

STARTBOOSTER

**VOOR EEN VONKENDE START
ALS BEDRIJFSEIGENAAR!**



In samenwerking met Alfa Accountants, BOVAG en Bovemij

innovam
moves you forward

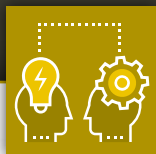
€5.490

€4.990 voor
BOVAG-leden*

Startbooster: voor een vonkende start!

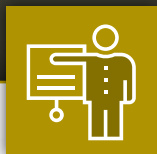
Ben je een bedrijf gestart of neem je binnenkort het bedrijf over van je ouders of je werkgever? Dan is de opleiding Startbooster écht iets voor jou. Waarschijnlijk heb je al veel ervaring in het vak, maar nog niet de je rol als bedrijfseigenaar en leidinggevende. Met Startbooster helpen we je met de basisvaardigheden voor het succesvol runnen van jouw bedrijf.

Je leert wat de prestatie-indicatoren zijn van een bedrijf, hoe je deze interpreteert en acties onderneemt om bij te sturen. Ook leer je hoe je medewerkers daarbij (pro)actief kunt aansturen en coachen. Je krijg inzicht in de uitdagingen binnen het totale bedrijf, leert hierover te communiceren en zo bijvoorbeeld de samenwerking tussen afdelingen te optimaliseren. Met Startbooster werk je aan alle vaardigheden die je nodig hebt om een betrokken, scherpe en actieve ondernemer te zijn.



INDIVIDUEEL

Elke deelnemer heeft een persoonlijke intake. Je maakt kennis met de trainer, verkent je leerdoelen en maakt een talentmeting.



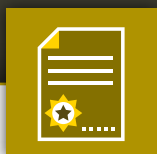
23 MODULES

23 sessies in 12 maanden.
Sessies van 16.00 tot 21.00 uur, inclusief diner.
Tussen de modules werk je aan lees- en studeeropdrachten.
Studiebelasting ca. 1 dag per maand.



LES VAN EXPERTS

Een samenwerking tussen Alfa Accountants, Bovemij, BOVAG en Innovam.



DIPLOMA

Diploma vanuit IBKI bij 100% aanwezigheid en bij goed gevolg.
Studiebelasting 'stevig' (MBO+ niveau).

Stap 1

MIJN BEDRIJF EN IK

0. Intakegesprek en talentmeting
1. Mijn team en ik
2. Mijn bedrijf en mijn rol daarin
3. Basiskennis recht

Stap 2

FINANCIËEL MANAGEMENT

4. Resultatenrekening, balans en kengetallen
5. Kengetalanalyse en verbetervoorstel
6. De kengetallen van jouw bedrijf
8. Het verdienmodel en jouw doelstellingen
9. Voorraad, werkplaats en targets
10. Theorietoets Financieel management

Stap 3

DE BEDRIJFSOVERNAME EN FINANCIERING

7. Waardebepaling, (juridische) overname en de financiële huishouding (optioneel)

Stap 4

PEOPLE MANAGEMENT

11. Rechten en plichten als ondernemer
12. Beoordeling van medewerkers
13. Inzicht in medewerkers
14. Samenwerking tussen afdelingen
15. Aansturen van medewerkers
16. Coaching van medewerkers
17. Planmatig werken en time management (optioneel)

Stap 5

COMMERCIEEL MANAGEMENT

18. Marketing, kwaliteit, klanttevredenheid
19. Maken van een actieplan (SWOT-analyse)

Stap 6

BUSINESSPLAN

20. Opstellen businessplan
21. Financiële onderbouwing businessplan
22. Oefenen eindexamen
23. Eindexamen



Stap 1

MIJN BEDRIJF EN IK

Modules 0. | 1. | 2. | 3.

In deze eerste stap leg je de basis voor het businessplan en je persoonlijke ontwikkelpunten waar je in de opleiding verder aan werkt. Je gebruikt hierbij uitkomst van de talentmeting uit de intake. Je werkt allereerst aan inzicht: in de huidige situatie binnen het bedrijf en in je eigen ontwikkelpunten. Je stelt vast waar je naartoe wilt met je bedrijf en wat jou als persoon drijft. Je ontwikkelt een missie en visie. En je stelt vast wat jouw rol is in het bedrijf en binnen het team.

Stap 2

FINANCIËEL MANAGEMENT

Modules 4. | 5. | 6. | 8. | 9. | 10.

In deze stap leer je alles over de financiën van een mobiliteitsbedrijf. Je werkt met de gegevens van je eigen bedrijf. Daardoor krijg je inzicht in de financiële kengetallen en prestaties. Zodoende bepaal je wat jouw potentiële aandachtsgebieden zijn. Je leert een financieel onderbouwd verbeterplan opstellen. En je leert de financiële prestaties van jouw bedrijf vergelijken met die van andere bedrijven, hoe je vervolgens een actieplan opstelt. Aan het eind van deze stap weet je aan welke knoppen je moet draaien om het financiële resultaat van je bedrijf te verbeteren. Je sluit deze stap af met een theorietoets.

Stap 3

DE BEDRIJFSOVERNAME EN FINANCIERING

Module 7. (optioneel)

Deze module is een belangrijke stap op zich. Als je een bedrijf overneemt maak je een keuze voor een rechtsvorm en de juridische structuur. En de waarde van het bedrijf moet bepaald worden. Bovendien moet de overname veelal gefinancierd worden. De overname specialisten van Alfa Consultants verzorgen deze module, zodat je goed voorbereid bent. Als je het bedrijf al hebt overgenomen dan ben je niet verplicht om deel te nemen aan dit onderdeel. Het mag natuurlijk wel!

Stap 4

PEOPLE MANAGEMENT

Modules 11. | 12. | 13. | 14. | 15. | 16. | 17. (optioneel)

In deze stap leer je alles over HRM en leidinggeven. De experts van de juridische afdeling van BOVAG vertellen je over jouw rechten en plichten als werkgever. Je leert over de beoordelingscyclus, samenwerking binnen het bedrijf, coaching en motivatie van medewerkers en het leidinggeven aan een bedrijf.

Deelname aan de module planmatig werken en time management (17) is optioneel. In deze module leer je jouw eigen werkzaamheden beter te managen. Dit helpt jou om doelgericht aan het bedrijf te werken en niet te verdrinken in de waan van de dag.

Stap 5

COMMERCIEEL MANAGEMENT

Modules 18. | 19.

Zonder klanten ben je nergens. Tijdens deze stap leer je waar een goed marketingplan aan moet voldoen. Zo leer je hoe je inspeelt op klantbehoeften. Dit geeft richting aan de organisatie en maakt inzichtelijk welke middelen er nodig zijn om dat te bereiken. Je leert over omgevingsanalyse, SWOT-analyse, klanttevredenheid en kwaliteit. Dit is een belangrijk onderdeel van jouw businessplan.

Stap 6

HET BUSINESSPLAN

Modules 20. | 21. | 22.

Alle voorgaande stappen komen samen in jouw businessplan. In deze stap sluiten we de opleiding af, en start jouw leven als ondernemer. Het businessplan geeft jou richting, door de door jou opgestelde missie en visie en de financiële onderbouwing.

Dit businessplan wordt door onze experts ook beoordeeld, zodat je weet of het plan realistisch is en waar je eventueel kunt aanscherpen.

Het eindexamen

Module 23.

Je sluit de opleiding af met een eindexamen dat IBKI afneemt. En je presenteert jouw businessplan en je presentatie en de inhoud van het plan wordt beoordeeld.





BUDDYTEAM

Tussentijds buddy-overleg via Teams.

Werken met gemeenschappelijkheden en verschillen.

Elke 3 modules wissel je van buddy.



DINER

Samen eten is een belangrijk onderdeel van elke module.

Om 17.30u schuif je aan voor een diner.



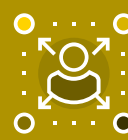
DIGITALE PORTFOLIO

Voor verslaglegging, huiswerk, voortgang, rapportage.



PERSOONLIJKE COACH

Naar wens uit te breiden met een individueel coachings-/begeleidingstraject.



NETWERK

Bouw je netwerk op met andere ondernemers en experts.

De opleiding **Startbooster** wordt uitgevoerd door Innovam
in samenwerking met Alfa Accountants, BOVAG en Bovemij.



innovam.nl/startbooster