

Nieuwe kennis direct toepassen

JBS Academy van start voor ondernemers

Heerlen • Op 1 maart ging in Heerlen de JBS Academy van start in het Techno House van Hogeschool Zuyd in Heerlen. Het idee voor de JBS Academy komt van René Majintz. Samen met Jaap Cleutjens (JBS Limburg Zuid) en Marijke Bonajo (JBS Limburg Noord) is hij verantwoordelijk voor de organisatie van het brede cursusaanbod voor ondernemers.

De trainers van de JBS Academy worden vooraf zorgvuldig geselecteerd. "We vragen ook nadrukkelijk welke uitdaging ze voor de cursisten hebben", licht Jaap Cleut-

jens toe. "Alleen bevoegde trainers kunnen de cursist verrassen. De meeste trainers komen vanuit de JBS zelf. Een enkele keer kiezen we voor een extern bureau. De trainers krijgen de kans om hun competenties te laten zien, maar we letten er wel scherp op dat het geen verkooppraatje voor hun eigen bedrijf wordt." Veel meer dan in reguliere cursussen is de interactiviteit tussen de deelnemers van belang. Daardoor leren de ondernemers elkaar beter kennen en worden de relaties en netwerken verdiept. Vaak helpen ze elkaar bij opdrachten of bezoeken ze de bedrijven van colle-

ga-ondernemers. De meeste cursussen bestaan uit één tot drie avondsessies. "De opgedane kennis moet ook altijd direct toepasbaar zijn", benadrukt Jaap Cleutjens. "Je moet er liefst al meteen de volgende dag profijt van kunnen hebben." Het cursusaanbod wordt voortdurend aangepast aan de vragen en wensen van JBS-leden. Zij krijgen ook korting op het cursusgeld. Andere ondernemers zijn echter ook altijd van harte welkom om deel te nemen. Binnenkort zal de JBS Academy behalve in Heerlen ook in Noord-Limburg te vinden zijn. In samenwerking met het MKB Portal van Universiteit Maastricht verzorgt de JBS Academy binnenkort een masterclass met als thema 'Waardecreeatie en geluk'. Jaap Cleutjens belooft de deelnemers hiervan alvast een verrassend interessante avond. Deelname staat open voor alle ondernemers maar zal zeker ook interessant zijn voor managers van grote bedrijven en studenten.



Voor informatie en/of aanmelding voor de masterclass of andere cursussen van de JBS Academy kunt u terecht bij het secretariaat van de JBS. Telefoon 046 - 4 570 560.

Naam: Sanne Kanselaar
Bedrijf: JIJ IK & WIJ - Praktijk voor (ortho) pedagogische advisering, ondersteuning en (echt)scheidingsproblematiek
Volgde via JBS Academy: Cursus 'Marketing'

'Nu weet ik hoe ik mijn praktijk op de kaart zet'



"Het opzetten van mijn eigen praktijk als orthopedagoog bij echtscheidingsproblematiek kost heel veel tijd. Met name het bouwen van een relatiernetwerk - onder meer via de JBS - is behoorlijk intensief. Uit tijdgebrek heb ik onlangs mijn baan bij het voortgezet onderwijs al op moeten zeggen. Bij mijn vorige werkgever in de jeugdhulpverlening kwam ik al veel zaken rondom echtscheidingsproblematiek tegen. Binnen een eigen praktijk heb ik eindelijk de vrijheid om bijvoorbeeld de KIES-methode (Kinderen in Echtscheidings Situaties) op mijn eigen manier uit te voeren. Bij KIES helpen leeftijdsgenootjes elkaar om meer grip op de echtscheidingsituaties thuis te krijgen. Om meer bekendheid met deze mooie vorm van jeugdhulpverlening te krijgen, zoek ik ingangen bij scholen. Daarnaast ben ik al getraind in het 'ouderschapsplan', waarvoor momenteel een wetsvoorstel klaar ligt. Ik adviseer en ondersteun dus niet alleen de kinderen maar ook hun ouders op (ortho)pedagogisch gebied."

"De laatste tijd had ik echter het gevoel dat ik niet verder kwam. Ik deed iets fout, maar wist niet wat. Daarom schreef ik in voor de cursus Marketing van de JBS Academy. Inmiddels heb ik twee sessies achter de rug en ben ik meteen een heel stuk verder. Ik ontdekte dat ik mijn dienstenaanbod beter moet omschrijven en hoe ik mijn bedrijfsactiviteiten het beste kan uitdragen. Zo heb ik mijn bedrijf bijvoorbeeld onlangs met een verhaal in het huis-aan huis blad de Trompetter gepresenteerd. Verder heb ik geleerd om mijn marketingdoelen beter te kiezen. Binnenkort ga ik bijvoorbeeld eens met notarissen praten, want die hebben immers óók te maken met problemen rond echtscheidingen. Ook het belang van een goed geformuleerde missie is mij duidelijk geworden. Dat was een eye opener. Als je zelf duidelijk voor ogen hebt waar je voor staat, kun je daar ook steeds weer op terugrijpen. Verder heb ik ontdekt dat ik bepaalde dingen ook kan loslaten. Mijn financiële zaken heb ik dan ook inmiddels bij een accountant neergelegd. Dat scheelt veel tijd en energie die ik beter in mijn core business kan stoppen. We kregen best veel huiswerk mee en ik ben benieuwd of alles wat ik bedacht heb ook klopt wanneer we de resultaten daarvan in de afsluitende sessie bespreken. Door het sparren met de trainer en collega-ondernemers ben ik zelf tot een aantal cruciale conclusies gekomen en hebben veel dingen hun plekje gekregen. Ik weet nu in ieder geval hoe ik mijn eigen praktijk goed en bewust op de kaart kan gaan zetten."

Naam: Miriam Meertens
Bedrijf: Context - Adviesbureau voor mens, werk en organisatie
Volgde via JBS Academy: Cursus 'Facturen, offertes en overeenkomsten als communicatiemiddel'
Trainer via JBS Academy: Cursus 'Werkstress? Maak van je vijand je vriend!'

'Leren van de ervaringen van ondernemers'



"De kracht van de JBS Academy is dat de kennisoverdracht vóór en dóór ondernemers gebeurt. Ondernemers krijgen bijna allemaal met dezelfde vragen en problemen te maken. Door de ervaringen met elkaar te delen leer je het meest. Als ik van andere dienstverlenende ondernemers hoor welke oplossingen goed uitpakten hebben, kan ik mijn eigen werkwijze bijstellen. Ik wil ook graag weten welke zaken juist niét blijken te werken. Naar aanleiding van de tips over omgaan met offertes en overeenkomsten heb ik mijn

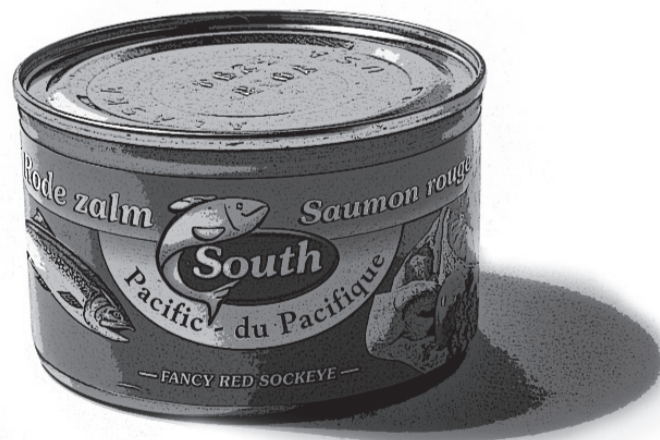
facturen bijvoorbeeld meer kleur gegeven. Ook ervaar ik nu minder gêne bij het informeren naar de betaling van debiteuren. Je neemt uit de cursus hele praktische zaken mee die dicht bij jezelf staan. Je houdt jezelf een spiegel voor en ontdekt welke stapjes je kunt maken om verder te komen."

"Als trainer geef ik bij de JBS Academy de cursisten inzicht in de persoonlijke alarmbellen en bied ik handvaten om tijdig de bakens te verzetten bij werkstress. Voor mijn aanstelling als trainer moest ik voor een ballotagecommissie mijn aanpak presenteren. Na dit gesprek heb ik besloten om nog meer vanuit de persoon van de ondernemer zelf te gaan werken, dus minder vanuit de organisatie. Ik maak in twee sessies een plan van aanpak met de cursisten, doe een stress-testje en leer ze ontspanningsoefeningen. Daarnaast krijgen ze veel tips en leer ik ze via een veelgebruikte zelfhulpmethode hoe ze werkstress kunnen hanteren. Het delen en uitwisselen van ervaringen blijft tijdens de sessies ook altijd hele interessante leermomenten opleveren, zowel voor de cursisten als voor mijzelf."

De geplande cursusmodules voor de JBS Academy zijn:

- Time Management
- Leiderschap in bedrijf
- Beoordelings-, en functioneringsgesprekken
- Voeren van sollicitatiegesprekken
- Financiële planning en analyse
- Prestatiemanagement
- Strategische automatisering
- Resultaatgericht ondernemen
- Competentiemanagement
- Ontwikkelen van visie en missie
- Strategiebepaling
- Vergadertechniek & besluitvorming
- Kwaliteitsmanagement
- Succesvol innoveren
- Productontwikkeling & design

Vroeger zwom je tegen de stroom in...



Een zalm zwemt doorgaans in alle vrijheid tegen de stroom in. En zit niet 'ingeblikt' in een saai stramien. Technici hebben óók ruimte nodig om zich te kunnen ontwikkelen. Zoek jij een nieuwe werkomgeving waar je de uitdaging en afwisseling van werken op projectbasis kunt combineren met de zekerheden van een vaste baan? Dan hebben wij dé baan voor jou....

HSPro
HIGH STANDARD PROFESSIONALS

T 043-3508410 - www.hspro.nl

...geeft technici de ruimte!