

MKB ondernemercoach traject

Deze cursus/opleiding is exclusief voor NOAB-leden.

MKB ONDERNEMERSCOACH: HÉT GROEIPROGRAMMA VOOR STRUCTURELE ADVIESOMZET

Ontwikkel uw kantoor naar een hoger niveau: van een productiegericht naar een klantintiem kantoor.

WAAROM DIT PROGRAMMA?

De ontwikkelingen op het gebied van ICT en de roep om aandacht van ondernemers brengen ons veel nieuwe kansen. In dit licht wil NOAB haar leden graag de kans geven om zich te ontwikkelen tot MKB Ondernemerscoach.

Hiermee wordt tegemoetgekomen aan een breed gedragen wens van de leden. Zo wil 75% van de kantoren uitblinken als 'vertrouwd adviseur', zo blijkt uit de Duizend Dagen Doel sessie van Stilstaan is geen optie in de praktijk.

Maar vertrouwd adviseur, dat zijn we toch al? Een vraag die vaak opspeelt...

Een wijdverbreid misverstand is dat wij al vertrouwd adviseur zijn. We zijn nu vertrouwenspersoon en bespreken met de klant allerlei vertrouwelijke zaken en ook privéproblemen. Echter, we leveren waarde hoofdzakelijk vanuit een vaktechnische invalshoek. De vertrouwd adviseur levert unieke waarde helpt een ondernemer plannen te maken en doelen te realiseren.

WAT LEVERT HET OP?

Succesvolle deelname aan het programma garandeert uw kantoor een toekomstbestendig business- en verdienmodel. Uw rol is van nieuwe toegevoegde waarde voorzien, dat van de vertrouwd adviseur. Het kantoor genereert jaarlijks met een passend verdienmodel een stabiele en groeiende stroom adviesomzet.

Gaat u voor een (gedeeltelijke) incompany dan is ook uw team en organisatie meegegroeid. Door slimme inzet van mens en middelen ontstaat een sterk verbeterde winstgevendheid bij minder tijdsdruk. Uw kantoor heeft een eigen uniek profiel ontwikkeld en is klaar voor de toekomst!

'De pakketten vallen in de smaak, beter dan verwacht en gaat haast als vanzelf. Na 10 gesprekken zitten we op een omzetgroei van ruim 50% (op deze klanten) omdat klanten voor intensievere samenwerking gaan.' Phons Rövekamp, kantoorhouder Erions.

Het mes snijdt aan 2 kanten!

Alles wat u in dit traject leert en toepast op uw kantoor kunt u later gebruiken en toepassen in de dienstverlening naar uw klanten!! Maurice Lander, trainer Sparrer Instituut

DOELGROEP

Ambitieuze NOAB-kantoren die hun kantoor echt willen door ontwikkelen van een productiegerichte naar een klantgerichte (klantintieme) onderneming.

Lees het interview met de deelnemers: ['MKB Ondernemerscoach maakt kantoren toekomstbestendig'](#).

OPBOUW

Het programma bestaat uit:

- De masterclass.
- Een individueel consult,
- Het MKB Ondernemerscoach-traject in vier stappen.

Elke stap vormt een afgerond geheel en biedt (zelfstandig/los van de andere stappen) unieke toegevoegde waarde.

Verderop leest u meer over de specifieke inhoud.

DUUR EN PLANNING

Stap 1, 2 en 3 beslaan samen in totaal 18 maanden. De stappen lopen in elkaar over, ook in de zomermaanden loopt het door. Wel is er dan een aangepaste en flexibele agenda zodat u gerust op vakantie kunt!. Het is mogelijk om aan het einde van iedere stap uit het traject te stappen. Dit doet u door het ons voor aanvang van de volgende stap schriftelijk te laten weten via educatie@noab.nl. U wordt hier tijdig aan herinnerd.

Met stap 3 rondt u de basis van het traject af. Wilt u de puntjes op de i dan kunt u kiezen voor stap 4.

Stap 4 duurt 6 maanden en is daarna maandelijks opzegbaar (met een opzegtermijn van 2 maanden). Na de 6 maanden stroomt u stilzwijgend in het netwerk van ondernemerscoaches. Hierin werkt u samen met collega's om uw dienstverlening als ondernemerscoach/vertrouwd adviseur up-to-date te houden en te innoveren.

In een wereld die steeds sneller verandert zal het vermogen te innoveren doorslaggevend zijn voor bedrijfscontinuïteit en succes! Dat geldt voor iedere ondernemer, dus ook voor kantoorhouders. Maurice Lander, trainer NOAB Ondernemerscoach, trainer Sparrer Instituut.

BELASTING

De belasting is afgestemd op het drukke kantoor waarin tijd schaars is. Houd u rekening met het volgende. Per maand komt u 2 a 3 keer 2 uur online samen en 1 keer per 2 maanden is er een studiedag op een leslocatie. Buiten deze contacturen om krijgt u 'huiswerk' om het geleerde in de praktijk te oefenen en implementeren. Dit huiswerk komt bij een gemiddeld tempo neer op zo'n 8 uur per maand. Tijdens het traject wordt u uitgedaagd om keuzes te maken. En het geleerde zal samensmelten met uw huidige activiteiten. Hoe voortvarender u bent des te sneller u gaat. Maar wat als u minder voortvarend bent? Dan is er geen man overboord. U implementeert uw model

dan nog niet bij al uw klanten maar bij een selectie ervan. Zo houdt u altijd het tempo bij. Ook is het altijd mogelijk (tegen meerprijs) te worden bijgestaan door een expert.

LES- EN WERKVORMEN

Het traject kent coaching, fysieke lesdagen en webinars in kleine groepen. Daarnaast is er een 'helpdesk' voor korte telefonische vragen.

Online wordt er gewerkt in kleine en zoveel mogelijk vaste werkgroepen (doorgaans max 5 deelnemers). Wij stimuleren dat de groep samenwerkt en samen leert. De afgelopen jaren laten zien dat er netwerkes van kantoren ontstaan die elkaar ook buiten het traject om weten te vinden! 3 kantoorhouders uit een werkgroep: Ik word iedere keer weer op het goede spoor gezet of het nu per Zoom of op een fysieke training is (Ramon Dirks); telkens geïnspireerd om vooruit te gaan (Rina de Jaeger) en ieder op zijn eigen manier (Menno den Buurman)!

De lesdagen op locatie bestaan doorgaans uit max 10 deelnemers en zijn centraal in het land van 10u tot 16u. Tijdens deze dag wordt een lunch geserveerd.

Tijdens de coaching wordt gebruik gemaakt van het doelgericht ondernemen DO-Dashboard. Het gebruik van dit dashboard is bij de prijs van stap 1,2 en 3 inbegrepen. Deze tool stelt de trainer in staat u te coachen en scherp te houden. En met de tool kunt u uw team meenemen in de ontwikkelingen.

INCOMPANY – KRIJG HULP VAN EEN EXPERT

Wij raden kantoren met een omvang van meer dan 5 mensen aan een incompany in overweging te nemen. Hier krijgt u hulp van een expert. Zeker vanaf stap 2 is dat meestal verstandig. De ervaringen met NOAB Ondernemerscoach in de periode 2016-2019 laten namelijk zien dat de implementatie van het business model bij deze kantoren door tijdsgebrek vaak vertraging oploopt. De expert lost dit op en neemt u veel 'huiswerk' uit handen. Hierdoor blijft u productiever in uw praktijk. Daarnaast weet hij de kennis en tooling uit het traject sneller en nog specifiekere in te zetten en over te brengen op u en uw team. Wij zijn ervan overtuigd dat de kosten van de expert dubbel en dwars worden uitbetaald. De 'expert' is overigens geen 'snelle consultant' maar een betrokken verbinder. Op elk moment in het traject kunt u kiezen voor deze optie. Tijdens het individuele consult worden de mogelijkheden besproken.

De expert overlegt met ons wat er gaat gebeuren. Samen maken we een plan van aanpak. Hij trekt de kar in de ontwikkel- en veranderfase. Hij neemt het team mee. Zodra de implementatie goed loopt draagt hij het stokje aan ons over. Deze aanpak werkt! Erik Verstraten en Bas Bergkamp van Verstraten & Bergkamp, Hoofddorp.

INHOUD

• De masterclass

Tijdens deze masterclass maakt u kennis met de trainer en het programma. Hij vertelt u meer over de ins en outs en u heeft de gelegenheid om vragen te stellen. Er worden best practices gedeeld waar u uw voordeel mee doet. De masterclass is niet verplicht [Meer informatie vindt u hier](#).

• **Individueel consult**

Het consult is belangrijk en een voorwaarde voor deelname. Het bestaat uit een self-assessment en gaat in op de specifieke situatie van uw kantoor. Vragen die aan de orde zullen komen zijn; past het traject bij mij, mijn Duizend Dagen Doel en is het geschikt voor mijn kantoor, mijn team en mijn klanten? Welk groeipotentieel kan ik verwachten? Waar liggen de advieskansen? Welke voorbereidingen kan ik treffen? Het gaat dus over het afstemmen van verwachtingen en treffen van voorbereidingen. Daarnaast worden ook praktische tips gegeven. Maar ook als u besluit niet deel te nemen aan het traject kan de trainer u helpen. U maakt grote denkstappen die u veel tijd besparen. Hierdoor zult u sneller bereiken wat u wel wilt. Mochten wij op basis van dit consult twijfelen aan de haalbaarheid van de gestelde verwachtingen, dan vertellen wij u dat eerlijk en kunt u alsnog afzien van het vervolg (stap 1).

Telkens stap ik in een rijdende trein. Melanie van Bekkum, Tuuur, Hendrik-Ido-Ambacht

• **Stap 1: Word sparringpartner/ trusted business adviser van uw klant**

Kernwoorden: Strategisch sparringpartner voor MKB, spin in het web. Klantwaarde leveren

Duur: 4 maanden

De eerste stap is gericht op de mindset van de ondernemerscoach. Eén die wezenlijk verschilt van ons huidige werk. Hierna gaat er vaak een wereld voor de deelnemer open. Wij voegen een geconcentreerde set van kennis toe op gebieden van persoonlijk leiderschap en strategie. Ook besteden wij aandacht aan commerciële en sociale vaardigheden. U krijgt concrete gesprekstechnieken voor de vertrouwd adviseur en concrete tools waarmee u zich met vertrouwen in uw nieuwe rol kunt bewegen. We gaan een klanten- en teamanalyse doen en een kantoorplan opstellen. Het kantoorplan ligt aan de basis van uw nieuwe business- en verdienmodel (stap 2). Gaat u niet door naar stap 2 dan staat u niet met lege handen. U bent namelijk in staat aan klanten één-op-één de dienstverlening van de vertrouwd adviseur aan te bieden en uit te voeren.

Ik dacht dat de ondernemer niet op mij als coach zat te wachten. Dat ik hier geen waarde kon toevoegen. Maar dat had ik mis. Dit is de aandacht die ondernemers zoeken en eigenlijk ook van ons verwachten. Ramon Dirks, Dirks Administratie & Advies, ...

• **Stap 2: Pas uw business- en verdienmodel aan**

Kernwoorden Business- en verdienmodel voor een klantgericht (klantintiem) kantoor. Prototype ontwerpen, testen, marktpropositie en marketing. Pakketten en abonnementen.

Duur: 6 maanden

Na de eerste stap genomen te hebben bent u een aantal ervaringen rijker. U bent in staat een keuze te maken of u wat u geleerd heeft wilt uitrollen over heel uw kantoor en klantenbestand. Besluit u daartoe dan stroomt u door naar stap 2 waarin u de organisatie voorbereidt en de commerciële aanpak vaststelt. Value pricing en marketing zijn 2 van de centrale thema's. Eén ding is zeker, als uw kantoor uitstraalt wat u doet dan vergemakkelijkt dat de adoptie bij klanten. Een goed business en verdienmodel maakt het mogelijk om in de rol van ondernemerscoach te groeien en op termijn de omzet van het kantoor vaak te verdubbelen. Wij leveren kennis, inzicht en een concrete aanpak om uw diensten beter op de kaart te zetten. Onze uitdaging in deze 6 maanden is om de winstgevendheid van het deelnemende kantoor te verbeteren door een sprong

te maken in de waarde die u de klant levert. En waarde staat niet gelijk aan inspanning. Onze missie is geslaagd als wij u helpen uw resultaat te verbeteren zonder dat het u en uw team meer tijd kost. Tot nu toe is dat altijd gelukt. Het belang is groot want als het lukt gaat u uit overtuiging handelen en andere prioriteiten stellen. Ook ten aanzien van uw eigen tijdsbesteding. Het leuke is dat uw voorgangers, zo'n 30 in getal hier al volop en met groeiend enthousiasme mee bezig zijn! Een aantal van deze kantoorhouders kunt u tegenkomen in Stap 4. Gaat u niet door naar stap 3 dan staat u niet met lege handen. Bovenop wat u uit stap 1 meeneemt heeft u nu ook uw eigen unieke blauwdruk van het toekomstbestendig business- en verdienmodel.

• Stap 3: Lancering van het klantintieme kantoor

Kernwoorden: Leren van pilots, Uitrol business- en verdienmodel, Uitvoering van de dienstverlening

Duur: 6 maanden

U bent overtuigd of bijna overtuigd van uw nieuwe business- en verdienmodel. In stap 3 gaan we het door middel van pilots uitrollen bij een selectie van uw klanten. Wij helpen u met het promotiemateriaal, gesprekstechnieken en scripts. Zodra uw klant heeft gekocht gaat u de diensten daadwerkelijk uitvoeren. U zult meer detail zien en dat brengt nieuwe uitdagingen met zich mee. De communicatie en samenwerking met uw team wordt in deze fase belangrijk. Met behulp van onze kennis en tools zullen we richting en structuur bieden. Ook brengen we concrete kennis over uit het vakgebied van coaching, communicatie en verandermanagement.

Na succesvolle afronding van stap 3 behoort adviesomzet tot uw standaard jaarlijks terugkerende dienstverlening bij een relevant deel van uw klanten. U bent hun sparringpartner, de ideale positie om te groeien en nog meer waarde toe te voegen! Een mooi vooruitzicht.

"We hebben het nu rustiger. Het werk is beter over het jaar verdeeld. Omdat je als coach vaker doorpraat kom je dingen eerder te weten. In de loop van het jaar is het dossier al gevuld en extra opdrachten zien we eerder aankomen."

- Hans van Beveren en Caroline Meershoek van Spin Administratie & Advies te Voorschoten.

• Stap 4: Groeiplateau

Kernwoorden: Professionaliseren, Borgen, Innoveren

U heeft met de stappen 1,2 en 3 een goede basis staan om het nieuwe business model over uw klantenportefeuille uit te rollen en de dienstverlening van de ondernemerscoach uit te voeren. Optimalisatie, afstemmen, integreren en borgen doet u in stap 4. De eerste 6 maanden vindt er nog veel overdracht plaats van relevante kennis, tools en slimme toepassingen. De puntjes op de i zijn eigenlijk. We zien dat ook hier veel winst te behalen is.

Na 6 maanden zetten we de deur open voor een nieuwe wereld. Het werkgebied van de ondernemerscoach biedt heel veel mogelijkheden en kansen voor innovatie. Samen met collega kantoorhouders verkent u deze wereld om uw dienstverlening blijvend up-to-date het ouden.

Stap 4 vloeit na 6 maanden geruisloos over in het platform voor ondernemerscoaches van de NOAB. De trainers van de Ondernemerscoach geven het stokje dan over aan de kantoorhouders. Samen met collega kantoren vindt intervisie plaats en wordt de dienstverlening verder verbeterd

en vernieuwd. Op basis van de vraag en behoeften van de kantoorhouders dragen de trainers en andere professionals kennis, ideeën en oplossingen aan.

UW INVESTERING

Het traject is voor kantoren die serieuze stappen willen maken, die klaar willen zijn voor de toekomst. De kosten worden per stap in rekening gebracht in maandelijkse bedragen (exclusief btw):

Stap 1 Ondernemerscoach EUR 2.360, te voldoen in 4 maandelijkse termijnen ad EUR 590.

Stap 2 Business- en verdienmodel EUR 3.540, te voldoen in 6 maandelijkse termijnen ad EUR 590.

Stap 3 Lancering EUR 3.540, te voldoen in 6 maandelijkse termijnen ad EUR 590.

Stap 4 Groeiplateau EUR 3.540, te voldoen in 6 maandelijkse termijnen ad EUR 590.

Het traject is zo opgebouwd dat u de kosten tijdens/na een stap direct terugverdient. Behoudens de energie die u erin stopt kost het traject u feitelijk niets.

Met een vernieuwd bedrijfsmodel is het vrijwel altijd mogelijk méér voor de ondernemer te betekenen, zonder dat het u meer uren kost. De ondernemer betaalt er graag extra voor. De kantoren hebben de investering er dan ook al snel uit! Maurice Lander, trainer Sparrer Instituut

TEN SLOTTE

Het programma dat voor u ligt is afgestemd op ambitieuze NOAB-leden. Het is een praktijkgericht programma, gefundeerd in solide theorie en ervaring met verandertrajecten bij vele kantoren.

Door de opzet van het programma is het geschikt voor kantoren van klein tot groot.

STARTEN

Wilt u eerst deelnemen aan de Masterclass Ondernemerscoach? [klik dan hier](#).

Bent u al wat verder? Maakt u uw gedachten op en wilt u duidelijkheid over de mogelijkheden en de resultaten die u voor uw kantoor kunt verwachten?

Meld je dan hier aan voor het individueel consult ad EUR 590 excl btw. Aan het consult gaat een self-assessment vooraf. Tijdens het consult gaan we in op uw plannen en komt u te weten wat u wilt. En u heeft de mogelijkheid uw vragen te stellen. Na het consult is er nog een reflectiemoment zodat u nagekomen vragen nog kunt stellen. Na afloop is de keuze aan u; begint u met Stap 1 of (nog) niet?

INFORMATIE en INSCHRIJVEN

Dit is een doorlopend traject met meerdere instapmomenten per jaar, afhankelijk van de binnenkomst van aanmeldingen worden kleine cursusgroepen geformeerd. Zo'n 3 tot 5 keer per jaar kunnen wij een groep van 5 kantoorhouders opstarten in Stap 1.

Twijfelt u? Wacht niet en schrijf u alvast in voor (alleen) het individuele consult ad EUR 590. Dit geeft duidelijkheid of het wel of niets voor u is. En ook of u er nu of later aan wilt beginnen. Wilt u even van gedachten wisselen met de trainer, Maurice Lander? Dat kan altijd. Neem contact op met NOAB via educatie@noab.nl voor meer informatie.

U kunt vrijstelling krijgen bij het RB door een aanvraag in te dienen op pe@rb.nl met het insturen van het inschrijvingsbewijs.

Let op: Dit traject is exclusief voor NOAB-leden.

Inspired by Sparrer Instituut

De ontwikkeling en uitvoering van het NOAB Ondernemerscoach traject wordt verzorgd door het Sparrer Instituut. Het traject van de Ondernemerscoach is geënt op de doe-het-samen variant van het Sparrer traject van het gelijknamige instituut. De prijs per maand die het Instituut in 2021 hanteert bedraagt EUR 690 excl BTW. NOAB is een prijs van EUR 590 overeengekomen voor haar leden..

Sparrer Instituut maakt bij de begeleiding van kantoorhouders gebruik van DO-Dashboard. Meer informatie over DO-Dashboard treft u aan op www.do-dashboard.nl. Als u stopt met het traject maar DO-Dashboard wilt blijven gebruiken dan bent u afhankelijk van het abonnement maandelijks een bedrag verschuldigd aan DO-Dashboard. Het abonnement dat is begrepen in het traject kost los van het traject EUR 50 per maand excl btw.

Sparrer-practitioner

Na afronding van Stap 1 kunt u op basis van een voorlopige accreditatie worden opgenomen in het register van het instituut. Dit kan als u besluit op te gaan voor Stap 2. De definitieve accreditatie volgt zodra u de rol van ondernemerscoach op structurele basis uitvoert. Meestal gaat dat samen met de implementatie van uw business model.