dient u over een redelijke beheersing van de Nederlandse taal te beschikken (minimaal niveau 3).

**Cursusduur** 30 weken van 19.00 uur tot 22.00 uur op maandagavond

**Resultaat** De opleiding is zo opgebouwd dat deze naadloos aansluit bij de indeling van het standaard ondernemingsplan van de Kamers van Koophandel. De opleiding is zeer praktijkgericht en wordt zowel door docenten als door de samenwerkende partners gegeven. Er zijn meerdere startmomenten per jaar.

**Certificering** Als afsluiting van de cursus presenteert u het ondernemersplan aan deskundigen uit het bedrijfsleven. U ontvangt na afloop een Da Vinci certificaat.

**Huiswerkbelasting** U moet rekenen op gemiddeld 3 uur per week.

**Uw investering** Het cursusgeld bedraagt 1295 euro inclusief lesmateriaal. De cursus is opgebouwd uit verschillende, ook los te volgen, cursussen en trainingen.

### Meer informatie, advies en inschrijving

Heeft u vragen over de cursus of wilt u zich inschrijven? Onze adviseurs staan u graag te woord. Deze cursus kunt u volgen op de locatie: Dordrecht, Leerparkpromenade 100. Bel voor informatie: 0900 789 0 789 of 088 657 27 80. U kunt uw inschrijfformulier downloaden op onze website:

[www.davinci.nl](http://www.davinci.nl)

### Programma

Deze praktische cursus wordt in samenwerking met een aantal partners gegeven. In het volgende schema is de opzet weergegeven:

- Praktische marketing voor ondernemers: 10 dagdelen
- Financiële planning voor ondernemers: 8 dagdelen
- Persoonlijke vaardigheden: 8 dagdelen
- Begeleiding ondernemingsplan: 4 dagdelen

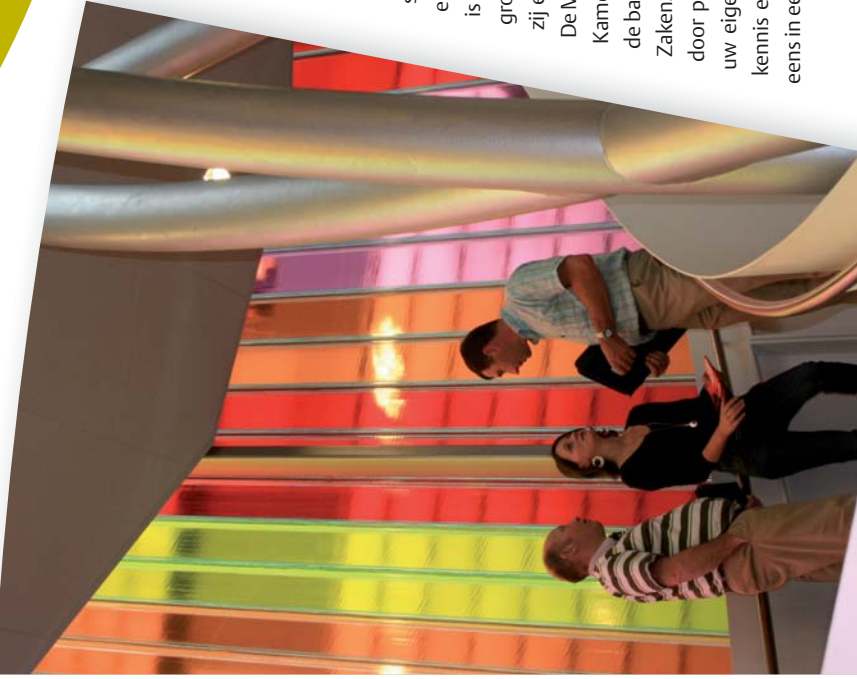
Het **onderdeel persoonlijke vaardigheden** bestaat uit de trainingen: netwerken, actieve acquisitie, time management, klantvriendelijk telefoneren, krachtig presenteren en succesvol verkoopgesprek.

De deelnemende partners zijn: ABN Amro, BDO, Bedrijvencentrum Zuid-HollandZuid, Ondernemersloket, Kamer van Koophandel, Bobeldijk Support, edMedia, Ooms Makelaardij en ZZPer.

## “Zeker aan te raden”

*Oud cursist Leonard de Vries van De Vries Fruit in Ridderkerk vindt de opleiding Praktisch Ondernemerschap inspirerend. “De opleiding geeft je extra ruggesteun, je leert een hoop vraagstukken van een andere kant te bekijken.” Over de trainingen die in de cursus worden aangeboden, zegt Leonard: “De trainingen zijn van essentieel belang, omdat ze onderwerpen behandelen die allemaal op je weg komen.” Leonard: “Zeker aan te raden”.*

Leonard de Vries  
De Vries Fruit  
Ridderkerk





**Henk Oost**  
Directeur  
Bedrijven Centrum  
Drechtsteden

### Lessen uit de praktijk

Het zou mooi zijn als een goed idee altijd het begin is van een succesvolle onderneming. Maar je hebt wel meer nodig dan een origineel product of innovatieve dienst. Slim zaken-doen en ondernemen gaat veel verder. Waar vind je je markt, hoe benader je die? Op zulke vragen zijn geen kant-en-klare antwoorden. Een goede basis is onmisbaar en deze opleiding levert daar zeer zeker een bijdrage aan.

### Klanten vinden en binden

Bij het opstarten van een bedrijf komt natuurlijk heel veel kijken en als starter is het prettig als je deze kennis kan opdoen van anderen. Door een combinatie van verschillende marketing-technieken en een creatieve manier van denken laten we zien hoe je geld kan besparen en klanten kan binden. Een onmisbare aanvulling op uw marketingervaring.



**Dian Boers**  
Accountmanager  
edMedia

### Deelnemende partners:



Meer weten?  
[www.davinci.nl](http://www.davinci.nl)  
0900 - 789 0 789  
(lokaal tarief)