

## Cursus Bedrijfskunde voor Goudsmeden.

Vs3-2020

### Doelgroep.

Deze cursus bedrijfskunde door VanTol & Breet – Academie is gericht op goudsmeden die zelfstandig werken of er aan denken om dat te gaan doen.

### Doel en opzet.

Je leert in deze praktische en overzichtelijke cursus de basisbegrippen en vaardigheden van bedrijfskundig management: strategie, marketing, kostprijs berekening en analyses. Zo leer je marktverkenning uitvoeren, prijsbeleid bepalen, doelen stellen en je werkt aan je sterke en zwakke punten.

Je krijgt kennis aangereikt die je direct toepast in je dagelijkse werk aan de hand van praktijk opdrachten. Je docent kent je vak en de dagelijkse praktijk en legt verbanden tussen de theorie en de praktijk. Hierdoor wordt de leerstof levendig en begrijpelijk.

Als rode draad loopt door deze cursus een casestudy over de opkomst en ondergang van the House of Eléonor, een jonge ambitieuze start-up die na 3 jaar op hield te bestaan.

### Programma.

De cursus bestaat uit 8 lessen van 2 uur. Je krijgt ook opdrachten die je alleen of in een klein groepje gaat uitvoeren. Deze opdrachten zijn praktijkgericht en dragen bij aan het realistisch karakter van deze cursus. Gedurende het hele programma worden voorbeelden uit de praktijk besproken.

### Strategie en marketing

**Marktverkenning:** in welke markt opereert een goudsmid, de structuur van het ambacht.

**Marktsegmentatie en positionering:** hoe is de sieraden markt verdeeld en waar hoor je thuis.

**Concurrenten en strategie:** wie zijn je concurrenten en welke strategie heb je nodig voor succes.

### Marketingmix

**Producten en Diensten:** wat moet je maken of verkopen en wat voor service moet of kan je bieden.

**Prijsbeleid:** in welk markt segment wil je, kun je of moet je werken. Hoewel geen onderdeel van de marketingmix worden hier kostprijsberekeningen uitgelegd.

**Plaats:** van uit welke plek of plaats moet je gaan werken om een zo groot mogelijk bereik te hebben.

**Promotie:** wat kun je doen om je product te verkopen en om een zo een groot mogelijk bereik te hebben voor je product.

## Marketingplan

Aan de hand van de opgedane kennis stel je een marketingplan op. Dit doe je alleen of in een kleine groep. Het marketingplan dat je opstelt berust op de realiteit van jouw situatie wat betreft vakkennis, ervaring, ambitie en financiële mogelijkheden.

## SWOT- analyse

SWOT staat voor Strength, Weaknesses, Opportunities en Threats. Een veel gebruikte analyse in bedrijfskunde om te bepalen of de gestelde doelen van een bedrijf, een product of een persoonlijke doelstelling haalbaar zijn. Welke interne of externe factoren zijn aanwezig of afwezig die gaan bepalen of je bedrijf of je ambitie succes of geen succes gaat hebben.

## S.M.A.R.T.

In je Marketingplan heb je een realistisch doel gesteld voor je ambitie. In je SWOT analyse heb je ontdekt wat je sterke en wat je zwakke punten zijn. Om je doelstelling SMART te maken moet het aan de volgende criteria voldoen;

- **Specific;** Wat wil ik specifiek bereiken? Waar? Hoe? Wanneer? Met wie? Wat zijn de omstandigheden en de beperkingen? Waarom wil ik dit bereiken?
- **Measurable;** Identificeer precies wat je wil zien, horen en voelen als je je doel hebt bereikt. Ontleed je doelstelling in meetbare elementen. Gelukkiger worden is niet meetbaar, 10% meer winst wel.
- **Attainable;** Dit vereist een eerlijke opstelling naar jezelf en je doel. Een afweging of je de tijd, het talent, het vakmanschap en ervaring hebt om je doel te bereiken.
- **Relevant;** Is het bereiken van je doel relevant voor je? Wil je echt je doel bereiken, beroemd worden, 2.4 kinderen hebben en een hypotheek. Je besluit voor jezelf of je de persoonlijkheid en het karakter hebt dat nodig is om inderdaad je doel te bereiken. Sluiten je omstandigheden aan bij je doelstelling?
- **Timely;** Deadlines zorgen er voor dat je in actie komt. Zet jezelf realistische, maar toch wat flexibele deadlines. Realistische deadlines zorgen er voor dat je motivatie goed blijft en je niet eindigt in een wedstrijd tegen de klok. Een race tegen de klok is waarschijnlijk niet de manier waarop je je doel wil bereiken.

**Waar** : VanTol & Breet - Kerkstraat 58a - 5211KH Den Bosch  
**Wanneer** : Zondag 10 januari 2021.  
**Aanvang** : 10.00 uur tot 12.00 uur  
**Duur** : 8 lessen van 2 uur met huiswerk ongeveer 2 tot 3 uur in de week.  
**Kosten** : Eenmalig € 525,00 + btw.

**Aanmelden:** : Met bijgaand aanmeldingsformulier.

**Contact:** : René van Tol MNGG FIPG  
**Telefoon** : 073-2111654 niet op maandag en dinsdag  
**Email** : vtbreet-academie@ziggo.nl



## AANMELDINGSFORMULIER

Ik wil graag deelnemen aan de cursus Bedrijfskunde voor Goudsmeden beginnend op zondag 10 januari 2021 en ik voldoe de kosten uiterlijk 2 weken voor aanvang van de cursus.

Naam : \_\_\_\_\_

Adres : \_\_\_\_\_

Postcode/Stad : \_\_\_\_\_

Tel. Nr. : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

-----  
Handtekening en Datum