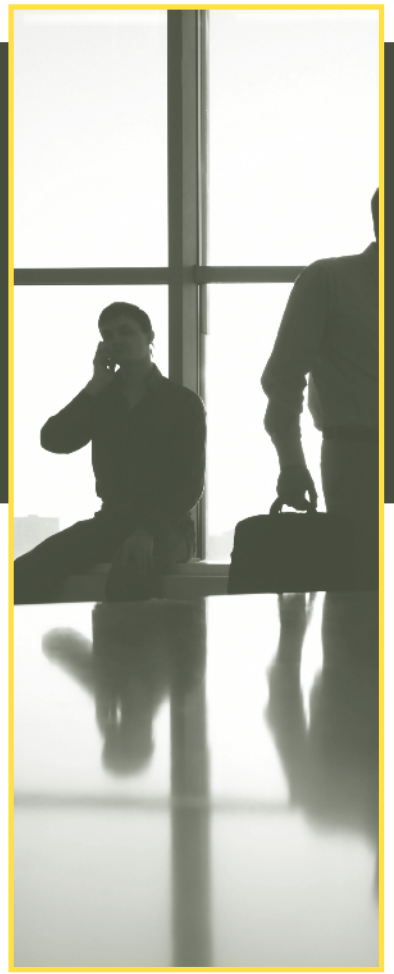
ALLEEN VOOR
ECHTE LEIDERS

mini MBA

masterclass in management

mini MBA voor sr. managers:
een op maat gemaakt programma voor creatieve entrepreneurs die op korte tijd een volledig inzicht en overzicht krijgen van de essentiële managementcompetenties, compact en geënt op de eigen bedrijfsomgeving.



IFBD
Institute for Business Development



Inclusief iPad
met alle tekstmateriaal

Onder de deskundige leiding van:

Frank Manesse
Bart Bols
Johan Lyssens
Prof. dr. Werner Bruggeman
Prof. dr. ir. Dirk Van Goubergen

ALLEEN VOOR ECHTE LEIDERS

mini MBA

masterclass in management

Waarom dit programma?

Veranderende business modellen stellen continu nieuwe eisen aan managers en leidinggevenden.

Business modellen veranderen, mensen worden reorganisaties en herstructureringen moe, middelen drogen op. De druk die vandaag op uw organisatie en zo op u als sr. manager staat, vereist een economisch denken gekoppeld aan strategische én sociale objectieven. Zaken doen kost echter ook geld. Hierdoor moet ook u verantwoording afleggen over de wijze waarop u middelen inzet. Een diepgeworteld economisch en bedrijfskundig inzicht is noodzakelijk om zo de cash van uw organisatie te beheren.

Daarom de bouwstenen van deze MBA: strategie - gerealiseerd door en met mensen - gekoppeld aan bedrijfseconomische fundamenten in een veranderende omgeving gericht op output.

Deze dynamische MBA reikt u alle instrumenten aan, essentieel in uw verdere persoonlijke groei als sr. manager. Met deze MBA krijgt u inzicht in direct toepasbare managementtechnieken en –methodes, essentieel om uw basiskennis uit te breiden, gefundeerde beslissingen te nemen, mensen aan te sturen, succesvolle strategieën uit te werken en zo persoonlijke én bedrijfsdoelstellingen te realiseren.

Strategic, Operational & Leadership Excellence

- Enerzijds leggen onze trainers sterk de nadruk op het ontwikkelen en het beter begrijpen van strategie, leiderschap, communicatie, invloed, macht en persoonlijke efficiëntie. Dit doen we door u tricks en tools aan te reiken die uw persoonlijk functioneren als leider verbeteren en u helpen in het positief beïnvloeden van uw medewerkers.
- Anderzijds staan wij stil bij het performance luik: hoe wordt uw organisatie en die van anderen gestuurd en op welke manier brengt die geld op? Inzicht in strategie, financieel management, key performance management en operational excellence staat hier centraal.

De wijze waarop we dit doen is identiek aan die van een traditionele MBA: de perfecte mix van theorie en praktijk, gegeven door onze beste docenten die het geheel brengen met diverse case studies, simulaties en interactieve presentaties.

Het finale doel van deze MBA

U krijgt een coherent beeld van uw hele organisatie/ business rekening houdend met de specificiteit van de organisatie. De leerdoelstellingen zijn:

- Inzicht krijgen in veranderende business modellen en innoverende groeistrategieën
- Een beter inzicht krijgen in alle financiële info die op u afkomt en een directer inzicht krijgen in een al dan niet financieel gezonde of ongezonde situatie.
- Inzicht krijgen in de economische toestand en begrijpen hoe deze een weerslag heeft op uw business.
- Een eigen business strategie en competitiviteit leren ontwikkelen.
- Het beter begrijpen, vertalen en doorgeven van economische informatie.
- Inzicht krijgen in lean concepten en operational excellence
- Met succes leren omgaan en aansturen van verandering.
- Het optimaal motiveren, enthousiasmeren en aansturen van medewerkers, zowel individueel als in team
- Het verhogen van uw persoonlijke impact en output als leider of sr. manager.

Kortom, met alle informatie, tricks en tools die u gedurende deze interactieve MBA aangereikt krijgt, bent u in staat een soliede basis uit te bouwen om uw eigen organisatie en business succesvol vorm te geven.

Tot slot krijgt u gedurende deze dagen tal van elementen aangereikt die onmiddellijk inzetbaar zijn in uw dagelijkse werkomgeving. De MBA is geen vervanging voor de traditionele tweejaarlijkse MBA-cyclus, maar biedt u op een hoogst compacte en herkenbare wijze de mogelijkheid uw persoonlijke competitiviteit als sr. manager drastisch te verhogen.

Geen confectie maar maatpak …

Dit programma is geen samenraapsel van modules die u reeds in onze open programmatie vindt, maar werd speciaal als MBA programma voor u ontwikkeld. Wij selecteerden onze trainers, onze thema's en onze didactische aanpak in functie van het beoogde resultaat: van u een beter manager te maken.

Herkent u zichzelf?

Deze MBA is speciaal ontwikkeld voor iedereen die wenst te investeren in zijn/haar persoonlijke ontwikkeling maar niet de tijd of kans heeft een traditioneel MBA programma bij te wonen. We denken hierbij aan:

- Alle high potentials, professionals, leidinggevenden, senior managers, teamleiders en anderen die hun eigen management willen verbeteren en bijsturen en zo willen meebouwen aan het succes van hun onderneming.
- Alle andere managers die zich reeds bevinden in of doorgroeien naar een meer algemene managementfunctie binnen hun organisatie. Deze MBA is dé stapsteen naar latere opdrachten binnen Directie Comité of Management Team.

ALLEEN VOOR ECHTE LEIDERS

mini MBA

masterclass in management

Wie zijn uw trainers?



Frank Manesse blikt terug op een internationale ervaring in operaties, general management, advies, human resources maar vooral in leiderschap en organisatieontwikkeling. Zijn carrière begon bij IBM waar hij o.m. als training manager verantwoordelijk was voor nieuwe leertechnologieën. In 2000 startte Frank bij de HR Consulting afdeling van Ernst & Young. Na drie jaar, migreerde Frank van de advieskant naar een operationele HR-job bij VF Corporation, waar hij over een periode van meer dan 10 jaar diverse rollen opnam: als directeur organisatieontwikkeling EMEA voor het opzetten en uitbouwen van het desbetreffende departement; als HR directeur Europa tijdens een versnelde bedrijfsexpansie; als projectleider innovatie-ontwikkeling om het innovatievermogen van de organisatie te bewerkstelligen. Vandaag wordt Frank vooral geconsulteerd door CEO's en sr. executives bij het uitwerken en uitdraaien van een globale (HR) strategie en bij het verhogen van hun persoonlijk ondernemerschap. Hiernaast is hij ook Career Coach bij de Vlerick Business School.



Johan Lyssens startte zijn carrière bij Bank J. Van Breda & C°. Gedurende meer dan 20 jaar werkte hij intensief samen met ondernemingen, waarvan de laatste 7 jaar als gedelegeerd bestuurder en Lid van het directiecomité verantwoordelijk voor kredietverlening, betalingsverkeer en beleidsinformatie. In 2001 maakte Johan de overstap naar Delta Lloyd Bank waar hij gedurende vijf jaar als lid van het directiecomité en gedelegeerd bestuurder zijn opdracht verder zette. Daarnaast was Johan 14 jaar lang Professor Financial Management aan de Antwerp Business School (Lessius). Op dit moment is hij ook actief als docent corporate finance aan de EHSAL Management School, PXL Hasselt en de Retail Banking Academy in London waar hij financiële opleidingen verzorgt voor banken in Europa en Afrika.
Sinds 2006 is Johan binnen het IFBD als trainer en adviseur betrokken bij diverse financiële trainingstrajecten binnen Europa. De laatste jaren verzorgde hij Financieel Management trainingen voor diverse klanten (UNILIN, Vandemoortele, Johnson Controls-Adient, GEA, ENGIE, DHL, KELVION, ALCOPA, INEOS, PIERRET en vele tientallen andere nationale en internationale organisaties). Johan combineert een unieke bedrijfservaring met een uitgebreide didactische en academische inslag.



Professor Dr. Werner Bruggeman is hoogleraar aan de Vlerick Leuven Gent Management School en aan de Faculteit van de Economische Wetenschappen van de Universiteit Gent. Hij is tevens Thought-Leader en bestuurder binnen Delaware Consulting, geaffilieerd met de Palladium Group – Balanced Scorecard Collaboratives, een internationaal gerenommeerde consulting groep op het vlak van Strategy Execution, opgericht door Kaplan & Norton. Als consultant is hij gespecialiseerd in de uitbouw en implementatie van management accounting & control systemen. Hij beschikt over een ruime projectervaring in industriële- en diensten sectoren inzake het ontwerpen, selecteren en implementeren van strategische beheerscontrole en management accounting systemen. Hij is de auteur van diverse artikels en boeken rond Management Accounting en Beheers Controle en Balanced Scorecard. Hij is een veelgevraagd gastspreker in het domein van beheerscontrole en management accounting en wordt internationaal gezien als één van de weinige echte strategie consultants.



Prof. dr. ir. Dirk Van Goubergen was voormalig hoogleraar aan de Universiteit van Gent, Departement Industrieel Management aan de Faculteit Ingenieurswetenschappen en Architectuur. Zijn expertise ligt op het gebied van Industrial Engineering, omsteltijdreductie en SMED, productiviteitsverbetering, tijd- en methodestudie, Lean Management in productie en administratieve/dienstverlenende omgevingen, TPM en het ontwerp en implementatie van effectieve Performance Measurement systemen.

Momenteel echter, is hij directeur van Van Goubergen P&M, een internationaal training en consulting bedrijf, dat zich gespecialiseerd heeft in opleiding en coaching op het gebied van de implementatie van productiviteits-verbetering. Zijn bedrijf adviseert en verzorgt opleidingen voor een ruim aantal nationale en internationale bedrijven, zoals Philips Electronics, Coca Cola, Mars/Masterfoods, Danone, Parker Hannifin, Volvo, Daikin en Palm Breweries.



Bart Bols, Managing Partner bij Business Markers, heeft meer dan 25 jaar ervaring in een wereld van techniek, commercieel management, business development en strategie. Als ingenieur startte Bart zijn carrière als Plant Manager, verantwoordelijk voor projectmanagement en productieprocessen. Het was hem echter al snel duidelijk dat zijn toekomst lag in sales, business development en strategie. 17 jaar lang werkte hij in diverse B2B organisaties als sales engineer, sales & marketing manager, commercial director en Strategic Sales & Business Development Director.
Vandaag begeleidt hij organisaties en professionals producten of diensten sneller, efficiënter en rendabeler in de markt te zetten dan hun concurrenten, met als gevolg duurzame groei en vergroting van hun marktaandeel. Want alles begint met de vertaling van het idee in een strategisch actie- en salesplan en eindigt met de perfecte executie op het "point-of-sale".
Bart gelooft in co-creatie en hands-on samenwerken om bottom-up met uw team te werken aan een doordachte strategie en een kostenbesparend verkoopconcept. Dit met als doel een gezond en efficiënt team met duurzame resultaten.

ALLEEN VOOR ECHTE LEIDERS

mini MBA

masterclass in management

Programma - deel 1: dag 1 & 2

MARKTGEDREVEN STRATEGIE VOOR GROEI EN SUCCES

BLOK 1: WAT IS VERKEERD MET STRATEGIE?

Het huidige managementmodel (focus op efficiëncy en controle) functioneert niet langer in een wereld waar aanpassingsvermogen en creativiteit het verschil maakt. Maar hoe verandert u uw bedrijf in een management-innovator?

- Visie Gary Hamel (The future of Management):
  - Wat is nu verkeerd met strategie?
  - Waarom mislukken zovele strategieën ?
  - Video en interactieve oefening/discussie.
- It is time for change ... maar hoe veranderen?
- Destructieve Creativiteit en Innovatie.

BLOK 2.: WAT BETEKENT DIT VOOR UW BUSINESS MODEL

Uw business model verandert. Soms snel en opvallend door nieuwe spelers. Soms traag en onopvallend door nieuwe technologie. Maar regels worden elke dag aangepast. Hiertoe moet u non-stop nieuwe opportuniteiten evalueren en integreren in uw bestaand business model.

- 'Business as usual' of 'business as un-usual'?
- Welke trends dwingen zowel economie als organisaties tot verandering?
- Competitive advantage: het voordeel van beter in plaats van goed genoeg.
- Genereren en evalueren van mogelijke opties.
- Het strategische proces.
- Competitief voordeel in de kennis economie (ARM case study).
- Uittekenen van een strategie en groeien tot competitief voordeel.
- Identificeren van markt opportuniteiten.
- Ontwikkelen van uw unieke customer value proposition.
- Uittekenen en bouwen van een (nieuw) competitief en change-proof business model.

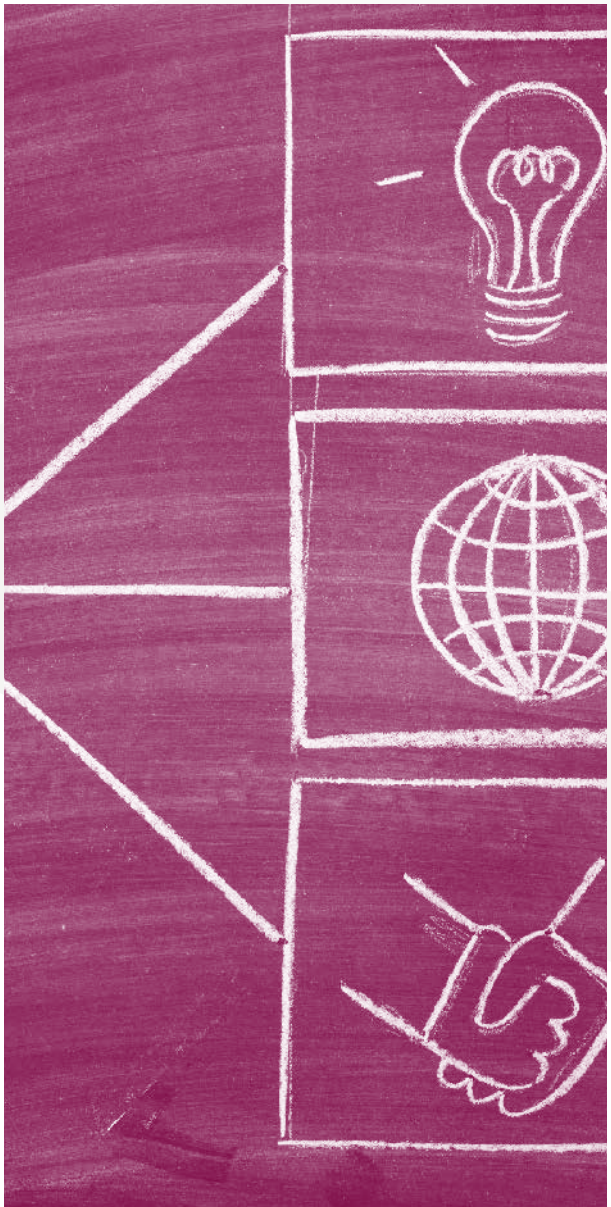
Avondsessie: focus op groeimarkten

- Groei markten en groei economieën: zoveel meer dan groene energie en China ...
- Identificeren van groeimarkten.
- Oefenlabo: Opstellen van marktbenaderingsplannen voor uw eigen organisatie.

BLOK 3: VERTALEN VAN STRATEGIE NAAR ACTIE

De prestatie gap tussen strategie-ontwikkeling en strategie-uitvoering, is vaak de onmogelijkheid om de uitgetekende strategie ook daadwerkelijk te realiseren. Managers zetten zich zelf te vaak schaakmat. Voer uit wat je op papier zet, maar zet alleen op papier wat je kunt uitvoeren. Dit maakt goede managers beter...

- De meest courante mogelijke gevaren bij strategie-implementatie herleid tot vier basis categorieën: Verduidelijking, Communicatie, Alignment en Meten.
- Winning and sustainable market driven strategies: The Customer Value Proposition en the Strategy Map als model hoe een organisatie waarde creëert.
- Hoe implementeert u uw strategie?
- Strategie-uitvoering is een team sport met volgende 'winnende' vereisten:
  - Wendbaarheid en snelheid.
  - Aansturen van prestaties.
  - Mensen en alignment.
  - Leiderschap en Verandering.



ALLEEN VOOR ECHTE LEIDERS

mini MBA

masterclass in management

Programma - deel 2: dag 3 & 4

KEY PERFORMANCE MANAGEMENT: STUREN OP CIJFERS & RESULTATEN

BLOK 4: FINANCIËLE KEY PERFORMANCE INDICATOREN – SHOW ME THE MONEY

In deze module leert u hoe u een organisatie of afdeling aanstuurt op basis van de meest pertinente KPI's of financiële ratio's. U krijgt zo direct inzicht in de (financiële) impact van uw beslissingen en hoe u zelf een meetbare invloed kan hebben op de financiële sturing van een onderneming. U leert denken in cash en niet langer in winst.

- Financiële bouwstenen: wat zijn de belangrijkste financiële begrippen en instrumenten:
  - Financiële doelstellingen van een onderneming.
  - Balans.
  - Resultatenrekening.
  - Cash flow en Free Cash flow.
- Lees én interpreteer uw eigen ondernemings-rapportering aan de hand van praktijkvoorbeelden.
- Werken met de belangrijkste én praktische Key Performance Indicators (KPI's) die deel uitmaken van uw beslissingsinstrumenten:
  - Rentabiliteit.
  - Efficiëntie en productiviteit.
  - Solvabiliteit.
  - Liquiditeit.
  - Wat is aandeelhouderswaarde?
  - Hoe bepaal je de waarde van een onderneming?
- Ontdek hoe u deze kengetallen kunt beïnvloeden via doordachte managementbeslissingen.

Avondsessie: focus op financiële KPI's

- Hoe bepaalt u de KPI's van uw eigen organisatie?
- Oefenlabo: wat zijn de onderliggende relaties tussen deze financiële KPI's geënt op uw organisatie.

BLOK 5: OPERATIONAL EXCELLENCE & LEAN THIN-KING

Lean laat u op een andere manier kijken naar uw organisatie. Als verbeterstrategie leert Lean u om op een doeltreffende manier uw bedrijfsdoelstellingen te behalen door verspilling in processen te verminderen en zo een betere flow van waarde voor de klant te creëren. Een succesvolle implementatie van Lean vereist een goede balans tussen een top-down benadering enerzijds, en anderzijds een bottom-up betrokkenheid van uw medewerkers in het organiseren en verbeteren van uw processen. Dit heeft tevens impact op cultuur en leiderschap.

- Simulatiegame ter kennismaking met Lean/Operational Excellence principes en hun impact op operationele KPI's en bedrijfsperformantie.
  - Context van Operational Excellence.
- Beknopte geschiedenis van "Lean Thinking".
  - Wat is Lean wel/niet?
- De 4 basisprincipes van Lean:
  - Overzicht van de pijlers en bijhorende toolbox in Lean.
  - Onderscheid en overeenkomst tussen operational excellence, lean, TQM en 6 sigma.
  - Lean Cultuur en Lean Leadership.



ALLEEN VOOR ECHTE LEIDERS
mini MBA
masterclass in management

Programma - deel 3: dag 5 & 6

PEOPLE MANAGEMENT & LEIDERSCHAP

BLOK 6:
POST CRISIS LEIDERSCHAP: NEW GAME WITH A NEW SET OF RULES

Als gevolg van twee snel op elkaar volgende economische crisissen, is uw rol als manager drastisch door elkaar geschud. Routine, procedures en zekerheden zijn vervangen door onzekerheid, vernieuwing en wendbaarheid. Dit heeft een directe impact op de nieuwe rol die u als leidinggevend manager speelt.

- Nieuwe leiderschap uitdagingen als gevolg van economische tsunami.
- Nieuwe opdracht van de nieuwe leider: antwoorden, reageren maar vooral anticiperen op economische ontwikkelingen.
- Bent u als leidinggevende klaar om te innoveren?
- Leiderschap in turbulente tijden.

BLOK 7:
SLAGEN ALS LEIDINGGEVENDE IN MOEILIJKE TIJDEN

De rol van de kapitein is cruciaal in woelig water. Indien u écht het verschil wilt maken, moet u als leider uw gedrag aanpassen aan de nieuwe business en verdienmodellen. Wendbaarheid of 'agility' is niet langer een meerwaarde, maar een absolute noodzaak. En dit zowel voor u als voor uw team.

- Crisis Leiderschap in veranderende business modellen: dubbele uitdaging.
- Nieuwe stijl van leiderschap nodig (Leadership Style Inventory).
- Ontwikkelen van een wendbare workforce.
- De vier meest significante gedragspatronen voor consistent high-impact leiderschap:
  - Duidelijke doelen stellen met een toekomstvisie conform de ondernemingsdoelstellingen (the 'big picture').
  - Opstellen van actie gerichte blueprints om deze doelen te bereiken.
  - Gebruik van de juiste taal om vertrouwen op te bouwen, forward thinking aan te moedigen en energie te creëren binnen het team ('powerful conversations').
  - De juiste mensen betrokken maken ('passionate champions').

Avondsessie – focus op generaties: the generation clash

- Leiding geven aan verschillende generaties: clash met uw leiderschapsstijl en gevolgen voor uw ondernemingscultuur.
- Oefenlabo: werk in uitvoering – benut het collectieve talent van alle generaties.

BLOK 8:
ONTWIKKELEN VAN WINNENDE HIGH PERFORMING TEAMS

Teams maken het verschil. Maar hoe maakt u een high performance team dat het échte verschil kan maken. Hoe garandeert u dat elk teamlid zich identificeert met het team? De heldere teamvisie kent en deelt? Weet wat het team belangrijk vindt en zich ondersteund voelt door de competenties van de teamleden? Gedrag vertoont dat een bijdrage levert aan het gezamenlijke resultaat? Hoe creëert u een team dat drijft op flexibiliteit, samenwerking, initiatief en output?

- Creëren van Team Vertrouwen en Team Samenhang
  - Waarom sommige teams succesvol zijn … en andere niet.
  - Waarom sommige teams een sprong vooruit maken … en andere niet.
  - Goed is niet goed genoeg: 'Make Your Good Team Great'.
  - Team Camaraderie: is een overdosis mogelijk?
- Aansturen van virtuele en cross-functionele Teams:
  - Vertrouwen als basis voor succesvolle teams.
  - In real time bouwen aan effectieve teams.
  - En wat als uw teamleden kilometers van elkaar verwijderd zijn?
  - Geef uw team uitdagingen waaraan het niet kan weerstaan.
- Verhogen van Team Creativiteit en Team Effectiviteit
  - Hoe kunt u creativiteit genereren: vijf cruciale vragen en opdrachten voor u als leidinggevende.
  - De Maandag Morgen Meeting: Best-Practice Communicatie voor leidinggevenden.
  - Teams effectiever aansturen.
  - Hoe krijgt u de beste oplossingen van uw team?
  - Creatief Leiderschap: word de Chief Innovation Officer van uw team.

ALLEEN VOOR ECHTE LEIDERS

mini MBA

masterclass in management

Concreet

CURSUSDAGEN:

Deze 6-daagse training is als volgt georganiseerd:

DEEL 1: MARKT GEDREVEN STRATEGIE DOOR GROEI EN SUCCES

DAG 1: dagprogramma + avondsessie

DAG 2: dagprogramma

DEEL 2: KEY PERFORMANCE MANAGEMENT: STUREN OP CIJFERS EN RESULTATEN

DAG 3: dagprogramma + avondsessie

DAG 4: dagprogramma + avondsessie

DEEL 3: PEOPLE MANAGEMENT & LEIDERSCHAP

DAG 5: dagprogramma + avondsessie

DAG 6: dagprogramma

TIMING VAN DE CURSUSDAGEN:

08.30 - Ontvangst, registratie & koffie

09.00 - Aanvang ochtendsessie

12.30 - Lunch

13.30 - Aanvang middagsessie

17.30 - Einde middagsessie

Zowel in de voor-als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Avondsessie:

18.00 - Broodjes

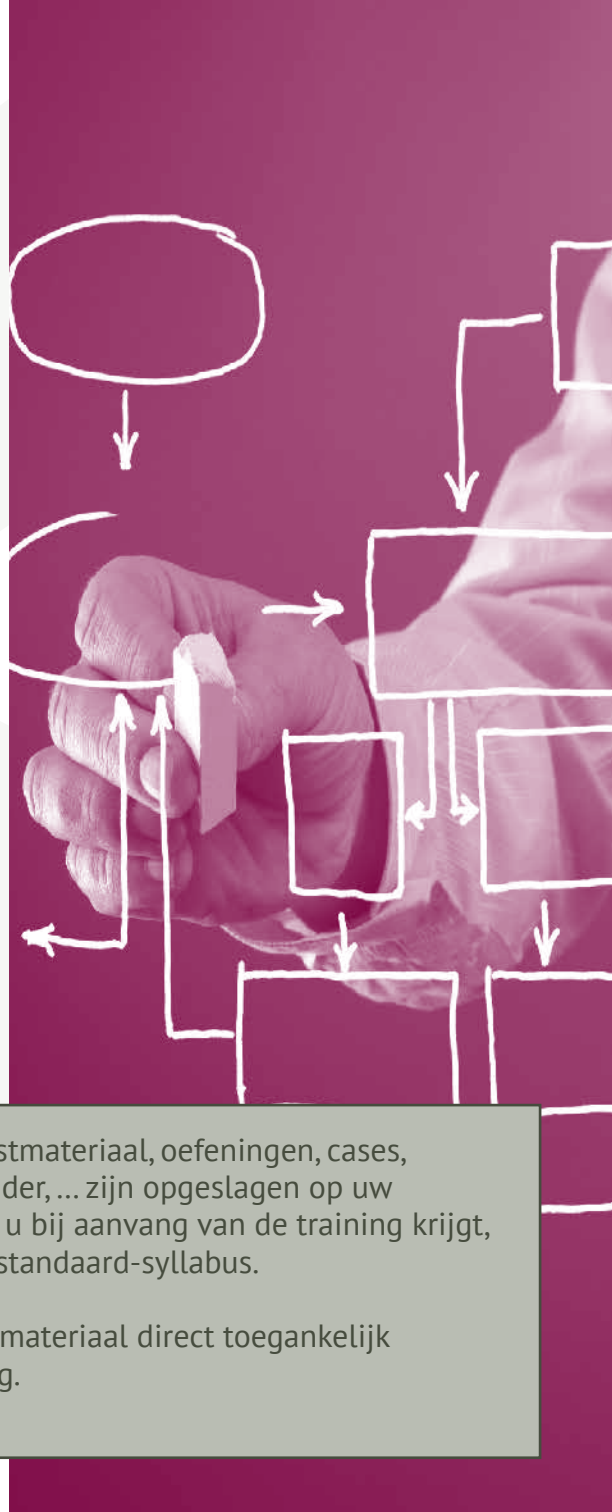
18.30 - Aanvang avondsessie

21.00 - Einde avondsessie



Alle presentaties, tekstmateriaal, oefeningen, cases, relevante teksten, reader, ... zijn opgeslagen op uw **persoonlijke iPad** die u bij aanvang van de training krijgt, als aanvulling op de standaard-syllabus.

Op deze wijze is alle materiaal direct toegankelijk gedurende de training.



>>> PRAKTISCH

Data & locatie:
zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**

Deelnameprijs: 3.695 € excl. BTW

U ontvangt **per extra deelnemer 5 % korting op het totaalbedrag** met een maximum van 20 % (= 5 deelnemers of meer). Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch voor alle cursusdagen. U ontvangt bovendien uw **iPad** en een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Annulatie
Indien u – na inschrijving – alsnog niet zou kunnen deelnemen kan u tot 2 weken voor de aanvang van de training annuleren en wordt een annulatiekost van 95 € aangerekend.
Minder dan 2 weken voor de start bent u ons het integrale bedrag verschuldigd.

Cursus: **mini MBA - masterclass in management**

2027

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be
klik hier

Via onze website:
ifbd.be
klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30

Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.