

Overzicht lesprogramma Ondernemersschool

Onderwerpen	Leerdoelen van de les	Vorbereiding van de avond	Huiswerk voor volgende week
1 Kick-off en de ondernemer Waarom wil je ondernemer worden, trends en inspiratie <i>Gastles van Qredits-ondernemer over ondernemerschap</i>	Kennismaking met docent en medecursisten Toelichting lesprogramma De startfase van een ondernemer beschrijven	Wie ben je? Wat is je idee? Waarom doe je mee? Inloggen en rondkijken in de e-Learning Lezen hoofdstuk 1	Hoofdstuk 1: De ondernemer 1.1 Introductie op ondernemerschap 1.2 Ben jij een ondernemer? 1.3 Trends en inspiratie 1.4 Waarom ondernemer worden?
2 De onderneming Je idee, de doelgroep, missie en visie vormgeven	Het beschrijven van het idee Het beschrijven van de doelgroep Het vormgeven van de missie en visie	Lezen hoofdstuk 2	Hoofdstuk 2: De onderneming 2.1 Hoe bedenken je een goed idee? 2.2 Je idee uitwerken 2.3 Wie zijn je klanten? 2.4 Missie, visie & strategie 2.5 Je idee testen en omdenken
3 Het ondernemersklimaat in Nederland Verschillende bedrijfsgroottes, rechtsvormen, Btw, Verzekeringen, Regels en Vergunningen <i>Gastles over persoonlijke effectiviteit</i>	Een passende rechtsvorm kiezen voor de onderneming Het uitleggen van verschillende btw-tarieven Het uitleggen van verzekeringen Verschillende regels, wetten en vergunningen toelichten	Lezen hoofdstuk 3	Hoofdstuk 3: Het ondernemersklimaat 3.1 Ondernemersklimaat Nederland 3.2 Rechtsvormen 3.3 BTW en de Belastingdienst 3.4 Verzekeringen 3.5 Regels voor je bedrijfs- en domeinnaam 3.6 Wetten, regels en vergunningen
4 Marktanalyse Analyse op macro-, meso- en microniveau met daarop volgend een SWOT-analyse en marketingdoelstellingen.	Het analyseren van de markt Het beschrijven van persoonlijke sterke en zwakke punten Het beschrijven van sterke en zwakke punten van de onderneming Het beschrijven van kansen en bedreigingen voor de ondernemer en de onderneming Marketingdoelstellingen SMART formuleren	Lezen hoofdstuk 4	Hoofdstuk 4: Marktanalyse 4.1 Analyse op macro-niveau 4.2 Analyse op meso-niveau 4.3 Distributie- en klantenanalyse 4.4 Microanalyse 4.5 Sterkte en zwakte analyse 4.6 Marketingdoelstellingen

<p>5 De marketingmix Product, prijs, plaats, promotie, presentatie en personeel</p> <p><i>Gastles over social media</i></p>	<p>Omschrijven hoe je zes P's in de praktijk brengt</p>	<p>Lezen hoofdstuk 5 en voorbereiden van de concurrentieopdracht</p>	<p>Hoofdstuk 5: De marketingmix</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.1 Product 5.2 Prijs 5.3 Plaats 5.4 Promotie 5.5 Positionering en presentatie 5.6 Personeel
<p>6 Het verkoopproces</p>	<p>Klanten werven Het opstellen van offertes Alemene voorwaarden opstellen en rechtsgeldig maken Aftersales uitleggen Tips voor slecht betalingsgedrag</p>	<p>Lezen hoofdstuk 6</p>	<p>Hoofdstuk 6: Het verkoopproces</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.1 Klanten werven, wat is dat? 6.2 Onderhandelen met klanten 6.3 Van prospect naar verkoop 6.4 Algemene voorwaarden 6.5 Koester je klanten: after sales 6.6 Debiteurenbeheer
<p>7 Het inkoopproces</p> <p><i>Gastles over het financiële plan</i></p>	<p>Het beschrijven van leveranciers Onderhandelen met leveranciers Inkoopbeslissingen</p>	<p>Lezen hoofdstuk 7</p>	<p>Hoofdstuk 7: Het inkoopmarkt</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1 Inkoopmarkt 7.2 Inkoopbeslissing 7.3 Inkoopplan 7.4 Portfolioanalyse Kraljic 7.5 Onderhandelen met je leveranciers 7.6 Beoordeling en evaluatie van producten en diensten
<p>8 Het financiële plan Financieringsbegroting, overname of fusie, exploitatiebegroting, liquiditeitsbegroting en break-evenomzet</p>	<p>Het beschrijven van een financieel plan Het maken van een financierings- exploitatie-, en liquiditeitsbegroting Waarde bepalen van een onderneming bij een overname Het berekenen van de break-even omzet</p>	<p>Lezen hoofdstuk 8</p>	<p>Hoofdstuk 8: Het financiële plan</p> <ul style="list-style-type: none"> 8.1 Het financiële plan 8.2 Financieringsbegroting 8.3 Nieuw bedrijf, overname of fusie 8.4 Exploitatiebegroting 8.5 Liquiditeitsbegroting 8.6 Break-evenomzet en -afzet

<p>9 Belastingrecht Ondernemersaftrek, vennootschapsbelasting, modelovereenkomst, factuurvereisten, belastingaangifte</p> <p><i>Gastles over presenteren en pitches</i></p>	<p>Wanneer is iemand ondernemer voor de belastingdienst Vennootschapbelasting betalen Een modelovereenkomst maken Eisen voor factuur bespreken Belastingaangifte doen</p>	<p>Lezen hoofdstuk 9</p>	<p>Hoofdstuk 9 Belastingrecht 9.1 De eenmanszaak en de vof 9.2 De bv 9.3 De modelovereenkomst 9.4 Factuurvereisten OB 9.5 Belastingaangifte</p>
<p>10 Pitchavond Alle deelnemers presenteren hun plannen aan een deskundige jury bestaande uit de vaste docent, een bedrijfsadviseur van Qredits en de ondernemer uit les 1.</p>	<p>Het presenteren van het ondernemingsplan De elevator pitch beschrijven en oefenen De pitch</p>	<p>Lezen hoofdstuk 10</p>	<p>Hoofdstuk 10 Puntjes op de i 10.1 Je ondernemingsplan 10.2 Inschrijving KvK en vastleggen domeinnaam 10.3 Algemene voorwaarden deponeren 10.4 Administratie 10.5 Je pitch</p>
<p>11 Terugkomavond/Reünie</p>	<p>Status van iedereen Overige vragen beantwoorden Gemaakte keuzes en eventuele obstakels bespreken</p>	<p>Ondernemingsplan, financiële plan en verkoopplan afronden</p>	