

Post HBO-opleiding
Bedrijfskunde en Management



Welkom!

Met trots presenteren wij de meest uitdagende én inspirerende opleiding uit ons aanbod:

Post HBO-opleiding Bedrijfskunde en Management

Als aankomend manager is dit dé opleiding voor jou in de flexbranche!

Deze opleiding is opgebouwd uit twee (ook afzonderlijk te volgen) modules: Middle Management Arbeidsmarkt en Vestigingsmanagement. Een boeiende mix van theorie en praktijk. Zo is de kennis die je tijdens de opleiding opdoet, direct toepasbaar in de praktijk. In je werk kun je dus direct aan de slag met dat wat je geleerd hebt. Erg handig.

Bijkomend voordeel: je ontmoet tijdens de opleiding andere toppers uit de branche. En, je docenten zijn zeer ervaren (ex-)directie- en kaderleden uit de flexbranche.

Waar wacht je nog op?

De opleiding Bedrijfskunde en Management brengt jouw carrière in zicht.



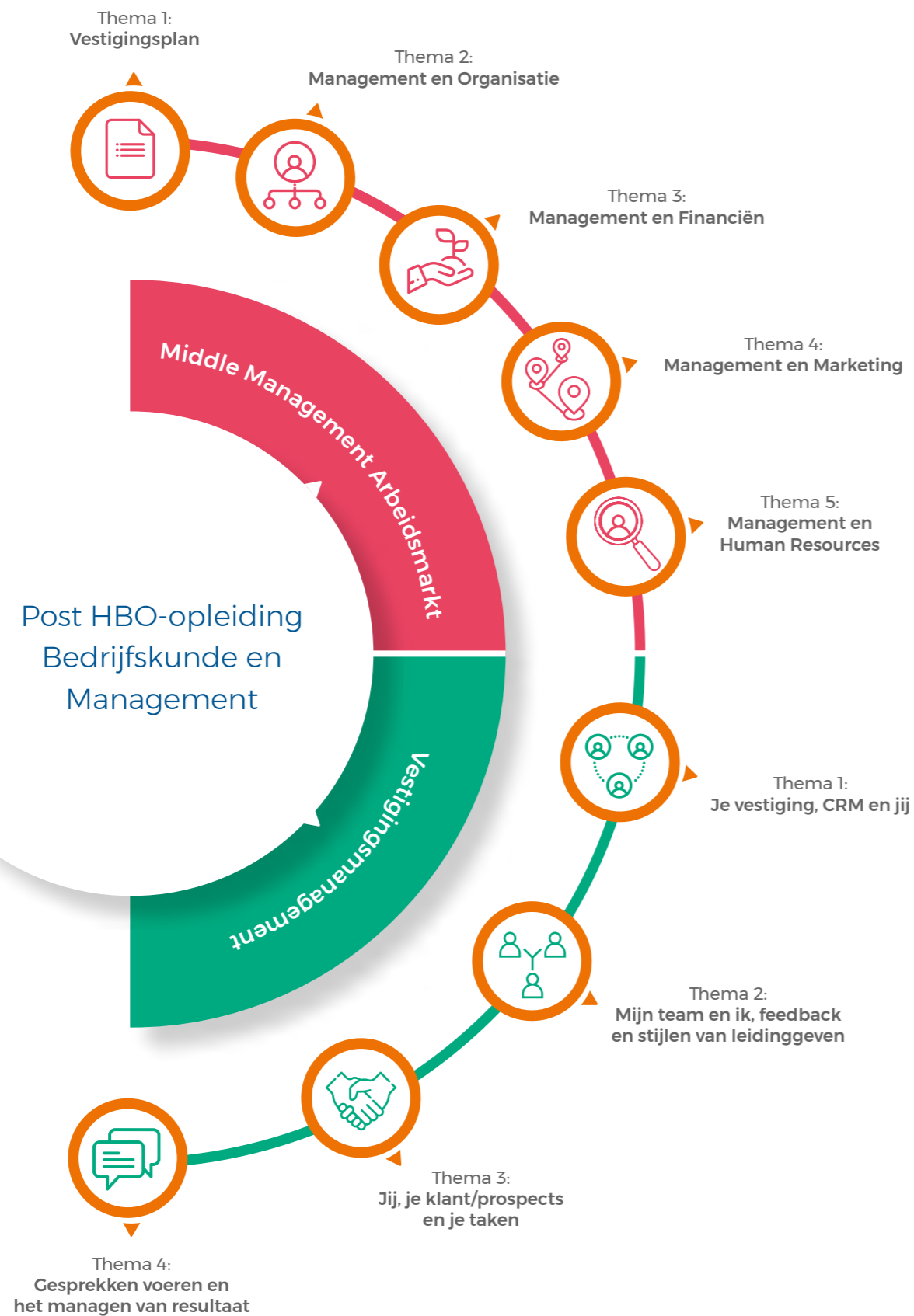
A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ellen van Hierden'.

Ellen van Hierden
directeur artra

Uitgave van artra, juni 2022

Alle rechten voorbehouden.
Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Correspondentie inzake overneming of reproductie richten aan artra@artra.nl



Inleiding

Na afronding van de opleiding Bedrijfskunde en Management heb je een breed en grondig inzicht in de belangrijkste thema's waar jij mee te maken krijgt als (aankomend) manager: jouw eigen kwaliteiten (en valkuilen), de wijze waarop je strategie kunt bepalen, alle financiële aspecten van jouw vak, het maken van een goed marketingplan en hoe medewerkers te motiveren.

Je hebt niet alleen je managementkwaliteiten vergroot, maar ook veel concrete tools ontvangen waarmee je direct aan de slag kunt. De opleiding is zeer praktijkgericht. Dit doen we door de gehele opleiding de inhoud van de modules te vertalen naar een concreet plan voor jouw vestiging. Je wordt begeleid door deskundige en praktijkgerichte trainers.

De opleiding Bedrijfskunde en Management bestaat uit de volgende twee onderdelen:

- Module: **Middle Management Arbeidsmarkt**
- Module: **Vestigingsmanagement**

De modules zijn afzonderlijk te volgen en geven samen recht op het landelijk erkende post HBO-diploma Bedrijfskunde en Management.



De opleiding Bedrijfskunde en Management is een door het Centrum voor Post Initieel Onderwijs Nederland (CPION) geaccrediteerde en erkende post HBO-opleiding.

Vrijstelling

Heb je niet langer dan 2 jaar geleden de module Middle Management Arbeidsmarkt of Vestigingsmanagement gevolgd? Dan kan je in aanmerking komen voor een vrijstelling van dit onderdeel. Volg en slaag je voor het ontbrekende deel, dan heb je het post HBO-diploma in de pocket!

"NA HET BEHALEN VAN DE MODULE VESTIGINGSMANAGEMENT BEN IK DIRECT GESTART MET DE MODULE MIDDLE MANAGEMENT ARBEIDSMARKT. ZO HEB IK STRAKS EEN DIPLOMA OP ZAK VOOR BEDRIJFSKUNDE EN MANAGEMENT." - ANNABEL

Programma

De opleiding Bedrijfskunde en Management is opgebouwd uit twee modules:

- Module: **Middle Management Arbeidsmarkt**
- Module: **Vestigingsmanagement**

Het programma ziet er per module als volgt uit:



Module: Middle Management Arbeidsmarkt

Je volgt een programma dat bestaat uit totaal **vijf thema's, met vier keer een afsluitend tentamen, verdeeld over een periode van ongeveer negen maanden.** De onderdelen zijn opgebouwd rondom een thema. Naast zelfstudie neem je deel aan **drie colleges per onderdeel.** Daarnaast bieden wij je de gelegenheid om alle opgedane kennis direct toe te passen in een concreet vestigingsplan waar je gedurende de gehele opleiding aan werkt. Dit is onderdeel van je beoordeling.

Ter voorbereiding op de slotdag bereid je een presentatie voor waarin alle onderdelen van de opleiding naar voren komen. Voor de slotdag wordt ook jouw leidinggevende uitgenodigd.



Module: Vestigingsmanagement

Daar waar de module Middle Management Arbeidsmarkt meer gericht is op de theorie, is de module Vestigingsmanagement vooral praktisch van aard. Je volgt een programma van **vier dagen, verdeeld over een periode van ongeveer drie maanden.** De dagen zijn opgebouwd rondom een thema. Gedurende de gehele opleiding werk je steeds aan een teamsprint (twee-kwartalenplan). Deze teamsprint presenteer je tijdens de laatste dag van de module en wordt beoordeeld.



Het lesrooster

Minimaal twee weken voorafgaand aan de start van een module ontvang je een uitnodiging voor onze digitale leeromgeving. In deze leeromgeving vind je onder andere je lesrooster, voorbereidende opdrachten en de theorie.

"DE OPLEIDING IS
PRIMA TE COMBINEREN
NAAST MIJN WERK" -

GEORGE

Module
Middle Management
Arbeitsmarkt





"VERRASSENDE INZICHTEN
GEKREGEN OVER MIJN
KWALITEITEN!" - GERMAINE



Thema 1:

Vestigingsplan

1 college

Hoe stel je een vestigingsplan op dat werkt? Hoe bereik je meer door minder te doen? Wat zijn jouw kwaliteiten en valkuilen bij het opstellen en uitvoeren van een vestigingsplan? Hoe studeer jij?

Iedereen maakt plannen. Doordat veel plannen niet concreet genoeg zijn of te weinig draagvlak hebben, realiseren we deze plannen vaak niet. Tijdens dit onderdeel leer je hoe je een vestigingsplan opstelt dat wél gaat werken. Je leert hoe je de visie van jouw organisatie omzet naar concrete activiteiten. Hoe maak je keuzes? Hoe zorg je ervoor dat deze keuzes ook gedragen worden door je team? In deze module behandelen we de theorie en ga je zelf alvast aan de slag met jouw kwalitatieve doelstelling.

Tijdens dit onderdeel leer je ook je eigen kwaliteiten en valkuilen kennen. Waar kan jij tegenaan lopen bij het opstellen, uitwerken en uitvoeren van een eigen vestigingsplan en bij het bestuderen van alle theorie? Het leren voor een tentamen kan lastig zijn. Je gaat beginnen met een opleiding op HBO-niveau. Het kan dan ook even wennen zijn om straks, per module, de studiestof te leren. In dit onderdeel krijg je inzicht in je eigen persoonlijkheid en krijg je praktische handreikingen om beter te leren.



Doelstelling

Aan het eind van dit onderdeel:

- weet je wat jouw eigen kwaliteiten en valkuilen zijn t.b.v. de realisatie van een vestigingsplan;
- maak je kennis met de methodiek: 'Businessplan op 1 A4';
- krijg je inzicht in het verschil tussen kwalitatieve en kwantitatieve doelstellingen voor je vestiging;
- krijg je inzicht in hoe je draagvlak kan creëren voor jouw vestigingsplan;
- ontdek je jouw studievaardigheden.



Onderwerpen

- Businessplan op 1 A4
- Kwalitatieve en kwantitatieve doelstellingen
- Creëren van draagvlak
- Kwaliteiten en valkuilen
- Studievaardigheden



"DOOR MIJN TEAM
BIJ MIJN PLANNEN
TE BETREKKEN,
HEB IK DRAAGVLAK
GECREËERD" - HENK



Thema 2:

Management en Organisatie

3 colleges + tentamen

Welke factoren van buitenaf zijn van invloed op het behalen van jouw doelstellingen? Hoe kun je jouw mensen motiveren om het beste uit zichzelf te halen? Welke stijl van leidinggeven zorgt voor de beste resultaten?

Tijdens dit onderdeel krijg je inzicht in de diverse denkrichtingen over de wijze waarop organisaties aangestuurd worden. Ook maak je kennis met de huidige en moderne organisatietheorieën. Je leert hoe je de strategie van jouw organisatie kan vertalen naar een concreet plan. Tijdens dit onderdeel maak je kennis met de wijze waarop mensen in organisaties werken: op welke wijze raken zij gemotiveerd, hoe werken zij samen en hoe worden talenten optimaal benut. Uiteraard komt ook jouw rol als manager zelf aan bod. We staan stil bij de diverse stijlen van leidinggeven en vooral bij jouw eigen talenten en valkuilen als leidinggevende. Tot slot krijg je inzicht in de wijze waarop mensen in organisaties betrokken worden bij besluitvorming en in welke structuur zij het beste met elkaar werken.



Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- ben je op de hoogte van de diverse organisatietheorieën;
- kun je door middel van strategisch management de strategie van jouw organisatie vertalen naar de dagelijkse praktijk;
- zet je jouw visie om naar een strategie en een concreet plan;
- ben je in staat te bepalen welke invloeden er van buitenaf inbreuk kunnen maken op jouw doelstellingen;
- zet je jouw medewerkers optimaal in: je kent hun motivatie, weet hoe je kwaliteiten aan het licht brengt en hoe zij het meest optimaal samenwerken;
- heb je inzicht in stijlen van leidinggevendens en ken je jouw valkuilen;
- weet je hoe je medewerkers kunt betrekken bij besluitvorming.



Onderwerpen

- Organisatietheorieën
- Strategisch management
- Van visie naar strategie en naar plan
- Mensen in organisaties
- Stijlen van leidinggeven
- Besluitvorming en organisatiestructuur



"HET BUDGETTEREN HEB IK NU OOK ONDER DE KNIE" - DOMINIQUE



Thema 3:

Management en Financiën

3 colleges + tentamen

Met welke financiële zaken krijg je te maken als manager? Hoe geef je sturing aan een organisatie? Hoe onderneem je de juiste acties om ervoor te zorgen dat je financiën op orde zijn?

Tijdens dit onderdeel nemen we je mee in alle financiële aspecten waar je op een vestiging mee te maken hebt. We staan stil bij zaken als het omzetten van plannen naar realistische begrotingen. Ook bepalen we op welke wijze je als manager sturing geeft aan een organisatie met behulp van financiële gegevens. Het interpreteren van en actie ondernemen op financiële overzichten is daarbij van belang. Je krijgt inzicht in de totale kosten, de opbouw van een kostprijs en de wijze waarop verslaglegging moet plaatsvinden. Tot slot leren we je hoe je zelf succesvol invloed kunt hebben op het uiteindelijke bedrijfsresultaat.



Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- heb je kennis van en kun je spelen met de kerngetallen zoals die gelden voor jouw branche en organisatie;
- is helder hoe kosten en planning zich tot elkaar verhouden;
- weet je hoe je inzicht krijgt in middel- en langetermijn (financiële) planning;
- zie je de noodzaak van begroten en welke soorten begrotingen er zijn;
- ben je in staat de exploitatie of operationele begroting op vestigingsniveau te maken;
- kun je 'spelen' met een loonsom van een uitzendkracht en tariefberekeningen;
- weet je alles over winst van inkoop/loonsom en verkoop/tarief van uitzendkrachten;
- ben je kostenbewust en weet je hoe kosten te beïnvloeden;
- ben je in staat om de relatie tussen kosten, kwaliteit en succesvol ondernemerschap te zien.



Onderwerpen

- Financiële kenmerken van een onderneming
- Inzicht in de kosten
- Budgetteren
- Kosten en kostprijsberekening



"EEN GEDEGEN PLAN
VAN AANPAK HOE WE ONZE
DIENSTEN HET BESTE
KUNNEN AANBIEDEN IS
ESSENTIEEL OM SUCCESVOL
TE ZIJN" - HARIS



Thema 4:

Management en Marketing

3 colleges + tentamen

Hoe zorg je ervoor dat je winstgevende klantrelaties opbouwt? Wat is de ideale marketingmix voor jouw vestiging? Wat is jouw rol als manager in het aanbieden van diensten en producten?

Een dienst verkopen vraagt een andere aanpak dan het verkopen van een product. Een dienst is immers niet tastbaar. Een succesvolle manager heeft echter een gedegen plan van aanpak hoe de dienst het beste aan te bieden. In dit onderdeel krijg je inzicht in het creëren van klantwaarde en het opbouwen van winstgevende klantrelaties. We staan stil bij diverse wijzen van kwaliteitsperceptie en manieren waarop klantrelaties kunnen worden gewaardeerd. Je maakt vervolgens kennis met de elementen van de marketingmix voor jouw vestiging: personeel, proces, plaats, prijs en promotie. Tot slot staan we stil bij jouw rol als manager. Je leert hoe je zorgt voor een succesvolle implementatie van een marketingmanagement-concept.



Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- weet je de overeenkomsten tussen marketing en klantgericht denken;
- ben je in staat om klantgericht en planmatig te werken;
- weet je hoe een marketingplan voor een dienst tot stand komt;
- ben je in staat om met de juiste instrumenten de markt in kaart te brengen;
- ben je op de hoogte van de marketingmix en kun je hier invulling aan geven.



Onderwerpen

- Marketing algemeen
- Marketing van diensten versus marketing van producten
- Analyseren van omgevingsfactoren
- Marktvormen
- Marktaandeel
- Waardeperceptie
- Segmentatie van de markt en van klantwaarden
- Marketing mix: de 5 p's
- Maken van een marketingplan
- Implementeren van een marketingplan en van commerciële acties



"DE HR-TOOLS OM DE SAMENWERKING
TE VERBETEREN, DIE WERKEN ECHT" -
JOYCE



Thema 5:

Management en Human Resources

3 colleges + tentamen

Hoe benut je de waarde van jouw medewerkers? Welke HR-tools kun je gebruiken om een succesvolle samenwerking te bevorderen? Wat kun je doen om gemotiveerd en up-to-date te blijven?

Personeel is van grote waarde voor een organisatie. In dit onderdeel leer je die grote waarde van medewerkers optimaal te benutten. Zo staan we stil bij de instroom van nieuwe, talentvolle medewerkers en de wijze waarop deze selectie tot stand komt. Je leert hoe je medewerkers kunt motiveren en wat je kunt doen om ervoor te zorgen dat ze zich blijven ontwikkelen. Oftewel: welke HR-tools staan jou als manager ter beschikking? Diverse wijzen van functiewaardering, belonen en ontwikkelen komen aan bod.



Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- weet je dat personeelsbeleid een wezenlijk onderdeel is van je vestigingsbeleid;
- weet je wat personeelsbeleid precies inhoudt en hoe je het kunt inzetten om je doelstellingen te bereiken;
- heb je inzicht in de werving en selectie van de eigen medewerkers en begrijp je hoe je dit in de praktijk brengt;
- weet je wat taakstellingen zijn en hoe je nieuwe medewerkers in de organisatie introduceert, motiveert en bindt;
- weet je hoe je de strategie van jouw organisatie vertaalt naar een personeelsplanning.



Onderwerpen

- Personeelsbeleid voor de vestigingsmanager
- Werving en selectie van nieuwe medewerkers
- Introductie van nieuwe medewerkers
- Bevordering inzetbaarheid en ontwikkeling van medewerkers
- Belonen en beoordeling
- Binden van medewerkers

Operationeel jaarplan

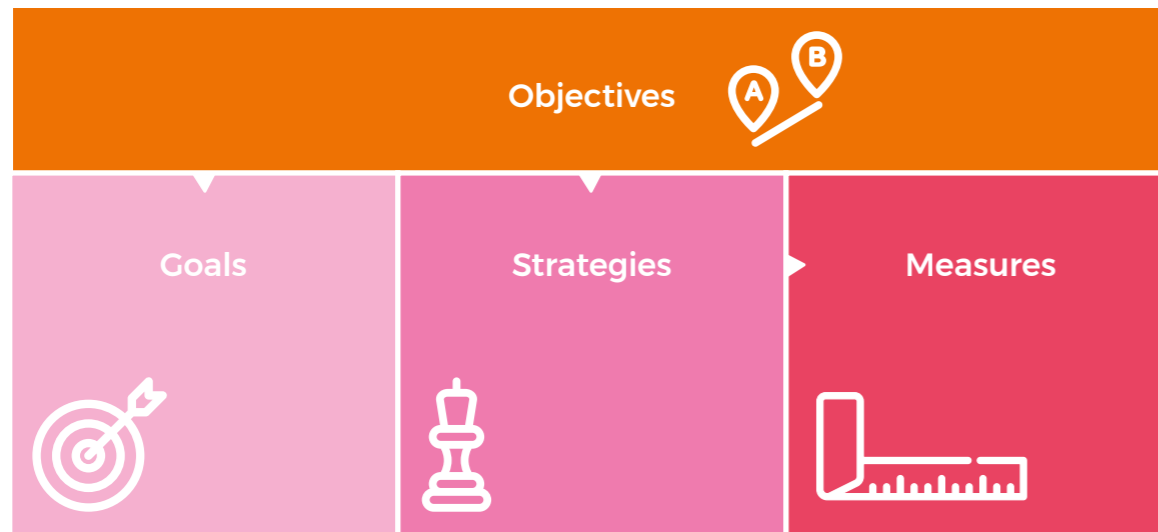
Om de vertaalslag te maken naar de praktijk werk je gedurende de gehele module aan jouw eigen vestigingsplan; een operationeel jaarplan volgens de OGSM-methodiek(*). In dit plan verwerk je in stappen alle opgedane kennis vanuit de thema's.

Het jaarplan bestrijkt daarmee onder andere de volgende gebieden:

- Een markt- en organisatiestrategie;
- Gekozen strategie;
- Een actie (marketing)plan en planning;
- Personeelsstrategie gericht op instroom en behoud.

(*) Een geslaagde manier om een strategie terug te brengen tot de kern is de OGSM-Methodiek. De vier onderdelen - Objectives, Goals, Strategies, Measures - vormen samen een plan van maximaal één A4-tje lang. Het is een combinatie van wat en hoe: wat wil je bereiken en hoe ga je het aanpakken.

OGSM-Methodiek



Afstudeerdocument

Naast dat je bezig bent met je vestigingsplan werk je gedurende de gehele module ook aan je afstudeerdocument. Het document geeft inzicht in de achtergronden van je eigen organisatie/vestiging, de teamleden, uitgevoerde analyses en bijbehorende conclusies. In het afstudeerdocument reflecteer je op je eigen leerdoelen.

Toetsing

Module Middle Management Arbeidsmarkt wordt op de volgende manier getoetst en afgesloten:

1. Vier tussentijdse tentamens (na afloop van ieder thema).
2. Het opstellen van een vestigingsplan.
3. Het opstellen van een afstudeerdocument.
4. Eindpresentatie van het vestigingsplan en afstudeerdocument.

Je mag je eindpresentatie doen, wanneer je bent geslaagd voor je tentamens, het vestigingsplan en het afstudeerdocument.



Certificaat normen

Je bent geslaagd voor de module wanneer je:

1. Gemiddeld over de vier tentamens een 6 of hoger haalt (het cijfer van een tentamen mag niet lager zijn dan een 5. Dit kan je compenseren met een 7).
2. Minimaal een 6 haalt op het totale cijfer van het vestigingsplan, afstudeerdocument en de eindpresentatie.
3. Minimaal 80% aanwezig bent geweest tijdens de lesbijeenkomsten.



Herkansen

1. Ieder tussentijds tentamen kan één keer worden herkanst. Indien een tentamen opnieuw wordt afgelegd, geldt het laatst behaalde resultaat. De kosten voor een hertentamen bedragen €75,-.
2. Het vestigingsplan/afstudeerdocument kan één keer worden herkanst. De kosten voor een herkansing bedragen €250,-.
3. De eindpresentatie kan één keer worden herkanst. De kosten voor een herkansing van de eindpresentatie bedragen €250,-.

"WHEN TIMES GET TOUGH, WE DON'T GIVE UP. WE GET UP"

- BARACK OBAMA

Praktische informatie Middle Management Arbeidsmarkt



Toelatingseisen

Om te worden toegelaten heb je een diploma Uitzendmedewerker (SEU) of gelijkwaardig nodig. HBO werk- en denkniveau en een goede beheersing van de Nederlandse taal is van belang.



Studieduur

De module Middle Management Arbeidsmarkt bestaat uit vijf onderdelen. Het eerste onderdeel bestaat uit een college van 16:00 tot 19:30 uur. De volgende vier onderdelen bestaan uit drie colleges van 16:00 tot 19:30 uur. Deze vier onderdelen sluit je af met een online tentamen. Na deze vier onderdelen heb je nog een online intervisie-bijeenkomst van 16.00 tot 19.30 uur. Gedurende de gehele opleiding werk je aan een afstudeerdocument en een vestigingsplan. Dit plan verdedig je tijdens de slotdag.



Studiebelasting

De studiebelasting zal afhankelijk zijn van jouw achtergrond en werkervaring. Naast de lesdagen is de studiebelasting 8-12 uren per week. Voor een volledig overzicht van de studiebelasting: zie bijlage 1.



Studiemateriaal

Tijdens het volgen van de module wordt er gebruik gemaakt van een online leeromgeving. Je ontvangt een trainingsmap waarin je divers materiaal kunt bewaren. Daarnaast maken we gebruik van een literatuurlijst (zie bijlage 2).



Certificaat

Na het afronden van de module ontvang je een certificaat en een cijferlijst.



Investering

Deelname aan de module Middle Management Arbeidsmarkt vraagt een investering van € 3.250,- excl. btw. In de prijs is inbegrepen:

- Studiebijeenkomsten inclusief koffie, thee en frisdranken
- Gebruik van de online leeromgeving
- Toetsingen en examens
- Individuele begeleiding
- Trainingsmap

Niet in de prijs inbegrepen:

- Aanschafkosten van literatuur: circa € 200,-
- Kosten voor een eventuele herkansing

Op al onze diensten zijn onze algemene leveringsvoorwaarden van toepassing.

Module
Vestigingsmanagement





"EEN BUSINESSPLAN
OP EEN A4 IS VOOR
IEDEREEN BEGRIJPBARIJK" -

ANTONIE



Thema 1:

Je vestiging, CRM en jij

1 dag

Weet je hoe jouw team en/of jouw vestiging ervoor staat? Is het duidelijk waarop je de focus moet leggen? Heb je voor ogen hoe je het (nog) beter kan doen?

Tijdens het eerste onderdeel sta jij als (aankomend) vestigingsmanager centraal. We kijken naar de uitdagingen die je met jouw vestiging hebt. Is het een net geopende vestiging en mag je volop gaan pionieren? Heb je veel inschrijvingen, maar te weinig klanten? Of blijven jullie al jaren op een gelijk omzetsniveau hangen? Om precies te weten wat je beter kan doen, geven we je inzicht in jouw kwaliteiten als manager en kijken we hoe jij jouw vestiging naar een hoger level kan tillen!

Naast alle informatie over je vestiging zijn we vooral reuzebenieuwd naar jou. Om je meer inzicht te geven in jouw persoonlijke kwaliteiten maken we gebruik van Insights Discovery.



Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- heb je inzicht in jouw kwaliteiten, teamkwaliteiten en valkuilen;
- ben je in staat om af te stemmen en te verbinden met anderen;
- kun je een planning maken voor jouw vestiging;
- heb je inzicht in de toegevoegde waarde en optimaal gebruik van CRM systemen;
- heb je inzicht in de manieren waarop de financiële opbrengst van relaties kan worden vergroot.



Onderwerpen

- Kwaliteiten en valkuilen
- Afstemmen en verbinden
- Planning
- CRM systemen
- Financiële opbrengst vergroten



"IEDEREEN UIT
MIJN TEAM HEEFT
INBRENG" - ROOS



Thema 2:

Mijn team en ik, feedback en stijlen van leidinggeven

1 dag

Wat zijn voor jou herkenbare kwaliteiten? Waar liggen je verbeterpunten? Hoe zit je team in elkaar? Wie zit waar in het Insights model? Wat voor stijl van leidinggeven hanteer jij op de vestiging?

Daar waar je in de eerste bijeenkomst hebt stilgestaan bij je vestiging en bij jezelf als mens, gaan we hier tijdens dag 2 dieper op in. Je leert hoe je effectief kunt samenwerken en hoe je anderen aanspreekt op hun gedrag. Daarnaast kom je erachter welke stijl van leidinggeven jij hebt en hoe je jouw persoonlijke managementkwaliteiten kunt vergroten.



Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- heb je nog meer inzicht in jouw kwaliteiten, teamkwaliteiten en valkuilen;
- ben je in staat om af te stemmen en te verbinden met anderen en aan te spreken op gewenst en ongewenst gedrag;
- heb je inzicht in de impact van communicatie;
- heb je inzicht in de verschillende leiderschapsstijlen en weet je wanneer welke stijl effectief ingezet kan worden.



Onderwerpen

- Kwaliteiten en valkuilen
- Afstemmen, verbinden en aanspreken
- Impact van communicatie
- Leiderschapsstijlen
- Effectief inzetten van leiderschapsstijlen

"EEN WAAR LEIDER LEGT EEN BESLUIT NIET OP,
MAAR ZORGT ERVOOR DAT MENSEN HET ZICHZELF OPLEGGEN"

- NELSON MANDELA



"HET OPSTELLEN VAN
DE TEAMSPRINT IS
EEN EYEOPENER" -

ROY



Thema 3:

Jij, je klant/prospects en je taken

1 dag

Weet jij wat de belangrijkste klanten van jouw vestiging zijn? Hoe ga je om met potentiële klanten? Met welke taken houd jij je als manager bezig? Welke taken vragen het meest van je tijd? Waar kom je nauwelijks aan toe?

Tijdens bijeenkomst 3 staan we stil bij jouw belangrijkste klanten en leer je de waarden-matrix te gebruiken. Tevens krijg je een beeld van je tien belangrijkste prospects en weet je waarom je deze prospects zo graag klant wilt maken. Ook zoomen we in op jouw taken en hoe je beter plant.



Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- heb je inzicht in de belangrijkste klanten en prospects;
- kan je een commerciële eindsprint opstellen en uitvoeren;
- ben je in staat om planning en structuur aan te brengen in de werkzaamheden.



Onderwerpen

- Belangrijkste klanten
- Prospects
- Commerciële eindsprint
- Planning en structuur

"DE BESTE MANIER OM AAN IETS TE BEGINNEN
IS OP TE HOUDEN MET PRATEN"

- WALT DISNEY



"OEFENEN MET
EEN ACTEUR IS
ERG REALISTISCH" -

BRENDA



Thema 4:

Gesprekken voeren en het managen van resultaat

1 dag

Weet jij hoe je de leiding neemt in jouw gesprekken? Weet je op wat voor een manier je een plannings- en functioneringsgesprek voert? Of hoe je slecht nieuws brengt en met conflicten omgaat? Altijd al een kwartaalplan willen maken?

De ochtend van dag 4 staat in het teken van het met een acteur oefenen van plannings- functioneringsgesprekken. Ook leer je hoe je bijvoorbeeld een slecht-nieuwsgesprek voert en hoe je met conflicten omgaat. Tijdens de middag staat de teamsprint, ook wel het twee-kwartalenplan genoemd, gepland. In dit plan vind je de vol-gende onderdelen terug: welke KPI's er per kwartaal zijn, welke omzet je gaat halen, hoeveel extra klanten je aan je wil binden en wat je aan deep- cross,- en upselling gaat doen om je klanten te behouden. Je presenteert je teamsprint aan je mede-studenten en docent.

Doelstelling

Aan het einde van dit onderdeel:

- ben je in staat om een diverse tweegesprekken voor te bereiden en te voeren;
- weet je hoe je een commerciële teamsprint kan opstellen en uitvoeren.

Onderwerpen

- Diverse tweegesprekken
- Commerciële teamsprint



"EEN MOOIE AFSLUITING
OM DE EINDPRESENTATIE
VOOR JE MEDESTUDENTEN
TE DOEN" - MARLOUS

Teamsprint (twee-kwartalenplan)

Tijdens de gehele module werk je aan het opstellen van een teamsprint.

In de teamsprint werk je de volgende onderdelen uit:

- Op welke ontwikkeling in jezelf als manager ben je het meest trots?
- Wat is de focus van jouw vestiging de komende twee kwartalen?
- Wat is jouw strategie in één zin voor de komende twee kwartalen?
- Wat is jullie x-factor in de komende twee kwartalen?
- Wat wordt jullie slogan?
- Wat wordt jouw rol hierin?
- Wat zijn de KPI's per kwartaal/maand/week/dag?
- Hoeveel omzet ga je behalen de komende twee kwartalen?
- Wat ga je doen bij bestaande klanten ten aanzien van deep- cross- en upselling?
- Hoeveel inschrijvingen heb je nodig om de gestelde doelen te verwezenlijken?
- Hoeveel plaatsingen betekent dit per maand/week/dag?
- Welke commerciële- en teamactiviteiten ga je per week ondernemen?

Toetsing

Module Vestigingsmanagement wordt afgesloten met een eindpresentatie. Tijdens de eindpresentatie presenteer je aan je medestudenten in een PowerPoint een teamsprint (twee-kwartalenplan). Hierin laat je zien op wat voor een manier je jouw vestiging op alle onderdelen op een hoger plan weet te brengen.

Je bent geslaagd voor de module wanneer je:

1. Inhoudelijke eindpresentatie van het twee-kwartalenplan met minimaal een 6 wordt beoordeeld.
2. Minimaal 80% aanwezig bent geweest tijdens de lesbijeenkomsten.



Herkansen

De eindpresentatie kan één keer worden herkanst. De kosten voor deze herkansing bedragen € 250,-.

Praktische informatie

Vestigingsmanagement



Toelatingseisen

Om te worden toegelaten heb je een diploma Uitzendmedewerker (SEU) of gelijkwaardig nodig. HBO werk- en denkniveau en een goede beheersing van de Nederlandse taal is van belang.



Studietijden

De module Vestigingsmanagement bestaat uit vier lesdagen, verdeeld over 3 maanden. De lesdagen starten om 9:00 uur en eindigen afhankelijk van de lesstof tussen 16:00 en 17:00 uur. Gedurende de gehele module werk je aan je teamsprint (twee-kwartalenplan). De module sluit je af met een eindpresentatie van deze teamsprint aan je medestudenten en docent.



Studiebelasting

De studiebelasting zal afhankelijk zijn van jouw achtergrond en werkervaring. Naast de lesdagen is de studiebelasting 8-12 uren per week. Voor een volledig overzicht van de studiebelasting: zie bijlage 1.



Studiemateriaal

Tijdens het volgen van de module wordt er gebruik gemaakt van een online leeromgeving. Je ontvangt een trainingsmap waarin je divers materiaal kunt bewaren.



Certificaat

Na het afronden van deze module ontvang je een certificaat met een eindcijfer.



Investering

Deelname aan de module Vestigingsmanagement vraagt een investering van € 2.050 excl. btw. in de prijs is inbegrepen:

- Studiebijeenkomsten inclusief koffie, thee en frisdranken
- Gebruik van de online leeromgeving
- Toetsing en examens
- Individuele begeleiding
- Trainingsmap

Niet in de prijs inbegrepen:

- Kosten voor een eventuele herkansing

Op al onze diensten zijn onze algemene leveringsvoorwaarden van toepassing.

€ 305 combinatiekorting!

Deze post hbo-opleiding bestaat dus uit de modules Middle Management Arbeidsmarkt (€3.250) en Vestigingsmanagement (€ 2.050). Je kunt beide modules separaat afnemen, maar neem je ze in een keer af en ga je meteen voor het post hbo-diploma, dan krijg je € 305 korting en betaal je € 4.995.

Neem vandaag nog contact met ons op en schrijf je in!

The image features a background of two overlapping circles. The larger circle on the left is a vibrant orange, while the smaller circle on the right is a deep blue. The text 'Bijlagen' is positioned in the white space between the two circles, centered vertically relative to the blue circle.

Bijlagen

Bijlage 1:

Overzicht studiebelasting Middle Management Arbeidsmarkt en Vestigingsmanagement

Soort studiebelasting	Uren	Aantal	Contact	Studie	Totaal
Bedrijfskunde en Management					
Middle Managment Arbeidsmarkt					
Bijwonen les thema 1	7	1	7		
Bijwonen lessen thema 2, 3, 4, 5	9	4	36		
Gezamenlijke begeleiding vestigingsplan	2	2	4		
Individuele begeleiding vestigingsplan	1	2	2		
Tentames (excl. herkansing)	1	4	4		
Einddag, presentatie en verdediging	5	1	5		
Uitwerking vestigingsplan	5	4	4	16	
Voorbereiden thema's 2, 3, 4, 5	24	4		96	
Voorbereiding tentames	8	4		32	
Vestigingsmanagement					
Bijwonen lessen thema's 1 t/m 4	7	4	28		
Individuele begeleiding teamsprint	1	2	2		
Opstellen 2-kwartalenplan (teamsprint)	4	1	4		
Slotdag - presentaties aan elkaar	5	1	5		
Voorbereiden en praktijkopdrachten	20	1	4	16	
Totale studiebelasting			105	160	265

Bijlage 2:

Literatuurlijst module Middle Management Arbeidsmarkt

Thema 1: Vestigingsplan

Titel: Business Plan op 1 A4

Auteur: Marc van Eck & Ellen van Zanten

Druk: 17^e druk 2015

ISBN: 9789047008408

Uitgeverij: Business Contact Amsterdam

Thema 2: Management en Organisatie

Titel: Management en Organisatie

Auteur: Fred Rorink en Burcu Öztürk

Druk: 2^e druk 2019

ISBN: 9789043032506

Uitgeverij: Pearson Benelux BV

Thema 3: Management en Financiën

Titel: Principes van bedrijfseconomie

Auteur: Clarence van der Putten

Druk: 3^e druk 2016

ISBN: 9789043033930

Uitgeverij: Pearson Benelux BV

Thema 4: Management en Marketing

Titel: Marketing de essentie

Auteur: Philip Kotler en Gary Armstrong

Druk: 1^e druk 2019

ISBN: 9789043036528

Uitgeverij: Pearson Benelux BV

Thema 5: Management en HRM

Titel: Leerboek HRM

Auteur: Frits Kluijtmans en Albert Kampermann

Druk: 7^e druk 2017

ISBN: 9789001878269

Uitgeverij: Noordhoff Uitgevers



artna | dé opleider voor
arbeidsmarktprofessionals

Utrechtseweg 310 (gebouw B42) | 6812 AR Arnhem
026 333 75 72 | artna@artna.nl | www.artna.nl