

esenzo
BUSINESS SCHOOL

MASTERCLASS PROGRAMMA



DE OPLEIDER VOOR
SLIMME DOENERS

MASTERCLASS PROGRAMMA ESSENZO BUSINESS SCHOOL

Onze omgeving is voortdurend aan verandering onderhevig. De factoren die deze veranderingen noodzakelijk maken zijn de digitale technologie, duurzaamheid en bijvoorbeeld het aantrekken van de juiste talenten. Door deze ontwikkelingen wijzigen de verwachtingen van afnemers van producten en diensten en ook de dienstverlening zelf ingrijpend. Bestaande verdienmodellen staan onder druk. Veel sectoren moeten zichzelf opnieuw uitvinden. Business en bedrijfsvoering ontwikkelen zich volgens nieuwe regels. Daarom bieden we als Essenzo Business School een programma aan om via verschillende masterclasses met bedrijfskundige onderwerpen bijgepraat te worden in de laatste ontwikkelingen en inzichten. Deze masterclasses zijn bedoeld voor leidinggevendenden (denk aan managers, teamleiders en bedrijfsleiders) en ondernemers.



MASTERCLASS ARTIFICIAL INTELLIGENCE (AI)

ONTDEK WAT AI KAN BETEKENEN VOOR JOUW ONDERNEMING!

De effectiviteit van AI-toepassingen hangt af van verschillende factoren, waaronder de kwaliteit van de beschikbare gegevens, de juiste implementatie van algoritmen en de integratie met bestaande bedrijfssystemen. Ondernemers moeten daarom zorgvuldig overwegen hoe ze AI kunnen gebruiken om hun specifieke zakelijke doelstellingen te ondersteunen.

PROGRAMMA:

1. Introductie Artificial Intelligence

- Wat betekent anno 2024 AI voor jou als ondernemer en wat doe je er praktisch mee in de ondernemerspraktijk
- Menselijke intelligentie versus AI
- De ethiek in de AI (Tom Tom voorbeeld); wat is waar en wat is niet waar

2. Artificial Intelligence en data analyse met betrekking tot voorspellende inzichten

- Voorspelling van het klantgedrag markttrends en voorraadbeheer
- Klantenservice en personalisatie
- AI gedreven chatbox en virtuele assistenten inzetten om klantvragen te beantwoorden

3. Praktijkopdracht

- Voorafgaand aan deze masterclass breng je een casus in die we onderwerpen aan AI
- Welke vorm(en) van AI heb je nodig om deze casus op te lossen. Hoe doe je dat?
- De ethiek van deze casus

4. Artificial intelligence en ethische vraagstukken

- Privé en datalekken
- Bias (systematische afwijking of vertekening in de data) en discriminatie
- Menselijke expertise versus afhankelijkheid van de techniek

Aan het einde van deze masterclass heb je:

- Inzicht in de belangrijkste trends en ontwikkelingen rondom AI
- Begrip van de ethische vraagstukken rondom AI
- Praktische handvatten om zelf aan de slag te gaan met AI

DOELGROEP

Deze masterclass is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers die geïnteresseerd zijn in nieuwe vormen van de digitale techniek en de toepassing hiervan in de eigen organisatie.

TRAINERS

Frits Ploeg is mede eigenaar van Snelstart B.V. Daarnaast is hij binnen Snelstart Enterprise architect. Vanuit zijn technische ICT kennis redeneert Frits naar de dagelijkse werkpraktijk. Jack Esselink is Data en Artificial Intelligence Evangelist.

MASTERCLASS DIGITALE MARKETING

ONTDEK WAT EEN DIGITALE MARKETINGSTRATEGIE KAN BETEKENEN VOOR JOUW ONDERNEMING!

Bij marketing draait alles om de klant! De tijd van alleen offline marketing is voorbij. Als ondernemer is digitale marketing essentieel om jouw bedrijf te laten groeien in het online tijdperk. Deze masterclass biedt jou als deelnemer nieuwe inzichten en handvatten om direct aan de slag te gaan met digitale marketing en de bijbehorende strategie.

PROGRAMMA:

1. Introductie digitale marketing

- Wat is digitale marketing en uit welke onderdelen bestaat het?
- Hoe kan digitale marketing jouw business laten groeien?
- Welke kennis en vaardigheden dien je als ondernemer te (blijven) ontwikkelen?

2. Artificial Intelligence (AI) in marketing

- Wat is Artificial Intelligence (AI) in marketing?
- Waar wordt Artificial Intelligence (AI) tegenwoordig voor ingezet in marketing?
- Hoe kun jij als ondernemer zelf Artificial Intelligence (AI) toepassen voor jouw marketing?

3. Digitale marketingstrategie

- Uit welke onderdelen bestaat een digitale marketingstrategie?
- Welke stappen doorloop je om te komen tot een digitale marketingstrategie?
- Hoe en waarmee kun jij als ondernemer zelf starten op gebied van digitale marketing?

4. Implementeren digitale marketingstrategie

- Hoe organiseer je als ondernemer jouw marketingstrategie?
- Wat zijn de kritische succesfactoren voor laten slagen van een digitale marketingstrategie?
- Wat is de business case van jouw marketingstrategie?

Aan het einde van deze masterclass heb je:

- Inzicht in de belangrijkste trends en ontwikkelingen in digitale marketing.
- Begrip van de belangrijkste modellen en tools binnen digitale marketing.
- Praktische handvatten om zelf aan de slag te gaan met jouw digitale marketingstrategie.

DOELGROEP

Deze masterclass is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers die geïnteresseerd zijn in marketing en de toepassing van digitale marketing in de eigen organisatie.

TRAINER

Ing. Patrick Kooij MBA is een innovatieve marketing strateeg (en gecertificeerd digitaal strategisch professional). Hij is een ervaren trainer op het gebied van strategie, marketing en businessmodel innovatie. Zijn achtergrond in (technische) bedrijfskunde en marketing stelt hem in staat om naadloos te schakelen tussen verschillende bedrijfskundige vraagstukken en strategieontwikkeling. Momenteel is hij werkzaam als Marketing Strateeg.

MASTERCLASS MANAGEMENT-MODELLEN VOOR CONTINUE VERBETERING IN ORGANISATIES

KLAAR OM JOUW BEDRIJF NAAR NIEUWE HOOGTEN TE TILLEN MET EEN WINSTGEVENDE STRATEGIE EN BUSINESSMODEL?

In de snel veranderende wereld sta je voortdurend voor strategische uitdagingen. Als gedreven ondernemer wil je niet alleen overleven, maar ook floreren en duurzaam groeien. Deze masterclass biedt jou als deelnemer praktische inzichten en instrumenten die je meteen kunt toepassen om je bedrijf te versterken.

PROGRAMMA:

1. Een sterke start:

- Het belang van een duidelijke missie en visie voor jouw bedrijf.
- Het verkennen van jouw markt en doelgroep.
- Onderwerpen: het verband tussen jouw strategie en je product/dienstenaanbod en storytelling

2. Binnenste buiten en buitenste binnen:

- Stap voor stap identificeren van trends en ontwikkelingen in jouw branche.
- Analyseren van kansen, bedreigingen, jouw sterke punten en zwakte punten.
- Onderwerpen: Jouw concurrenten, klanten, partners, jouw bedrijfsactiviteiten en bedrijfscultuur.

3. Slimme strategische keuzes:

- Het maken van strategische beslissingen die bij jouw onderneming passen.
- Het ontwikkelen van een winstgevend businessmodel.
- Onderwerpen: Groeistrategieën, verdienmodellen en hoe je strategische opties evalueert.

4. Praktische verandering & uitvoering:

- Het bepalen van de beste strategie voor jouw bedrijf.
- Het ontwikkelen van een plan om strategische beslissingen daadwerkelijk uit te voeren.
- Onderwerpen: veranderingsstrategieën, het veranderingsproces en hoe je jouw strategische plannen in de praktijk brengt.

Aan het einde van de masterclass heb je:

- Begrip van managementmodellen die speciaal zijn afgestemd op MKB-ondernemers, met de nadruk op business- en verdienmodellen.
- De vaardigheid om deze modellen in verschillende fasen van jouw strategische planning toe te passen.
- Het zelfvertrouwen om complexe zakelijke uitdagingen aan te pakken met relevante managementtools.
- Vaardigheid in het succesvol doorlopen van een strategisch planningsproces.

DOELGROEP

Deze training is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers die geïnteresseerd zijn in strategische planning met een focus op continue verbetering en duurzame groei.

TRAINER

Ing. Patrick Kooij MBA is een innovatieve marketing strateeg (en gecertificeerd digitaal strategisch professional). Hij is een ervaren trainer op het gebied van strategie, marketing en businessmodel innovatie. Zijn achtergrond in (technische) bedrijfskunde en marketing stelt hem in staat om naadloos te schakelen tussen verschillende bedrijfskundige vraagstukken en strategieontwikkeling. Momenteel is hij werkzaam als Marketing Strateeg.

MASTERCLASS FINANCIËEL MANAGEMENT

EEN BOEIENDE MASTERCLASS OVER DE FINANCIËLE ANALYSE EN DE BEDRIJFSWAARDERING VAN JOUW ONDERNEMING!

Deze masterclass biedt een unieke kans om je financiële kennis over jouw onderneming te verdiepen en praktische vaardigheden te ontwikkelen die essentieel zijn voor het nemen van de juiste financiële besluiten voor jouw onderneming. Na deze workshop beschik je over een meerjaren-prognose en een bedrijfswaardering van jouw eigen onderneming!

PROGRAMMA:

1. Winst en verliesrekening, allesbepalende factoren

- Theorie: Onderdelen winst- en verliesrekening – *Ontdek de essentiële onderdelen van een winst- en verliesrekening en leer hoe je deze effectief kunt analyseren.*
- Theorie: Drijvers van opbrengsten en kosten – *Verdiep je in de belangrijkste factoren die van invloed zijn op zowel opbrengsten als kosten in een bedrijfsomgeving.*
- Praktijkopdracht: Bepaal de drijvende krachten binnen jouw onderneming – *Identificatie van drijvers voor je eigen onderneming. Breng de specifieke drijvende krachten binnen jouw onderneming in kaart en leer hoe je ze kunt optimaliseren.*

2. Leer investeren en financieren

- Theorie: investeringsbegroting en financieringsplan maken – *Leer hoe je een effectieve investeringsbegroting en financieringsplan kunt opstellen om de groei van je onderneming te ondersteunen.*
- Praktijkopdracht: Maak jouw investeringsbegroting en financieringsplan voor de komende jaren – *Maak voor jouw onderneming een meerjaren investerings- en financieringsplan. Breng je toekomstige investeringen en financieringsbehoeften in kaart en stippel een strategie uit voor duurzame groei.*

3. Leer begroten

- Theorie: Overeenkomsten en verschillen tussen exploitatie en liquiditeit – *Ontdek de nuances tussen exploitatie en liquiditeit en leer hoe je beide aspecten effectief kunt beheren.*
- Praktijkopdracht: Jaarprognoses voor 2025 – 2027 maken – *Maak gedetailleerde prognoses voor de komende jaren en ontwikkel strategieën om je doelen te bereiken.*

4. Ratio analyse, KPI's en waardering van jouw eigen onderneming

- Theorie: Ratio analyse en KPI's – *Leer hoe je ratio's en Key Performance Indicators kunt gebruiken om de prestaties van je onderneming te evalueren en te verbeteren.*
- Theorie: Waardering van een onderneming – *Krijg inzicht in de methoden voor het waarderen van een onderneming en begrijp hoe je de waarde van je eigen bedrijf kunt bepalen.*
- Opdracht: Ontwikkeling van bedrijfseigen maandrapportages – *Ontwerp maandelijkse rapportages die relevante financiële informatie verstrekken voor effectief management.*
- Opdracht: Waardeer je eigen onderneming – *Pas de geleerde methoden en gemaakte prognoses toe om de waarde van je eigen onderneming te berekenen, te beoordelen en strategieën te ontwikkelen voor waardestijging.*

DOELGROEP

Deze masterclass is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers die streven naar een dieper inzicht in financiële principes en strategieën om de prestaties en waarde van hun bedrijf te optimaliseren. Het biedt praktische kennis en vaardigheden die direct toepasbaar zijn in diverse bedrijfsomgevingen, waarbij deelnemers de kans krijgen om te netwerken, ervaringen uit te wisselen en te leren van experts op het gebied van financieel management en bedrijfswaardering, met als uiteindelijk doel groei en succes te stimuleren binnen het MKB.

TRAINER

Leendert-Jan Roos heeft als zelfstandig consultant meer dan 40 MKB bedrijven geholpen om hun financiële prestaties substantieel te verbeteren. Hij helpt ondernemingen om zichzelf opnieuw uit te vinden, en hun businessmodel te herdefiniëren. Zijn credo: focus brengt resultaat. Als financieel en marketing specialist schakelt hij moeiteloos tussen verdienmodellen, financiële prognoses en de impact op de bedrijfswaardering.

MASTERCLASS STRATEGIE

VAN IDEE NAAR WERKELIJKHEID

Strategisch denken is cruciaal voor een ondernemer. Weten welke koers je vaart en waar je uiteindelijk wilt uitkomen. Cruciaal hierbij is een duidelijke missie en visie en hoe je dit wilt gaan uitvoeren in de dagelijkse werkpraktijk.

PROGRAMMA:

1. Storytelling strategisch management

- Van idee naar werkelijkheid
- Drie voorbeelden van verschillend strategisch denken
- Wat leren we van deze storytelling

2. Complexe en onzekere omgevingen

- Wat signaleer je in de omgeving van jouw onderneming?
- Welke kansen en uitdagingen kent jouw onderneming?
- Wat is de waarde creatie van mijn onderneming in de interne en externe omgeving

3. Richting en focus

- Strategische waarden en waarde creatie
- Concurrentievoordeel
- Strategische modellen, hulpmiddel of handelen op gevoel?

4. Managen van de strategie

- Disruptie, trends en ontwikkelingen
- Creativiteit en flexibiliteit
- Duurzaamheid, ethiek en maatschappelijk impact

Aan het einde van deze masterclass redeneer je vanuit de strategie, je impact op de omgeving, de veranderende manier van leidinggeven in een complexe omgeving en de waarde van je onderneming.

DOELGROEP

Deze masterclass is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers en leidinggevendenden die hun kennis en vaardigheden rondom strategie willen vernieuwen en actualiseren.

TRAINER

Willem Rietberg is MKB ondernemer en adviseur op het gebied van strategie en leren & ontwikkelen.

MASTERCLASS BUSINESS PROCES MANAGEMENT

VERBETER UW BEDRIJFSPROCESSEN EN VERHOOG HET ORGANISATIERESULTAAT.

Business Process Management (BPM) is cruciaal voor het behalen van hogere efficiëntie en effectiviteit binnen je organisatie. Tijdens deze masterclass ga je aan de slag met het identificeren, modelleren, analyseren en verbeteren van uw bedrijfsprocessen.

PROGRAMMA:

1. Introductie procesmanagement

- Definitie van procesmanagement en het belang voor uw organisatie
- Identificeren van processen
- Positieve effecten van procesfocus

2. Processen beschrijven & besturen

- Detailniveau op procesbeschrijvingen
- Vastleggen van proceskenmerken
- Prestatie-indicatoren in relatie tot de organisatiestrategie

3. Processen Analyseren & verbeteren

- Analyse van effectiviteit, betrouwbaarheid en performance van het proces
- Analysemethodieken waaronder het visgraatdiagram
- Grondbeginselen van Lean

4. Management van processen

- Medewerkers als essentiële factor voor procesbeheersing
- Relatie met strategie en kwaliteitsmanagement
- Borgen van procesmanagement

Aan het einde van deze masterclass kan je de concepten van BPM concreet toepassen en zo de efficiëntie en effectiviteit van je bedrijfsprocessen optimaliseren.

DOELGROEP

Deze masterclass is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers die geïnteresseerd zijn in het optimaliseren van hun bedrijfsprocessen.

TRAINER

Dirk Goijert MBA is een ervaren procesoptimist. Hij is een bevlogen trainer die bekend staat om zijn positief, confronterende aanpak, met een vleugje zelfspot. Dirk zorgt ervoor dat professionals hun bedrijfsprocessen én zichzelf continue verbeteren.

MASTERCLASS DIGITALE SALES & MARKETING

EEN ESSENTIËLE MASTERCLASS VOOR PROFESSIONALS DIE STREVEN NAAR INNOVATIE EN UITMUNTENDHEID IN HUN DIGITALE SALES EN MARKETING.

Hoe evolueren we ons bedrijfsmodel om te voldoen aan de eisen van een beter geïnformeerde, minder geduldige en meer digitale klant? Hoe positioneren we ons merk en bedrijf als de stem van vertrouwen binnen onze sector, terwijl we gelijktijdig klanten aantrekken en onderscheiden van de concurrentie?

PROGRAMMA:

1. Ontwikkeling van sales- en marketingafdelingen om aan de verwachtingen van digitale klanten te voldoen.

- Hoe speelt jouw organisatie in op fundamentele verschuivingen die we zien in de markt?
- Welke gevolgen hebben deze verschuivingen voor de rol van marketing en sales?
- Welke aanpassingen zijn er nodig om voorbereid te zijn op de digitale klantreis?

2. Creëren van specifieke content die de moderne koper wil zien en leren op bedrijfswebsites.

- Welke typen content zijn het meest effectief om meer verkeer en leads naar mijn website te trekken?
- Hoe verandert mijn verkoop als ik met deze soorten content aan de slag ga?
- Welke rol speelt de komst van Artificial intelligence (AI), en hoe zet ik het in?

3. Effectief gebruik van video en beeld in het koopproces.

- Op welke manieren kunnen video en beeld de betrokkenheid van kopers vergroten?
- Welke typen content zijn het meest effectief als verkoop instrument?
- Wat heb ik nodig om dit op een efficiënte manier in te zetten?

4. Integratie van krachtige content in het salesproces voor radicale verandering.

- Welke impact kan ik verwachten als wij content inzetten in het sales proces?
- Wat is de meest effectieve manier om dit in te zetten?
- Hoe kan ik mijn verkoopteam meekrijgen om dit structureel in te zetten?

5. Navigatie naar een 'verkopervrije' saleservaring.

- Welke rol bestaat er voor verkopers in de (minder) complexe producten of diensten?
- Hoe kunnen bedrijven het vertrouwen van klanten winnen in een verkoper vrije omgeving?
- Wat houdt een implementatie van 'selfservice' website ervaringen in?

Aan het einde van deze masterclass heb je:

- Diepgaand begrip ontwikkelt van de "They Ask, You Answer" filosofie en hoe deze toe te passen in je digitale sales- en marketing.
- Concrete strategieën en tactieken geleerd om effectieve content te creëren die de moderne koper aanspreekt, en die je verkoop verhogen.
- Inzicht gekregen in de beste praktijken voor het integreren van video en visuele content in het koopproces om de betrokkenheid en conversies te verhogen.

DOELGROEP

Deze masterclass is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers die geïnteresseerd zijn in een nieuwe aanpak voor hun sales en marketing.

TRAINER

Lucas Doornhein is een vooraanstaande expert in de "They Ask, You Answer" filosofie. Hij zal je begeleiden door de fundamenten van succesvolle digitale marketing en verkoopstrategieën in een snel veranderend landschap. Lucas past deze filosofie sinds 2018 toe bij lokale en internationale organisaties. Momenteel is hij werkzaam als ondernemer, trainer en coach.

MASTERCLASS "EEN HELDERE BOODSCHAP ZODAT JE BEDRIJF GROEIT"

EEN ESSENTIËLE MASTERCLASS OM EEN HELDERE BOODSCHAP TE CREËREN WAAR KLANTEN OP REAGEREN.

Veel ondernemers weten niet hoe ze over hun bedrijf moeten praten. In deze masterclass leer je alles over een framework om je boodschap te verhelderen, nieuw marketingmateriaal te maken, klantenbinding te versterken en je bedrijf te laten groeien.

PROGRAMMA:

1. Begrijp de fundamenten van een heldere boodschap

- Waarom blijft de ene boodschap wel hangen en de andere niet?
- Welke gevolgen heeft dit voor jouw marketing en sales?
- Wat kan ik leren van de verhalen die ik onthouden heb?

2. Maak gebruik van het 7S Framework voor een heldere boodschap

- Hoe kan ik de 7 stappen van StoryBrand herkennen in verhalen?
- Welke rol speelt ons eigen bedrijf of merk in een heldere boodschap?
- Hoe help ik een klant vooruit met mijn verhaal?

3. Op welke plaatsen kan ik deze heldere boodschap inzetten?

- Wat is het geheim van een goede website?
- Welke impact heeft een heldere boodschap op mijn verkoop presentaties?
- Waarom heeft een heldere boodschap ook een grote interne uitwerking?

Aan het einde van deze masterclass heb je:

- Kennis gemaakt met het StoryBrand7 Framework.
- De boodschap van jouw bedrijf gefilterd door het framework.
- de boodschap van jouw bedrijf verhelderd, zodat meer klanten zullen luisteren.

DOELGROEP

Deze masterclass is speciaal ontwikkeld voor MKB-ondernemers die geïnteresseerd zijn in het verbeteren van hun boodschap.

TRAINER

Daan Schmidt is een vooraanstaande expert in de "StoryBrand" filosofie. Hij zal je begeleiden door de fundamenten van een succesvolle boodschap, hij helpt je om het kaf van het koren te scheiden, zodat je tot de kern van je verhaal komt. Daan is een veelgevraagd spreker op events over digitale sales en marketing.

WIL JE INFORMATIE OVER DE MASTERCLASSES?

Bel Willem Rietberg of Dirk Goijert van Essenzo Business School 088-2806010
Inschrijven kan via onze website www.essenzo.nu



eßenzo

Essenzo Business School
Burgemeester van Reenensingel 101, Gouda
088 2806 010 | info@essenzo.nu
www.essenzo.nu

