

## Opleidingen Ik Ondernem!

### Inleiding

De wereld is veranderd. Ondernemers en winkelgebieden hebben te maken met een andere consument en een andere manier van winkelen. Centrummanagement-organisaties, zowel het bestuur als de centrummanagers en de Retail als geheel hebben andere kennis en kunde nodig om deze veranderende wereld de baas te blijven. Er is meer behoefte aan professionaliteit en doorontwikkeling van centrummanagement en ondernemerschap in het algemeen.

### Opleiden

Opleiding en ontwikkeling blijft nodig om richting de toekomst sterk en vitaal te blijven. De ontwikkelingen gaan ontzettend snel en de stakeholders moeten die ontwikkelingen blijven volgen en vertalen naar eigen rol en werk. Ondernemers, besturen hebben hun handen vol aan de dagelijkse praktijk van hun eigen zaak en hun bestuurs-rol is op vrijwillige basis en ze doen het 'er bij'. Er komen veel onderwerpen langs, wat er nodig is of wat er moet gebeuren. Waarom lukt het dan niet? Realisatie is afhankelijk van veel meer dan de kennis en prioriteiten. Dit ligt aan aansturing, duidelijke communicatie, betrekken van juiste partijen en achterban en het verleiden om mee te doen.

De omstandigheden zijn niet ideaal om nieuwe kennis en vaardigheden op te doen, maar de juiste vaardigheden zijn wel essentieel. Opleiding moet daarom dichtbij en praktisch zijn en optimaal aansluiten op de praktijk. Het moet direct wat opleveren in efficiëntie en output. Waar veel opleidingen zich richten op 'WAT' er nodig is en welke kennis daarbij past, menen wij dat het 'HOE' er ook bij hoort. Weten wat er moet gebeuren is makkelijk, het ook daadwerkelijk voor elkaar krijgen is veel moeilijker en afhankelijk van andere onderdelen en competenties.

### Ik Ondernem! als partner

Ik Ondernem! heeft ontzettend veel ervaring in de praktische vertaling van kennis in winkelgebieden. Ik Ondernem! werkt in verschillende steden in Nederland aan het professionaliseren van winkelgebieden en haar stakeholders. Wij geloven dat ondernemers, vastgoed en gemeente op een niet- vrijblijvende manier samenwerken. Waar de stakeholders ook een sterke samenwerkingspartner zijn, waar zij ook een goede actieve club vertegenwoordigen en waar zij ook heldere doelen en uitvoeringskracht aan koppelen. Allemaal tot doel, zodat in het centrum het goed wonen en werken is (doel gemeente), waar het goed ondernemen is (doel ondernemers) en waar vastgoed rendeert (doel vastgoed). De professionalisering vraagt andere kennis en invulling van ieders rol. Wij richten ons ook specifiek op het coachen en praktisch begeleiden van besturen van bijvoorbeeld centrummanagement of ondernemersverenigingen. Ik Ondernem! heeft een aanbod van opleidingen om te voorzien in die behoefte.

### Aanbod

U kunt kiezen uit een uitgebreid aanbod voor;

1. bestuur
2. collectief
3. ondernemers
4. individuele ondernemers.

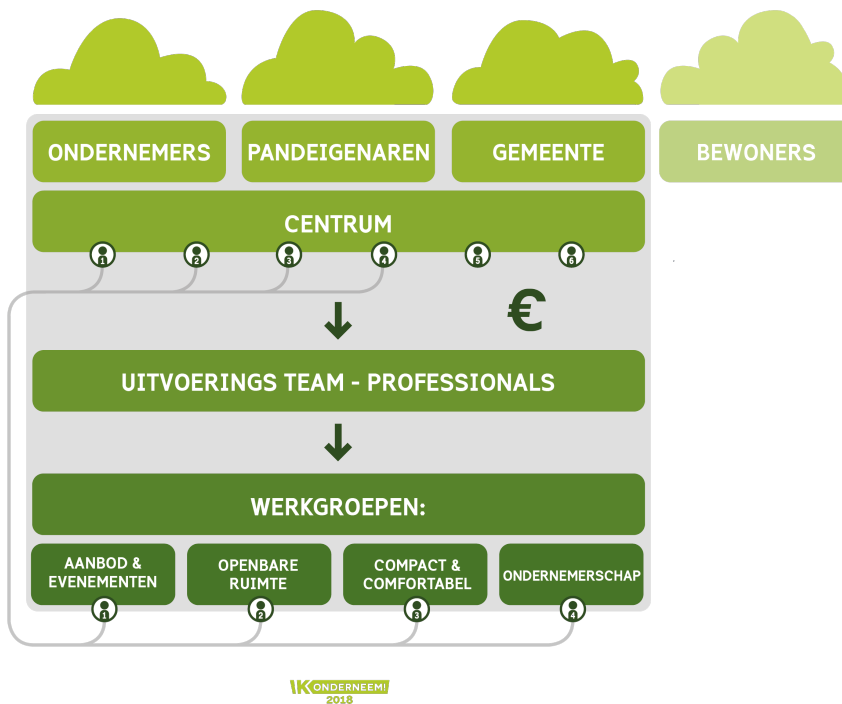
Onze opleidingen kunnen we inpassen in bestaande programma's of deze zijn 'stand alone'. Indien u de organisatiekracht niet heeft, kunnen wij de coördinatie en planning helemaal overnemen en verzorgen of in delen aanbieden.

## 1. Aanbod voor bestuurders

U bent als bestuurder van de ondernemersvereniging, centrummanager of binnenstadsbureau verantwoordelijk voor het bestuur en meestal ook vrijwilliger. U heeft een bedrijf of andere activiteiten die dag-dagelijks uw aandacht vragen. Hoe kunt u uw bestuursrol beter en efficiënter invullen.

### Stadsregie

#### Professionele aansturing van het winkelgebied



De opgaves en kansen voor een winkelgebied zijn steeds complexer. De samenwerking tussen vastgoedeigenaren, gemeente en ondernemers vraagt steeds meer kennis en tijd van bestuurders. Bestaande samenwerkingsstructuren en organisatievormen zijn niet langer toereikend om van een winkelgebied een succes te maken. Het is belangrijk dat doelen, strategie en uitvoering in balans zijn. Dat kan alleen met een strategie waar iedereen achter staat die professionals kan aansturen opdat het winkelgebied aantrekkelijk is voor bestaande en nieuwe klanten.

Wie neemt het initiatief? Wat zijn de valkuilen? Hoe creëer je draagvlak? Hoe past een grotere opgave in de tijd? Hoe kan je als bestuurder grip houden op je rol en resultaat? Welke stakeholders zijn betrokken en hoe ben je samen relevant voor de klant? Wanneer is welke ondersteuning nodig en wie stuurt dat aan? De opleiding **“Professionaliseren naar Stadsregie”** worden deze onderwerpen uitgebreid behandeld. U verkent aan de hand van cases de mogelijkheden voor uw eigen winkelgebied, zodat u na afloop direct kunt starten en meer regie krijgt of houdt op uw centrum en de samenwerking.

Aantal personen: 10-15

Duur: Dagdeel (4 uur)

## Gezamenlijk online

### Een sterke online strategie voor ieder winkelgebied

Consumenten winkelen omnichannel, de winkel heeft een andere plek in de waardeketen gekregen. Consumenten willen aan de andere kant graag lokaal kopen en gunnen lokale ondernemers hun omzet. Maar dan moeten consumenten wel kunnen vinden wat ze nodig hebben. Online gevonden worden en de kracht van lokale ondernemers laten zien is essentieel. Maar er is zo veel (online) mogelijk, waar moet je beginnen om het goed en duurzaam te doen?

In het "Practicum Gezamenlijk online" wordt in de wereld van online gedoken. Welke online stap is wenselijk en haalbaar? Welk instrument past daarbij? Hoe maak je een duurzame (online) strategie? U krijgt meer inzicht in de online mogelijkheden voor uw eigen winkelgebied, zodat u een gezamenlijke online strategie kunt opstellen en uitvoeren.

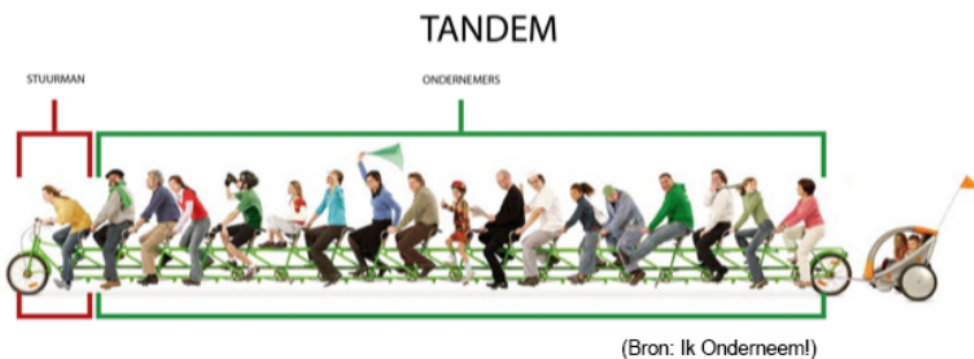
Aantal personen: 10-15

Duur: Dagdeel (4 uur)



### De kracht van het collectief benutten

Ondernemers hebben samen meer bereik dan alleen; zet dit in!



Uw ondernemers in uw gebied zijn samen enorm krachtig. Toch zien we dat betrokkenheid van deze grote groep beperkt is. Waarom is dat en wat kan je doen om dit te veranderen? Wat gebeurt er als je wel een grote groep ondernemers kan inzetten voor je ambities en opgaves. Gastvrijheid, marketing, sfeer en beleving, vinden en binden van de gezamenlijke klant.

De kracht van het collectief is wel degelijk te benutten, mits aan een aantal basisprincipes wordt voldaan. Als dit lukt, dan openen zich vele mogelijkheden; ondernemers zetten websites, Facebookpagina's, etalages, acties en nog veel meer middelen in om klanten te enthousiasmeren om hun winkel te bezoeken en hun producten te kopen. De praktijk wijst uit dat de inzet van de individuele ondernemer voor het collectief tot zeer verrassende en succesvolle resultaten kan leiden. Maar om gezamenlijk succesvol te zijn, moeten vaak de nodige hobbels worden genomen. Hoe bereik je dit collectieve succes? Hoe manage je dit? Wie spreekt de achterblijvers aan? Hoe zorg je dat ondernemers in beweging komen en blijven?

In het "Practicum De kracht van het collectief" komen dergelijke vraagstukken stuk voor stuk aan de orde. Aan het

SAMEN

einde ervan weet u hoe u de achterban kan vinden en binden. Heeft u handvatten welke acties goed werken en weet u hoe u dit kunt benutten en onderhouden voor op langere termijn.

Aantal personen: 10-15

Duur: Dagdeel (4 uur)

## Een gezond, compact en interessant centrum

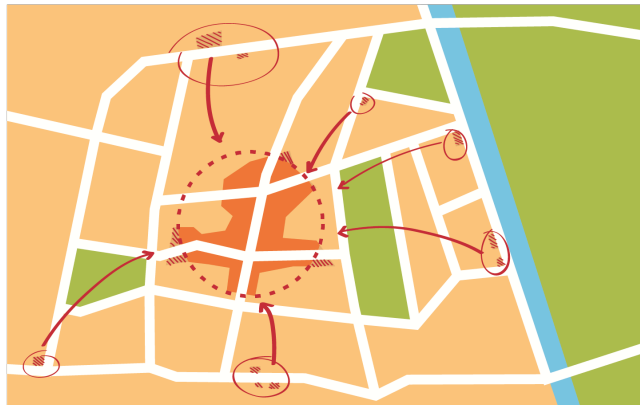
### Compact centrum, transformatie, leegstand, aaneengesloten bewikeling en oplossingen voor niet-centrum

Een compact aaneengesloten centrum is interessanter om te bezoeken, om langer te blijven en om meer te besteden.

Onderbrekingen van dit aanbod, van woningen, leegstand, of kantoren zwakt dit af evenals weinig onderscheidend aanbod. Zeker nu is lokaal kopen gebaseerd op onderscheidend aanbod, niet middle-of-the-road, maar discount of specialisatie. Maar hoe creëer je een mix van aaneengesloten interessant aanbod in deze tijd? Wat te doen aan leegstand, hoe omgaan met waardedalingen en aanbod dat elkaar niet versterkt, maar organisch zo is gegroeid?

Dat het anders moet in de toekomst is inmiddels duidelijk maar de stappen om daar te komen zijn complex. Toch beginnen complexe zaken ook bij een eerste stap.

- **BEBOUWING**
- **BEWINKELING**
- **LEEGSTAND**
- **VERPLAATSING**



Tijdens het **'Practicum Compact centrumgebied'** krijgt u handvatten om deze eerste stap te zetten naar uw interessante, compacte centrum. Waar moet je beginnen en wat voor aanpak is wenselijk? Wat kunnen we leren van centrumgebieden die al zover zijn? Hoe betrek je vastgoedpartijen en hoe teken je samen de gewenste kaart in?

Aantal personen: 10-15

Duur: Dagdeel (4 uur)

## Aanbod voor een groep ondernemers

### Workshopprogramma samen leren presteren

**Een intensief programma om samen te (leren) werken in een winkelgebied of dorpskern om samen de klant te vinden en binden.**

Een binnenstad, dorpskern, of ander centrum ontleent haar bestaansrecht aan de combinatie van bedrijven. Samen trek je bezoek, samen ben je interessant, samen heb je vele klanten en een groot bereik. Niet alle ondernemers zijn gewend om samen te werken met collega's, of zien de kracht van deze samenwerking onvoldoende. Ik Onderneem! heeft veel ervaring met het activeren en betrekken van ondernemers aan het collectief. We betrekken en inspireren ondernemers om samen te werken en zorgen dat ze ook voordeel voelen uit deze samenwerking.

Samenwerking loont en dat laten we zien met onze modules. Elk collectief zet zijn eigen stap, maar dát ze een stap zetten is zeker. Thema's als succesvolle koopavonden, meer omzet uit evenementen, combinatiebezoek, leegstandinvulling, evenementen, sfeer en openbare ruimte en ondernemerschap en innovatie komen aan bod. Dit wordt verwerkt en vertaalt naar praktische uitvoering in het uitgebreide programma. Er wordt er samen opgelopen met de ondernemersvereniging en/of het centrummanagement om de groep actieve ondernemers te ondersteunen en na het programma blijvend samen te laten werken.

#### Samen leren presteren – wat levert het op

Ik Onderneem! inspireert en enthousiasmeert een groep geïnteresseerde ondernemers om met andere ogen naar het bedrijf, naar zijn klant en naar het winkelgebied als merk te kijken. Goede resultaten uit andere plaatsen, uitleg waarom dat is gelukt en wat er mis ging en voorwaarden voor succes. In 2 uur nemen we een groep ondernemers mee op reis naar rendement uit samenwerking.

#### Het programma

**Ik Onderneem!** werkt in een reeks van 6 workshops van 3 uur met ondernemers aan een gezamenlijke opdracht. Van een loyaliteitsactie naar klanten, naar het beter laten renderen van een bestaand evenement naar het beter benutten van koopavonden, zaterdagen of zelfs maandagen. We kijken met andere ogen naar het bedrijf, naar zijn klant en naar het winkelgebied en leren de deelnemers als één merk te kijken en te werken. Wij werken met een groep van 20 tot 30 ondernemers – de koplopers – in 6 bijeenkomsten toe naar acties om nieuwe en bestaande klanten te vinden en te binden. De bedoeling van het programma is dat zij leren en ervaren wat activiteiten als collectief oplevert en wat daar bij komt kijken. Daarmee bieden we voor actieve ondernemers een podium en zijn zij een voorbeeld voor andere ondernemers die liever de kant uit de boom kijken.

Aantal personen: 15 - 30

Duur: 6 x een dagdeel (3 uur)

SAMEN

## Voor individuele ondernemers

### Workshopprogramma beter ondernemen

#### Een interactief programma voor ondernemers in een winkelgebied of branche

*Ik Ondernem!* heeft als doel met deze workshopreeks ondernemers te laten zien dat ze zelf aan de slag kunnen in hun eigen winkel, met de tijd en middelen die zij tot hun beschikking hebben. Wij willen de ondernemer een stap verder helpen waar ze direct iets mee kunnen om de klant van morgen te kunnen bedienen. Dus; doel, doelgroep, middelenmatrix, content, planning en **meten is weten!** Na een intensieve reeks workshops zijn de deelnemers (beter) in staat om praktisch verder te kunnen met het geleerde.

De wereld is veranderd en als ondernemer zal je je moeten aanpassen. Ondernemers hebben te maken met een consument die veranderd is, een consument die weet wat hij wil en ook nog eens verleid en verrast wil worden in de winkel.

*Ik Ondernem!* werkt in een reeks van 4 workshops van 3 uur met de deelnemende ondernemers aan de implementatie van nieuwe werkwijze en nieuwe middelen. We laten ze met andere ogen naar zijn bedrijf en naar zijn klant kijken. Wij willen de ondernemer opschudden en bewust maken dat er iets moet veranderen om de klant te blijven boeien en aan de winkel te binden. Een ondernemer heeft verschillende online en offline middelen tot zijn beschikking om zijn klant in zijn winkel of in het winkelgebied te krijgen. Denk aan Social Media maar ook aan samenwerken met collega ondernemers. Maar dit levert enkel rendement wanneer u een juiste (online) strategie gaat werken.

Aantal personen: 10-25

Duur: 4 x een dagdeel (3 uur)

### Beter ondernemen the next level

#### Een verdiepend programma om eigen (online) communicatiestrategie te realiseren.

De masterclass is een vervolg op het workshopprogramma 'beter ondernemen'. In het programma gaan we samen met de deelnemers in praktijk een eigen campagneplan bedenken en uitvoeren inclusief het kiezen en inzetten van de juiste instrumenten. Tijdens dit workshopprogramma maakt u een campagneplan voor uw eigen organisatie voorzien van feedback. Op de laatste dag presenteert u het plan aan uw collega's. U krijgt gedurende het programma continu feedback van de docenten en maakt gebruik van de kennis van uw medecursisten.

Het workshopprogramma kenmerkt zich door een praktische insteek. Het uitgangspunt is 'what's in it for me tomorrow', oftewel, de lesstof is concreet genoeg om dit de volgende dag in de praktijk te brengen.

Aantal personen: 10-15

Duur: 3 x een dagdeel (4 uur) + intake en pitch

### Coaching beter ondernemen

#### Een-op-één coaching om onderwerpen zoals online strategie en marketing.

Zou het niet fijn zijn wanneer u een sparringpartner heeft die u helpt met de uitdagingen die bij het online ondernemen komen kijken? Denk aan vragen als: hoe gebruik ik de verschillende Social Media? Hoe krijg ik meer volgers? Hoe

kan ik campagnematig werken? Wat levert het me op? Als ondernemer komt er veel op u af en kan het prettig zijn een sparringpartner te hebben die uw onderneming begrijpt en verder kan brengen. In onze hedendaagse maatschappij kunt u niet achterblijven met uw marketing. Het klinkt als een grote opgave en hoe moet u dat nou doen? Wij hebben een methodiek ontwikkeld die complexe zaken simpel maakt zodat ook u, uw marketing kunt inzetten om meer rendement uit uw winkel te krijgen.

Ik Ondernem! staat u bij in de vorm van een persoonlijke begeleiding voor beter ondernemen!

Aantal personen: individueel

Duur: In overleg.

### Kernwaarden van onze programma's

Wij hebben een praktisch en praktijkgericht aanbod ontwikkeld om een stap te kunnen zetten met de tijd en middelen die men tot de beschikking heeft. Dit is als volgt ingedeeld:

1. Kennis – inhoudelijke kennis overdracht via een pakket van aanbod
2. Competenties – Ontwikkelen van competenties die horen bij de rol
3. Rol/positie – Organogram centrumorganisaties, rol in totstandkoming doelen en ambities, strategie, projecten en uitvoering

Onze cursussen zijn praktisch, dichtbij en zetten aan tot actie. Van theorie naar praktijk. Onderbouwd met praktijkvoorbeelden vanuit 10 jaar werken met ondernemers, besturen en overheden.

### Interesse?

Neem contact met ons op via 026-8448682 of kijk op [www.ik-onderneem.nl](http://www.ik-onderneem.nl)

SAMEN