Managen met tegenwind

Positief & veerkrachtig leiderschap

Maak jezelf, je team én je organisatie future proof

Robuuste selectie uit het trainingsaanbod van het IFBD

najaar 2026

IFBD
Institute for Business Development

Onze opleidingen in primeur? Volg ons! **#IFBD**

www.ifbd.be

@IFBDupdate

@InstituteForBusinessDevelopment

Institute for Business Development

MANAGEN MET TEGENWIND ...

Laat ons eerlijk zijn, gemakkelijk is het niet. Uw projecten zijn uitgesteld of moeten morgen al worden opgeleverd. Uw budgetten zijn herzien en uw financiële positie staat onder druk. Uw team is terug aan de slag maar getekend door onzekerheid, twijfel en angst. Uw klanten her-negotiëren elk contract en rekenen op uw begrip. En uw management verwacht dat u nu actie onderneemt, mensen motiveert, cijfers haalt, kosten bespaart, processen herziet, ... Geef het gerust toe: **managen met tegenwind is niet gemakkelijk.**

En toch is **positief en veerkrachtig leiderschap** – zeker nu alles wat moeilijker gaat – uw enige manier om te slagen. U moet laveren of de tegenwind – net als een professioneel zeiler – nu gebruiken om uw doel te bereiken. En misschien zal de weg wat langer zijn, de reis wat lastiger. Misschien heeft u nieuwe reisgezellen nodig of kleinere zeilen ... Eén ding staat vast, uw kompas is cruciaal in deze nieuwe complexe reis.

Het IFBD helpt u graag bij het uitstippelen van uw (nieuwe) weg. Daarom stellen wij u graag deze programma's voor uit onze cyclus '**Positief & Veerkrachtig Leiderschap: Managen met Tegenwind**'. Dit zijn echter geen crisis-programma's. Neen, dit zijn gedegen programma's die u, uw team en uw organisatie future proof maken.

> **Future Proof Strategy:** ga voor business recovery & garandeer business continuity
> **Future Proof Leadership:** verhoog de veerkracht & verlaag de weerstand
> **Future Proof Communication:** durf te overtuigen & creëer impact
> **Future Proof Finance:** bewaak cash & durf te investeren
> **Future Proof Project Management:** stuur projecten & project medewerkers
> **Future Proof HR:** stuur je business & herstel het welzijn
> **Future Proof Professionals:** verhoog uw productiviteit & maximaliseer uw output
> **Future Proof Sales:** ga voor de klant en bewaak de marges

Uw persoonlijke selectie

Als programma directeur van IFBD, selecteerde ik de 38 essentiële programma's uit het ganse curriculum van meer van 500 trainingen die wij elk jaar opnieuw aanbieden. Vervolgens ben ik in gesprek gegaan met onze trainers en heb ik elk programma herwerkt en future proof gemaakt. Want vandaag heeft u andere skills nodig dan pakweg 1 jaar terug. Vandaag worden andere dingen van u verwacht en vandaag verwacht u andere dingen.

Blader rustig in dit voorstel. En heeft u vragen, neem dan contact met mij op. Ik kijk graag samen met u hoe IFBD uw zeilen en die van uw team weer aan de wind kan brengen. Met kennis van zaken ...

Met vriendelijke groet,

Dirk SPILLEBEEN,
Programma Directeur
Institute for Business Development

Inhoud

Managen met tegenwind ...

❖ **Future proof strategy: ga voor business recovery & garandeer business continuity**

> Werken met KPI's - Key Performance Indicators pag. 3
> Business plan op 1 A4 pag. 4
> De fluïde organisatie * pag. 5
> Mini MBA: masterclass in management pag. 6

❖ **Future proof leadership: verhoog de veerkracht & verlaag de weerstand**

> Leiding geven aan mensen die geen zin hebben pag. 9
> Managing people - veerkrachtig leiderschap in onzekere tijden pag. 10
> Onzichtbaar leiderschap - sturen op output * pag. 11
> Van collega naar leidinggevende pag. 12

❖ **Future proof communication: durf te overtuigen & creëer impact**

> De 8 gouden regels voor succesvolle communicatie* pag. 15
> De psychologie van het onderhandelen * pag. 16
> Voeren van moeilijke gesprekken pag. 17
> Emotioneel intelligent communiceren pag. 18

❖ **Future proof finance voor niet-financials: bewaak cash & durf te investeren**

> Financieel management voor de niet-financiële manager pag. 21
> Balans lezen voor niet-specialisten pag. 22
> Cash is King - cash flow analyse pag. 23
> Business Case Calculation - investeringsanalyse & -selectie pag. 24

❖ **Future proof finance voor financials: beheer cash & durf te investeren**

> Balansanalyse voor financiële professionals pag. 27
> Effectieve liquiditeitsprognoses in Excel pag. 28
> Telefonisch debiteurenbeheer + schrijven van rappels pag. 29
> Boordtabellen in Excel pag. 30

❖ **Future proof project management: stuur je projecten & je project medewerkers**

> Managing projects pag. 33
> Opzetten van een PMO pag. 34
> Afspraak is afspraak pag. 35
> Het perfecte project * pag. 36

❖ **Future proof HR: stuur jouw business & herstel het welzijn**

> De anti-klaag workshop * pag. 39
> De Chief Happiness Officer * pag. 40
> Het grote blunderboek van het ontslagrecht pag. 41
> HR policies pag. 42
> HR KPI's pag. 43
> Budgetteren van personeelskosten pag. 44

❖ **Future proof professionals: verhoog jouw productiviteit & maximaliseer jouw output**

> Breinproductiviteit en stress * pag. 47
> Assertief op de werkvloer pag. 48
> Van perfectionist naar optimalist pag. 49
> Master your todo list & elke dag je mailbox leeg pag. 50

❖ **Future proof sales: ga voor de klant en bewaak de marges**

> De dirty tricks van het onderhandelen * pag. 53
> Resultaatgericht prospecteren pag. 54
> Wat als de klant neen zegt* pag. 55
> Contract management voor niet-juristen pag. 56

Concrete informatie pag. 59-60

Data & locaties onder voorbehoud van wijziging. Actuele informatie op **www.ifbd.be**

(*) Writer's classes: unieke & inspirerende workshops, gebaseerd op de meest populaire managementboeken.

Future Proof Strategy

Ga voor business recovery & garandeer business continuity

Een praktische handleiding bij de keuze, het ontwikkelen, de opbouw, de implementatie en het gebruik van jouw "Prestatie Sleutel Indicatoren".

Werken met KPI's - Key Performance Indicators

AANSTUREN OP RESULTATEN IN COMPLEXE TIJDEN

Als Manager heb je in onzekere tijden meer dan ooit behoefte aan een instrument dat je helpt de gewenste resultaten te evalueren en indien nodig bij te sturen. Key Performance Indicatoren (KPI's) of sleutel-prestatiemaatstaven geven inzicht in de mate van realisatie van de doelstellingen en de strategie. Bovendien ondersteunen deze het nemen van strategische (verbeter)initiatieven. In deze training leer je dat KPI's meer zijn dan een instrument voor rapportering dat je helpt om prestaties te evalueren en bij te sturen.

EEN METHODIEK VOOR DE ONTWIKKELING VAN RELEVANTE KPI'S

KPI's blijven zeker vandaag een krachtig instrument om richting te geven aan het gedrag van medewerkers in de organisatie. Maar het blijft essentieel om elke KPI af te leiden van de strategie. Tijdens de training krijg je een robuuste methodiek die je toelaat om de relevante KPI's te selecteren én te ontwikkelen.

HOE MOTIVEER JE JOUW MEDEWERKERS MET BEHULP VAN KPI'S?

KPI's worden niet louter beschouwd als een systeem dat informatie oplevert voor prestatiemeting. Daarom vertrekt deze training ook van het uitgangspunt: "hoe motiveer je jouw medewerkers met behulp van KPI's?" Kiezen voor KPI's betekent immers kiezen voor prestatiemanagement dat beroep doet op de competenties van de medewerkers. Bovendien geef je hen, binnen het kader van de strategie, autonomie om in teamverband initiatieven en acties te ontwikkelen in lijn met de strategie van de organisatie. Alleen zo slaag je erin de ondernemingsdoelstellingen maximaal te realiseren en dit op een efficiënte en effectieve manier.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **datum nog te bepalen**

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Reeds met een relatief klein aantal kengetallen, kan je al essentiële en strategische conclusies trekken over de doelstellingen, de resultaten en de toekomst van je afdeling of je organisatie."

Idés Ticket - Trainer IFBD

Business plan op 1 A4

Bouw voor je afdeling of organisatie een (recovery) Business Plan dat werkt en bereik jouw doelen .

IEDEREEN HEEFT PLANNEN …

Maar ook elke organisatie heeft plannen … Dat verwachten niet alleen onze aandeelhouders, maar ook onze werknemers en natuurlijk ook onze klanten. En toch realiseren wij deze plannen vaker niet dan wel. Zowel als manager of als organisatie. Ofwel hebben wij het te druk, ofwel vinden wij geen draagvlak in de organisatie, ofwel is het net veiliger ver weg te blijven van ambitieuze doelstellingen … Het gros van onze plannen zijn echter niet goed genoeg waardoor ze in die onderste – overvolle – lade verdwijnen bij die vele andere goedbedoelde plannen.

MAAK TIJD VOOR STRATEGIE?

'Wij hebben geen tijd voor strategie' was tot voor kort een te vaak gehoorde verzuchting van managers en leidinggevenden. De operaties slorpen alle tijd op, klanten vragen te veel aandacht en de markt is zo veeleisend en te volatiel om verder te denken dan het eind van de maand, laat staan het eind van het jaar … Maar een week op afzondering in Durbuy voor een strategisch plan, daar hebben we echt geen tijd meer voor. Maar hoe geef je je strategisch plan pragmatisch vorm? Hoe maak je keuzes? Hoe zorg je ervoor dat die keuzes ook gedragen zijn door de groep? En dat iedereen er zich ook aan houdt?

BOUW EEN BUSINESS PLAN DAT WERKT …

Na deze training bouw je een (business) recovery plan dat écht werkt. Met behulp van de OGSM-methodiek maak je jouw dromen, ideeën en plannen concreet. OGSM staat voor Objective, Goals, Strategies, Measures en omhelst een plan op 1 A4 (ja, je leest het goed: op 1 A4!) dat leidt van visie naar actie. Het verbindt ambitieuze doelstellingen en een realistische business met concrete activiteiten. Het helpt om goede plannen te maken en hier slim aan te werken. Een business plan maken is zo geen 'moeten' meer, maar een moment om gestructureerd en strategisch te bepalen waar je over een bepaalde tijd wilt zijn en hoe je daar gaat komen. Je krijgt bovendien het boek "Business plan op 1 A4" geschreven door experten om je aan de hand van vele voorbeelden, praktische tips en oefeningen te helpen de OGSM-methodiek eigen te maken.

BEWEZEN METHODIEK: VOOR GROOT EN KLEIN

De methodiek is wereldwijd bewezen effectief. Vele personen en organisaties werken er al jarenlang mee, zoals de NASA, Procter & Gamble, Coca-Cola en Business Markers. Ook meer en meer KMO's en vrije beroepen passen deze heldere methodiek toe in hun dagelijkse operaties. Aan de slag dus als je nog succesvoller wilt zijn!

UNIEK PROGRAMMA

Deze training werd speciaal ontwikkeld voor die managers en directeuren, actief in (zwaar) getroffen sectoren of activiteiten. Onze trainer vertrekt dan ook vanuit jouw realiteit, waarbij plannen maken en scenario's ontwikkelen onderhevig zijn aan onzekerheid.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **25 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"'We hebben geen tijd voor strategie' is niet langer een geldig excuus. Ga niet voor een week in Durbuy zitten, maar ga aan de slag met je business plan op 1 A4."

Idés Ticket - Trainer IFBD

Naar een ideale mix van hiërarchie en zelfsturing!

De fluïde organisatie

AANSTUREN VERSUS ZELFSTURING: DE FLUIDE ORGANISATIE

Hoe kan je de beste aspecten van zelfsturing inbouwen in je organisatie? Waar moet je hiërarchie niet voor gebruiken en waarvoor juist wel? Wanneer pak je als manager dingen vast en wanneer laat je ze net los? Of hoe vind je de ideale mix van hiërarchie en zelfsturing … De Fluide Organisatie is het derde organisatiemodel dat de krachten bundelt van twee bestaande organisatiemodellen: het klassieke hiërarchische model en het model van zelfsturing.
Want zelfsturing zorgt voor enthousiasme en motivatie maar hiërarchie blijft essentieel voor stabiliteit en het ontmijnen van discussies en conflicten.

DURF BASISPROCESSEN TE HERDENKEN IN JE TEAM OF ORGANISATIE

Het combineren van loslaten en vasthouden - zelfsturing en hiërarchie – dwingt je echter om de basisprocessen van je organisatie te hertekenen. Vergaderen, beslissen, rollen definiëren, rollen verdelen, evalueren, communiceren, strategische plannen vormgeven, … dit alles pak je vanaf nu anders aan.

HAAL ALLEEN HET BESTE UIT JE TEAM

Want het is jouw uitdaging om je organisatie of afdeling te sturen in een steeds snellere en complexere omgeving en daarbij het beste van je mensen naar boven te laten komen. In deze workshop maak je kennis met een frisse nieuwe blik op organiseren, veranderen, persoonlijk groeien en alle weerstand die hiermee gepaard zal gaan.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Hoe laat je beslissingsprocessen minder gecentraliseerd en minder top-down verlopen zonder verlies aan impact en efficiëntie? In een fluïde organisatie kan dit!"

Arne de Vet & Filip Lowette - Trainers IFBD

Datum & locatie:

- **datum nog te bepalen**

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Mini MBA: masterclass in management

Een op maat gemaakt programma voor creatieve entrepreneurs die op korte tijd een volledig inzicht en overzicht krijgen van de essentiële management-competenties, compact en geënt op de eigen bedrijfsomgeving.

NIEUWE BUSINESS MODELLEN STELLEN NIEUWE EISEN AAN MANAGERS

Business- en verdienmodellen wijzigen, mensen zijn verander-moe en middelen drogen op. En toch moet u als manager resultaten blijven halen en mensen mobiliseren én duurzaam motiveren. Maar hoe zet u uzelf én uw organisatie terug op de kaart? Hoe vindt u zichzelf terug in deze complexe tijden?
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.
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 CHALLENGE

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.

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.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Routine, procedures en zekerheden zijn vervangen door onzekerheid, vernieuwing en wendbaarheid. Hoe ga jij als leider hier mee om?"

Datum & locatie:

- **13 & 14 oktober, 10-26 & 30 november, 1 december 2026**
  Van Der Valk Hotel
  Gent
- **20 & 21 oktober, 27 november, 9-15 & 16 december 2026**
  Van Der Valk Hotel
  Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 3.695 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Future Proof Leadership

Verhoog de veerkracht & verlaag de weerstand

Maak van uw bedrijfsmeubilair terug betrokken werknemers.

Leiding geven aan mensen die geen zin hebben

WAAR ZIT UW BEDRIJFSMEUBILAIR?

Op elk kantoor lopen ze rond: mensen die om 9 uur (of iets later) arriveren, om klokslag 5 uur naar huis gaan en in de tussenliggende tijd maar weinig presteren. Ze zetten zich minimaal in, zijn cynisch naar collega's toe en moeilijk te benaderen voor u als manager. Al met al is hun gedrag een doorn in het oog van uw organisatie. Zeker nu alles wat moeilijker en stroever gaat.

BREEKIJZER GEVRAAGD EN GEVONDEN

Hoe dringt u dóór tot deze mensen en zorgt u ervoor dat ze zich voortaan wél meer inzetten? Of – als het hen écht niet bevalt – hun conclusie trekken en een "betere" baan zoeken? Hoe het ook zij: deze medewerkers moeten een actievere houding aannemen. En daarvoor heeft ú als manager de sleutel in handen.

WAT MET GEDEMOTIVEERDE ACHTERBLIJVERS?

Deze training is ook uitermate relevant voor organisaties die net doorheen een reorganisatie zijn gegaan en waarbij alle aandacht naar de vertrekkers is gegaan. Vele leidinggevenden vergeten dat het net de achterblijvers zijn die het verschil maken. Alleen moeten die hetzelfde werk met minder doen, verkeren zij in onzekerheid … 'Overleef ik de volgende ontslagronde?' Dit vertaalt zich telkens opnieuw in een cynische en soms apathische attitude.

WIE ZOEKT DIE VINDT … DE GEVOELIGE SNAAR

Ook ongeïnspireerde mensen hebben namelijk een gevoelige snaar en in dit seminar leert u die voortaan trefzeker te raken! Workshopleider Jan van Setten laat u zien …

> waar passief, apathisch en cynisch gedrag vandaan komt.
> hoe het kan dat collega's zich daarbij neerleggen (of zelfs aansluiten).
> op welke 5 manieren u deze cirkel doorbreekt.
> hoe u medewerkers confronteert en 'vastpint' op nieuw gedrag.
> wat u doet met afschuif- en 'ja maar'-bewegingen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **7 oktober 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Op een verwarrend eenvoudige manier leer ik je tot de ander door te dringen en zijn of haar gevoelige snaar te zoeken én te vinden."

Johan Van den Branden - Trainer IFBD

Managing people - werken met mensen

Verneem hoe je jouw veerkracht als leidinggevende gebruikt om zo het maximale resultaat te behalen met een gemotiveerd team.

HARD VOOR RESULTATEN, MAAR VOORAL ZACHT VOOR MENSEN …

Gezien in deze onzekere tijden, andere kwaliteiten van leidinggevenden worden verwacht, past het IFBD de inhoud van dit programma ook navenant aan. Centraal in deze driedaagse staat jouw rol als leider om onzekerheid en angst (zowel bij jezelf als bij jouw team) te vertalen naar motivatie en medewerking. Veerkrachtige leiders zorgen immers voor veerkrachtige teams.

WERKEN MET MENSEN … NIET STEEDS EVEN MAKKELIJK …

Jij worstelt met een deadline of moet net vandaag die cruciale beslissing nemen, bepalend voor jouw bedrijf, jouw team én jouw carrière … Want als tijd plots geld wordt en jouw management krachtdadige actie eist, verwacht je dat jouw team meewerkt: snel en rationeel. Jij hebt geen behoefte aan ongemotiveerde medewerkers die werk en verantwoordelijkheid voor zich uit schuiven. Jij verwacht dat jouw mensen te allen tijde proactief zijn, ook al ligt de druk hoog en regeert onzekerheid …

MOTIVEREN VAN MENSEN … JOUW OPDRACHT ALS VEERKRACHTIG LEIDINGGEVENDE

Werken met mensen is mensen aansturen, motiveren en bijsturen. Individueel, maar ook als team. Zeker in deze complexe en onzekere tijden. Toch onderschatten leidinggevenden steeds weer hun persoonlijke impact op de effectiviteit van hun groep of team. Als leider heb je immers de macht én de verantwoordelijkheid. Macht om beslissingen te nemen en verantwoordelijkheid om resultaten te behalen. Maar steeds met respect voor jouw medewerkers.

WAAROM JIJ DEZE WORKSHOP NIET MAG MISSEN

Vandaag worden andere skills van jij als leidinggevende verwacht. Business plannen worden herzien, budgetten weggegooid en investeringen uitgesteld. Deze beperkte onderhandelingsruimte eist krachtdadig maar vooral veerkrachtig leiderschap. Het werken met mensen is nog nooit zo complex en uitdagend geweest als vandaag. Deze intensieve workshop vergroot jouw zelfinzicht, oefent jouw essentiële vaardigheden en helpt je bij het uitbouwen van een gemotiveerd team. Zo leer je resultaatgericht werken met mensen: hard voor cijfers, maar bovenal zacht voor mensen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **12-13 & 23 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen
- **17-18 & 30 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 1.895 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Voordat je leiding geeft, draait alles rond persoonlijke groei. Maar eens je mensen aanstuurt, draait het alleen nog om de groei van anderen."

Patrick Lybaert - Trainer IFBD

Als leidinggevende moet je kunnen sturen, maar evenzeer loslaten.

Onzichtbaar leiderschap - sturen op output

HEB JIJ EEN OUTPUTBAAS OF BEN JIJ ER ZELF EEN?

Maandagmorgen in volle Corona-tijden… Daar gaan we weer. Jouw overijverige baas heeft een nieuw idee en belt je met veel tips en adviezen hoe jij dat moet aanpakken. Hij vindt jouw oplossing best goed, maar… persoonlijk zou hij het probleem toch liever op een andere manier opgelost zien. Zijn manier.
De moed zakt je in de schoenen, maar goed, tenslotte is hij de baas en dus werk je volgens zijn regels. Je voert zijn oplossing uit, precies zoals gevraagd. Maar aangezien de baas niet weet waarover hij spreekt, loopt de oplossing op een mislukking uit. Daarna verwijs je naar zijn mail met instructies: 'Raar dat het misliep, ik voerde het precies uit zoals jij wou …'
Herkenbaar? Een dergelijke baas noemen we een input-manager, die zijn er bij de vleet. Ze kicken op KPI's en denken goede leiders te zijn. Maar tot waar mag een baas aansturen? Vanaf waar laat hij los? Wat is het verschil tussen een input-manager en een output-leider?

WANNEER DE OPLOSSING HET PROBLEEM WORDT …

Output-managers maken het verschil door het gewenste resultaat te omschrijven en daarbij enkel de richting aan te geven. Het is vervolgens aan de medewerkers om te bepalen hoe ze dat resultaat kunnen bereiken. Input managers daarentegen beschrijven de oplossing, en daarbij ook de methode: het concrete stappenplan naar de oplossing. Wie op input stuurt, denkt vanuit wantrouwen en doodt creativiteit bij de medewerkers. De oplossing wordt dan heel vaak net het probleem. Wie op output stuurt, denkt vanuit vertrouwen en creëert medewerkers die zich met hoog verantwoordelijkheidsgevoel achter de visie en achter de door henzelf bedachte oplossingen staan.

VAN MANAGER NAAR LEIDER

Als leider kan je je permitteren geen oplossingen te hebben. Je kan je echter nooit permitteren geen criteria te hebben. Rik Moons, jouw online docent, kadert daarom het output-model ook binnen de concepten van leiderschapsstijlen. Hij daagt je uit om meer en beter te delegeren en illustreert het proces van veranderen met en zonder macht. Want met het output-model groeit een manager tot leider van zijn team.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Als leidinggevend manager moet je je vooral richten naar de output of het resultaat en hier harde criteria voor aanleggen. Je kijkt erop toe dat iedereen zich strikt aan deze criteria houdt. Maar hier houdt jouw betrokkenheid ook op."

Rik Moons - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **2 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Van collega naar leidinggevende

Leiding geven aan je ex-collega's op een geloofwaardige en resultaatgerichte wijze.

HELP … IK WORD BAAS OVER MIJN COLLEGA'S

Proficiat … Je mag leidinggeven. Na zoveel jaren inzet krijg je eindelijk erkenning en worden je inspanningen beloond met een promotie. Nieuwe verantwoordelijkheden, nieuwe opdrachten, nieuwe verwachtingen. Je zoekt zelf naar een taakinvulling en vooral naar de rol die je wilt innemen in je team en je organisatie. En dan besef je plots … "Help, ik word baas over mijn collega's!"

DE ANDERE DYNAMIEK VAN LEIDINGGEVEN

Als leidinggevende word je afgerekend op het resultaat van je team. Jij moet delegeren, opdrachten verdelen, beslissingen verdedigen … Hierdoor maak je je niet steeds geliefd. Het vertrouwen dat je had als collega, raak je stilaan kwijt. Maar hoe verdien je vertrouwen als leidinggevende? Hoe verdedig je geloofwaardig vandaag, wat je gisteren afbrak? In je team is iedereen gelijk, maar voelt niet iedereen zich gelijk. Het geven van gunsten wordt verwacht, maar ondermijnt je gezag. Begripvol én met respect je opdracht als leidinggevende uitvoeren blijft de boodschap.

JOUW MANAGER ZIET JE ALS DE GEKNIPTE PERSOON: JE HOEFT IMMERS NIETS TE LEREN …

Maar wat meer is … jouw manager heeft hoge verwachtingen. Immers, jij kent de organisatie, het team en de verantwoordelijkheden van het team. Je inwerken hoeft niet (denkt je manager), resultaten moeten direct zichtbaar zijn (verwacht je manager). Je moet als nieuwbakken leidinggevende dan ook direct scoren … Reden te meer om je team – van in het begin – op een overtuigende manier aan te sturen.

WAT LEER JE TIJDENS DEZE WORKSHOP?

In deze workshop (speciaal ontwikkeld voor de leidinggevende die vanuit het eigen team doorgegroeid is), leer je – zonder je eigen gezag te ondermijnen – met mensen omgaan, invloed uitoefenen en jezelf aansturen. Je leert de valkuilen van leidinggeven aan ex-collega's en hoe je als leidinggevende kunt groeien. Hoe sneller je accepteert dat je niet langer "één van hen" bent, hoe sneller je zult uitblinken in je nieuwe functie als leidinggevende.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Hoe sneller je accepteert dat je niet langer 'één van hen' bent, hoe sneller je zult uitblinken in je nieuwe functie als leidinggevende."

Franky Van Hoecke - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **12 & 13 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent
- **19 & 20 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 1.495 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Future Proof Communication

Durf te overtuigen & creëer impact

Leer hoe je ervoor kunt zorgen dat mensen beter naar je luisteren. Dat zij beter en meer doen wat je zegt. Zodat jouw leven een stuk eenvoudiger wordt. Deze verrassend eenvoudige maar vooral praktische tips kun je na deze training meteen toepassen zowel op jouw werkplek als thuis.

De 8 gouden regels voor succesvolle communicatie

NIET-COMMUNICEREN IS ONMOGELIJK

Jij kan niet "niet-communiceren". Want je wilt begrepen worden, erkenning krijgen en jouw taken en projecten tot een succes brengen. En hiervoor heeft je de steun nodig van jouw medewerkers, jouw management en alle stakeholders. Dus moet je wel communiceren … En hoewel je ziet, weet en zegt welke stappen nodig zijn, begrijpt je niet waarom jouw omgeving dit maar niet wilt zien of horen. Alsof iedereen – collega's, medewerkers en management – alleen maar kijkt naar de korte termijn. Maar hoe krijgt je nu anderen mee in jouw verhaal en in jouw visie? Hoe krijgt je meer gedaan van iedereen rondom u? Hoe zorgt je dat mensen naar je luisteren en vooral blijven luisteren? Door het toepassen van de 8 gouden regels van succesvolle communicatie!

COMMUNICEREN IS BEWUST KIEZEN VOOR SUCCES

Communicatie is en blijft de basis van iedere succesvolle samenwerking. En zolang die communicatie goed verloopt, gaan projecten en processen – dus het werk – ook goed. Ook de service die iedere afdeling verleent aan andere afdelingen én de service die verleend wordt aan klanten of stakeholders, hangt af van de juiste manier van communiceren.

MAAK JOUW OPDRACHT (EN JOUW LEVEN) STUKKEN EENVOUDIGER

De 8 gouden regels van succesvolle communicatie, zijn de 8 gouden regels voor een succesvol leven. In deze training leert je hoe je ervoor kunt zorgen dat mensen beter naar je luisteren. Dat zij beter en meer doen wat je zegt. Zodat jouw leven een stuk eenvoudiger wordt. Deze verrassend eenvoudige maar vooral praktische tips, kan je na deze training meteen toepassen zowel op jouw werkplek als thuis. Want communiceren kan je echt wel leren …

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **24 september 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

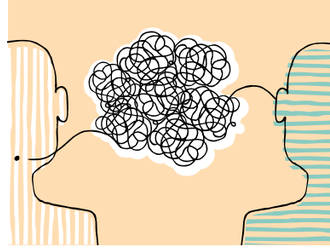
INSCHRIJVEN

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"De 8 gouden regels van succesvolle communicatie, zijn de 8 gouden regels voor een succesvol leven."

Gijs Weenink - Trainer IFBD

De psychologie van het onderhandelen



Leer onzichtbaar overtuigen en vergroot zo je invloed!

ONDERHANDELING ALS EMOTIONEEL CONFLICT

Elke onderhandeling is in wezen een emotioneel conflict. Daarom kunt u niet winnen met rationele argumenten, hoe graag u dit ook wilt. Uw inzicht in het onbewuste en irrationele gedrag van uw gesprekspartner, bepaalt het succes van uw onderhandeling. U krijgt alleen uw zin als u gebruik maakt van de juiste psychologische inzichten. Want tijdens een onderhandeling wordt uw mensenkennis continu op de proef gesteld. Hoe goed bent u in staat om te beoordelen wat uw gesprekspartners écht denken en willen doen? Zijn ze oprecht geïnteresseerd in uw voorstel? Hoeveel willen ze bieden? Zijn ze ernstig of spelen ze een spelletje met u? In deze workshop leert u welke strategieën het beste werken.

BESLIS NOOIT IMPULSIEF

Tijdens elke onderhandeling, neemt u non stop beslissingen. Daarom moet u als onderhandelaar oppassen voor de valkuilen van uw eigen brein. Want u bent heel wat minder rationeel dan u graag wilt geloven. Vaak is een onderhandeling zo complex, dat u met meer informatie geconfronteerd wordt dan u kunt verwerken. Om deze complexiteit te behappen, hebben onze hersenen allerlei sluiproutes en olifantenpaadjes ontwikkeld. Hierdoor wordt een lastige kwestie of een moeilijk besluit, teruggebracht tot een eenvoudig en overzichtelijk vraagstuk. Onderhandelaars laten zich dan onbewust en impulsief leiden door vuistregels, gewoontes, emoties of eerdere ervaringen. Helaas leidt deze onzorgvuldige manier van onderhandelen vaak tot reflexmatige beslissingen of beslissingen op basis van denkfouten. Meestal kan dit geen kwaad. Het wordt pas echt gevaarlijk als grote zakelijke of privé belangen op het spel staan. Dan wilt u geen foute beslissing maken. Zeker niet als u deze had kunnen vermijden.

HET PSYCHOLOGISCHE MIJNENVELD VAN ELKE ONDERHANDELING

En deze fouten zijn te voorkomen. Denkfouten en impulsieve reacties zijn namelijk voorspelbaar. Toch trapt iedereen in diezelfde psychologische valkuilen. Telkens weer opnieuw … Tot u de valkuil ziet én herkent. Dan stapt u erover heen en laat u zich niet meer in de luren leggen. Sterker, dan slaagt u erin deze valkuilen in uw voordeel te gebruiken. Want als u weet hoe u reflexmatig reageert op een psychologische truc, dan weet u ook hoe een ander daar op zal reageren.

BEWUST EN ONBEWUST BEÏNVLOEDEN

Onderhandelingsexpert George van Houtem weet als geen ander hoe mensen zich gedragen tijdens een onderhandeling. In deze workshop zet hij de belangrijkste psychologische mechanismen op een rij die u en uw gesprekspartners bewust en onbewust beïnvloeden. Ontdek hoe u andere mensen kunt beïnvloeden met framing, maak kennis met het ankereffect, het 0-risico gevoel, het contrastprincipe en tientallen andere beproefde strategieën.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **7 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

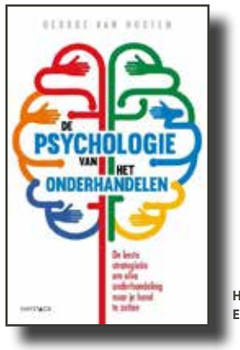
Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

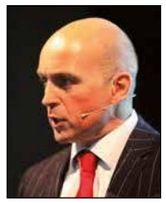
INSCHRIJVEN



HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Leer de beste strategieën om elke onderhandeling naar je hand te zetten …"

George Van Goethem - Trainer IFBD



Voeren van moeilijke gesprekken

Deze training geeft je enerzijds de doelstellingen en bouwstenen van een moeilijk gesprek en anderzijds de unieke gelegenheid om moeilijke gesprekken in een veilige omgeving te oefenen.

Datum & locatie:

- **11 september 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

MOEILIJKE GESPREKKEN ZIJN VAAK SLECHT NIEUWSGESPREKKEN …

Weinig leidinggevenden voelen zich comfortabel tijdens een moeilijk gesprek. Of dit nu een corrigerend gesprek, een ontslaggesprek, een demotie gesprek, een verzuimgesprek of een moeilijk evaluatie- of functioneringsgesprek is, als leidinggevende heb je er alle belang bij om zo duidelijk, helder en eerlijk als mogelijk te zijn. Dit is waar jouw gesprekspartner ook recht op heeft.

DUIDELIJKHEID TROEF

De onzekerheid en eigen empathie van leidinggevenden bij moeilijke gesprekken, zorgt altijd voor onduidelijkheid. Conclusies zijn verward, afspraken worden niet gemaakt, emoties worden uitvergroot, beide partijen spelen op de man en niet op de bal, … Vele leidinggevenden verliezen dan ook de controle of de regie van het gesprek, verlaten het feitelijke pad en worden persoonlijk of emotioneel betrokken.

TOON EMPATHIE MAAR BLIJF ZAKELIJK

Maar hoe ga je om met emoties? Wat als een werknemer een discussie begint? Met persoonlijke verwijten aan komt? Agressief wordt? Mag je discussies aangaan? Moet je troosten? Welke afspraken maak je onmiddellijk, welke stel je uit? Dat moeilijke gesprekken vaak emotioneel geladen zijn, is een evidentie. Wapen je echter en zorg dat je professioneel en zakelijk blijft, ongeacht welke richting het gesprek ook uit gaat.

OEFEN IN EEN VEILIGE OMGEVING

Onder de ervaren leiding van onze trainer Rudi Baert en onze acteur Frank Robberechts, vinden verschillende rollenspelen rond het voeren van moeilijke gesprekken plaats. Aan de hand van herkenbare en real life situaties kan je zien waar, hoe maar vooral waarom het helemaal verkeerd kan lopen. Jij leert signalen te (h)erkennen, in te grijpen en bij te sturen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Je hebt meer stress dan je gesprekspartner, je spiegelt het mooier voor dan het is, je werkt niet naar een conclusie, je probeert te troosten, je gaat in op verwijten en emoties, je rechtvaardigt je beslissing tot in den treure, … Herkenbaar?"

Johan Van den Branden - Trainer IFBD

Emotioneel intelligent communiceren

Integreer emotionele flexibiliteit in je communicatie.

Datum & locatie:

- **10 & 11 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 1.495 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

MIS JE SOMS DAT 'VUURWERK' IN JE TEAM?

Je team bestaat ongetwijfeld uit competente, talentvolle en hooggekwalificeerde mensen. Allen hebben ze het IQ om de job gedaan te krijgen. Je verwacht dan ook 'vuurwerk' op de werkvloer als al die competenties en talenten samen met jou aan de slag gaan. Maar vaak blijkt dit vuurwerk minder constructief dan verwacht. Medewerkers presteren onder hun potentieel, teams zijn minder effectief dan gehoopt, interne conflicten vertragen bedrijfsprocessen, de communicatie en de samenwerking lopen stroef … En dit is vaak te herleiden naar een gebrek aan emotioneel intelligente communicatie.

EEN NIEUWE SET REGELS

Want de regels op het werk veranderen … Je wordt vandaag op een andere manier beoordeeld: het gaat er niet alleen meer om of je slim of competent genoeg bent, maar vooral om hoe goed je kan communiceren en mensen in beweging kunt brengen. Want hoewel mensen meestal gerekruteerd worden op basis van IQ en ervaring, bepaalt het EQ of diezelfde mensen daadwerkelijk succesvol zullen zijn.

IQ VERSUS EQ

Emotionele intelligentie (EQ) is het vermogen jouw emoties zo in te zetten dat je bereikt wat je wilt. En in tegenstelling tot ons IQ, onze verstandelijke intelligentie, kan je je EQ ontwikkelen en verbeteren. Want zelfbeheersing, zelfkennis, enthousiasme en het vermogen emoties te herkennen om zo jezelf én anderen te motiveren, zijn onontbeerlijk in je dagelijkse communicatie als professional of leidinggevende.

MAAR WAAROM LUKT DIT NIET ALTIJD?

Naast ervaring en kennis draagt iedereen een bepaalde ingesteldheid of vooroordeel met zich mee. Maar inzicht maakt karakter dynamisch. Inzicht in hoe je zelf in elkaar zit, hoe de ander functioneert en hoe de samenwerking hierdoor al dan niet gehypothekeerd wordt. Door emotioneel intelligent te communiceren, krijgen individuen binnen organisaties greep op de effectiviteit van hun communicatie en bijgevolg ook op het succes van de samenwerking.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Emotionele intelligentie is het vermogen jouw emoties zo in te zetten dat je bereikt wat je wilt. En in tegenstelling tot ons IQ, onze verstandelijke intelligentie, kan je je EQ ontwikkelen en verbeteren."

Hilde Jaspaert - Trainer IFBD

Future Proof Finance voor niet-financials

Bewaak cash & durf te investeren

Maak je bedrijf of afdeling "corona-proof" door financieel inzicht in de cruciale business begrippen, concepten en instrumenten.

Datum & locatie:

- **27 & 28 oktober 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent
- **14 & 15 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 1.495 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Financieel management voor de niet-financiële manager

IS JOUW AFDELING OF BEDRIJF CORONA PROOF?

Laat ons eerlijk zijn: slechts weinig bedrijven zijn écht Corona-proof. Zowat elke organisatie kampt vandaag met fors omzetverlies, druk op marges, robuuste kostenbesparingen, uitgestelde investeringen, grote voorraden en klanten die niet of moeilijk betalen. En als je vandaag geen actie onderneemt, komt jouw cash positie in gevaar. Want met uitgestelde orders, betaal je facturen noch salarissen …
Als operationeel manager maak je echter het verschil. Maar alleen als je kennis van (financiële) zaken hebt.

HET NIEUWE NORMAAL VRAAGT NIEUWE COMPETENTIES

Want vandaag moet je jouw budget, business plan bijsturen en verdedigen naar jouw management. Jij moet de cruciale financiële ratio's of KPI's bepalen voor jouw afdeling of bedrijf. Maar je moet ook kosten besparen en jouw cost-drivers her-evalueren. Jij moet beslissen over noodzakelijke investeringen en jouw management overtuigen van de return van jouw business case. Jij moet de financiële draagkracht van leveranciers én klanten evalueren. Jij moet beslissen over zelf doen of uitbesteden. Jij moet de kostprijs én marge van jouw product of dienst herberekenen, rekening houdend met het nieuwe normaal. Jouw management eist van je een diepgaand inzicht in de kostenstructuren. Want elke beslissing die je vandaag neemt, bepaalt de toekomst van jouw organisatie of afdeling. Kennis van financiële beslissingsinstrumenten is niet langer een luxe, maar een absolute noodzaak.

LEER COMMUNICEREN MET JOUW FINANCIELE AFDELING

Jij bepaalt de marges én de kosten. Maar jouw management (en vooral jouw CFO) kijkt vandaag angstvallig mee. Daarom moet je meer dan ooit eerder communiceren, overleggen en onderhandelen met jouw CFO en zijn/haar medewerkers. Een grondige kennis van financiële termen, een duidelijk inzicht in kostenstructuren en een duidelijke vaardigheid in het financieel motiveren van jouw projecten zijn een must in deze (post-) corona tijden.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Weet je hoe je je impact op de financiële resultaten van jouw afdeling of organisatie drastisch kan vergroten?"

Ronald Poppe - Trainer IFBD

Balans lezen voor niet-specialisten

DE JAARREKENING ALS STRATEGISCH BESLISSINGSINSTRUMENT

Een jaarrekening wordt niet alleen voor boekhouders opgesteld. Als beslissing nemend manager kan je – door het juist interpreteren en lezen van die jaarrekening – strategische informatie verwerven essentieel bij het nemen van de juiste managementbeslissingen. Alleen moet je door de naakte cijfers heen kunnen kijken. Gedurende deze cursus krijg je de kans om de onderneming te leren kennen die achter een jaarrekening zit. Op deze manier kan je niet alleen de juiste beslissingen nemen maar krijg je ook inzicht in het gewicht van concurrenten, leveranciers en klanten.

ZIN OF ONZIN VAN FINANCIËLE INZICHTEN

Als niet-financieel manager word je binnen je job dagelijks geconfronteerd met financiële uitdagingen. Beslissingen over investeringen, nieuwe aanwervingen, evaluaties van klanten en leveranciers, positiebepaling ten opzichte van concurrenten, kredietwaardigheid van klanten, betrouwbaarheid van leveranciers, kostprijscalculaties,… Kortom, jouw job gaat verder dan alleen maar het strikt opvolgen en sturen van de operaties. Gedurende deze dag leer je hoe je – uit de balans van een onderneming – die financiële en operationele informatie distilleert, essentieel bij het nemen van de juiste managementbeslissingen.

WELKE FINANCIËLE & OPERATIONELE RATIO'S KAN JIJ UIT DE JAARREKENING DISTILLEREN?

De jaarrekening of balans is een foto van de onderneming. Jij kan de kasstroom analyseren en zien hoe de onderneming kasmiddelen vrijmaakt en waartoe deze gebruikt worden. Jij kan de rendabiliteit, solvabiliteit, efficiëntie, liquiditeit en productiviteit evalueren. Kortom, je krijgt een duidelijk beeld van de strategische keuzes van een onderneming.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Hoewel een balans 'slechts' een foto of momentopname is van een organisatie, kan je hieruit meer informatie distilleren dan je eerst denkt te kunnen. Hiertoe is deze training onontbeerlijk …"

Johan Lyssens - Trainer IFBD

Krijg inzicht in de financiële situatie van de eigen onderneming, van je concurrenten, van je klanten en leveranciers door het correct interpreteren van de jaarrekening.

Datum & locatie:

- **16 oktober 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Sturen op cash: beoordeel je bedrijf of klant niet langer op winst of omzet, maar kijk naar de kasstroom.

Cash is King - cash flow analyse

REVENUE IS VANITY AND PROFIT IS AN OPINION BUT CASH IS KING …

Te veel directeuren, managers of zaakvoerders staren zich vandaag nog blind op omzet, marge of winst. En terwijl die jaarrekening positief is en producten of projecten met winst worden verkocht, komt de financiële stabiliteit en continuïteit van de organisatie toch in het gedrang. Hoe kan dit nu? Heel eenvoudig, niet de winst garandeert de continuïteit van de operaties, maar wel de cash. Jij betaalt immers jouw investeringen, lonen, leveranciers en leningen niet met winst, maar met cash. Vandaar dat je vandaag moet sturen op cash. De kasstroom of cashflow is dan ook de enige solide beslissingsparameter om de gezondheid van jouw operaties of die van klanten of leveranciers te evalueren.

WAAROM CASH HET ENIGE SOLIDE BESLISSINGSINSTRUMENT IS …

Kasstroomanalyse is de enige basis voor een goed oordeel. Niet alleen betaal je jouw rekeningen met cash en niet met winst of omzet, maar bovendien is er minder ruimte voor interpretatie en manipulatie.

KRIJG WAAR(DE) VOOR JOUW GELD: CASHFLOW ANALYSE

Een adequate analyse van de cashflow of de kasstroom van jouw bedrijf levert cruciale strategische én operationele informatie op. Niet alleen kun je hierdoor toekomstige kasstromen voorspellen, maar bovendien krijg je een onmiskenbaar beeld van de financiële positie van jouw bedrijf. In deze werksessie cashflow analyse, leer je de structuur van de cashflow van jouw organisatie te kennen. Daarbij leer je aan de hand van management-simulaties wat de impact van managementbeslissingen kan zijn op kasstromen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **17 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Jouw investeringen, lonen, leveranciers en leningen betaal je niet met winst of omzet, wel met cash."

Johan Lyssens - Trainer IFBD

Business Case Calculation - investeringsanalyse & selectie

Krijg alle cruciale financiële beoordelingstechnieken en -tools voor jouw business cases & investeringsprojecten en leer hoe je de financiële haalbaarheid ervan evalueert.

INVESTERINGEN: DE RUGGENGRAAT VAN JE ONDERNEMING

Investeren vandaag is nog complexer dan een jaar geleden. Daarom is het opstellen van jouw business case nog nooit zo belangrijk geweest. Want deze business cases beslissen over de operationele toekomst van jouw onderneming. Kortom, verkeerde beslissingen in deze investeringsprojecten kunnen de toekomst van je organisatie bedreigen.

INVESTERINGEN BALANCEREN TUSSEN FINANCIËLE EN NIET-FINANCIËLE BESLISSINGSCRITERIA

Iedere business case bestaat uit twee helder gedefinieerde luiken: een financieel en een strategisch luik. Sommige investeringen/ business cases zijn louter en alleen financieel te bekijken. Andere investeringen/business cases zijn noodzakelijk om als bedrijf competitief te blijven en een strategisch voordeel te krijgen of te behouden.

RENDEMENTSANALYSE: HOE BEREKEN JIJ DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN JOUW BUSINESS CASE?

De kosten-batenanalyse van jouw business cases is de basis van een weloverwogen investeringsstrategie. Het is immers hier dat je van in het begin duidelijk het doel én de beoogde resultaten vastlegt. Hiertoe heb je echter kennis nodig van de diverse financiële tools en technieken.

CASH FLOW ALS CRUCIAAL WERKINSTRUMENT

Iedere onderneming drijft op kasstromen. Zware investeringen brengen deze kasstromen echter uit evenwicht. Maar hoe definieer je de relevante kasstromen? Wanneer vormt een business case een bedreiging voor de cashpositie van een onderneming?

WAT MAAKT DIT PROGRAMMA UNIEK?

Deze cursus verschaft je niet alleen een inzicht in investeringsanalyse, maar geeft je bovendien bruikbare tools en technieken die je moeten helpen bij investeringsselectie en rendementsanalyses om zo jouw business case op een verantwoorde wijze te becijferen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **17 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Elke business case heeft een minimale rendementseis. Maar hoe bereken je het rendement van jouw (toekomstige) investeringen? Ik leer je de meest bruikbare technieken waarbij cash centraal staat."

Johan Lyssens - Trainer IFBD

Future Proof Finance voor Financials

Beheer cash & durf te investeren

Maak het onzichtbare zichtbaar en leer op deze dag hoe je als financiële professional de balans als beslissings- en stuurinstrument gebruikt.

Balansanalyse voor financiële professionals

DE JAARREKENING … JOUW BELANGRIJKSTE FINANCIËLE INSTRUMENT

De jaarrekening blijft het belangrijkste (financiële) instrument, waarmee je een organisatie doorlicht. Essentieel, zeker na deze pandemie. Ook als financiële professional is dit instrument cruciaal bij het evalueren van financiële resultaten, zowel voor de eigen activiteiten als voor de financiële gezondheid van klanten of leveranciers.

DE BALANS … MEER DAN EEN 'SNAPSHOT' VAN EEN ONDERNEMING?

Maar je hebt reeds kennis van balansen en resultatenrekeningen. Solvabiliteit, liquiditeit en rendabiliteit zijn de KPI's waarop je terugvalt bij het nemen van jouw operationele en strategische beslissingen. En toch bevind je zich soms op glad ijs wanneer je verder gaat dan die quickscan van een jaarrekening en je belangrijke beslissingen moet nemen op basis van die 'foto'.

ONTMASKER CIJFERS EN ZOEK DE WAARHEID

Op één dag tijd leer je de cruciale aandachtspunten én valkuilen, onmisbaar voor elke financiële professional bij het analyseren van een jaarrekening. Jij leert alles over de specifieke rubrieken, het werkkapitaal en kasstroomanalyse. Jij krijgt inzicht, niet alleen in de kwantitatieve, maar ook in de kwalitatieve bouwstenen van een jaarrekening. Jij leert hoe deze bouwstenen jouw beoordeling beïnvloeden. Tot slot zie je ook wat een jaarrekening kan verbergen.

MAAK HET ONZICHTBARE ZICHTBAAR

Vaak staat in een jaarrekening meer informatie en kennis over de organisatie dan je op het eerste moment durft te denken. Daarom organiseert het Institute for Business Development deze unieke specialisatietraining: Balansanalyse voor Financiële Professionals.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **datum nog te bepalen**

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Jaarrekeningen tonen veel, maar verbergen soms nog meer. Door een deskundige analyse krijg je zicht op het bedrijf achter de cijfers."

Johan Lyssens - Trainer IFBD

Effectieve liquiditeitsprognoses met Excel

Je leert een dynamisch Cash Flow Forecast model vorm te geven in Excel.

CASH BLIJFT KING …

De balans- en resultatenrekening zijn de basis voor jouw financiële controle en beslissingen. Maar een goed gemodelleerd cashflow forecast model is vandaag absoluut onmisbaar. Want alleen hiermee kan je zien of jouw organisatie haar (financiële) verplichtingen kan inlossen. Vooral bij strategische keuzes (groei, investeringen, nieuwe markten, voorraden, debiteurenmanagement, …) is de prognose van jouw cashflow een absolute must. Maar zeker nu het wat minder gaat, moet je weten of jouw organisatie haar financiële afspraken kan nakomen. Met een liquiditeitsprognose (of cashflow prognose) breng je immers alle verwachte inkomsten en uitgaven voor jouw bedrijf op een juiste en volledige manier in kaart.

EN EXCEL BLIJFT JOUW ONMISBARE TOOL

Bij te veel ondernemingen ontbreekt dit inzicht, omdat de cashflow forecast niet automatisch uit jouw ERP-systeem komt gerold. Excel blijft dan ook de noodzakelijke tool om de prognose van jouw cash positie accuraat vorm en inhoud te geven. Tijdens deze cursus ontdek je in slechts één dag hoe je in Excel een professioneel cashflow forecast model bouwt met maand- en weekoverzichten.

WAT MAAKT DIT PROGRAMMA UNIEK?

Na deze training benut je het potentieel van Excel ten volle. Jij maakt sneller en efficiënter jouw rapportages, prognoses, budgetten, investeringen en jaarrekeningen. Tijdens dit programma ontdek je de verbluffende en eenvoudige mogelijkheden die veel voordeel opleveren, waarmee je forse tijdwinst boekt en risico's en opportuniteiten in kaart brengt. Jij ontvangt bovendien het draaiboek en het uitgewerkte rekenmodel, dat je direct kunt gebruiken voor jouw eigen cashflow forecast.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **8 december 2026**
  Van Der Valk Hotel
  Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Met een liquiditeitsprognose (of cashflow prognose) breng je alle verwachte inkomsten en uitgaven voor jouw bedrijf op een juiste en volledige manier in kaart."

Tony de Jonker - Trainer IFBD

Telefonisch debiteurenbeheer

Verneem hoe je je slechte betalers optimaal opvolgt, schrijf rappelbrieven met impact en behoud zo het vertrouwen van jouw klant én management.

Datum & locatie:

- **19 oktober 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

DEBITEURENBEHEER: NU BELANGRIJKER DAN OOIT TEVOREN

In deze turbulente tijden heb je er alle belang bij jouw facturen op een correcte en snelle manier te incasseren. Een professioneel debiteurenbeheer houdt immers de cashflow van jouw organisatie gezond, zonder dat je hiertoe jouw klanten nodeloos onder druk hoeft te zetten. Deze training leert je een constructief evenwicht te vinden tussen enerzijds commerciële belangen en financiële belangen.

TELEFONISCH DEBITEURENBEHEER: EEN ABSOLUTE MUST

Telefonisch incasseren blijft tot nader order het meest efficiënte incassomiddel. Deze training leert je hoe je jouw communicatieve en onderhandelingsvaardigheden kunt optimaliseren, essentieel bij het telefonische incasseren. Niet-betalende klanten zijn echter niet steeds even gemakkelijk te benaderen. Sommige zijn zeer dominant, agressief of werken juist op jouw emoties. Anderen steken zich weg, zijn nooit aanwezig of beweren niet de bevoegdheid te hebben om te betalen. Smoezen zijn alom aanwezig, uitvluchten en nieuwe leugens vaak té doorzichtig. Deze training leert je hoe je op een assertieve wijze omspringt met excuses, smoezen en leugens. Jij leert neen zeggen tegen vaak onterechte verwachtingen of eisen van jouw wanbetalers.

AANPAK VAN DEZE TRAINING

Dit is allesbehalve een theoretische training. Praktische tips, case studies en diverse reactie-oefeningen staan garant voor extra motivatie na de training.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Speel niet langer bankier voor je klanten en ga assertief om met de excuses, smoezen en leugens van je wanbetalers."

Marleen Miechielsen - Trainer IFBD

Boordtabellen in Excel

Leer op deze training hoe je met Excel een boordtabel of management dashboard opbouwt, vorm geeft en invult.

Datum & locatie:

- **12 & 13 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 1.495 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

BOUW JE EIGEN MANAGEMENT DASHBOARD

Prestatiemeting en -sturing op basis van meer dan alleen financiële kengetallen, is in veel bedrijven vandaag een hot issue. Meer en meer organisaties doen er alles aan om de performance van hun bedrijf te meten en te verbeteren. Deze workshop leert je hoe je Excel kunt gebruiken als tool om een eigen scorecard vorm te geven. Aan de hand van concrete voorbeelden en direct bruikbare templates leer je hoe je jouw eigen KPI's (Key Performance Indicatoren) visueel vorm kunt geven in een werkbare scorecard of boordtabel.

DOELGERICHT PROGRAMMA

Wij onderscheiden drie fases in de bouw van jouw persoonlijke boordtabel: (1) Creëren van de back-end (BE): vooraleer een dashboard kan worden opgezet, dienen de brondata in hun meest éénvoudige vorm in een back-end bestand gestockeerd te worden. (2) Creëren van de front-end (FE): de front-end (of het dashboardrapport) dient volledig vrij te zijn van tijdsgerelateerde data. Via parameterisatie en data-extractie worden op vraag van de gebruiker specifieke data voor een bepaalde periode getoond, en dit zonder enige macro. (3) Geavanceerde dashboardtechnieken: door gebruik van specifieke Excel-functionaliteiten kan een dynamische interactie worden gecreëerd om specifieke data te filteren. Eigen staafgrafieken alsook het gebruik van het juiste kleurenpallet garanderen een professionele look en print.

LEERMETHODIEK

Deze dag werd speciaal ontwikkeld voor die Excel-gebruiker die – versieonafhankelijk – het beste wil puren uit zijn/haar spreadsheets en zo sneller en efficiënter de juiste managementinformatie krijgt, onontbeerlijk bij het nemen van beslissingen. Iedere deelnemer krijgt dan ook een model voor een bruikbare boordtabel of scorecard mee naar huis.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Elke manager heeft nood aan een dashboard waarbij data en KPI's op een visueel heldere én juiste manier worden voorgesteld."

Alain Pieters - Trainer IFBD

Future Proof Project management

Stuur je projecten & je project medewerkers

Managing Projects

Leer de basisbouwstenen van project management en maak zo - binnen tijd, scope en budget - jouw eigen projecten tot een succes.

PROJECT MANAGEMENT … OOK VOOR DE NIET-PROJECT MANAGER EEN ABSOLUTE MUST!

Bedrijven hebben het geleerd : na de corona crisis, stappen meer en meer bedrijven over van processen naar projecten. En hoewel jouw bedrijfskaartje niet 'Project Manager' vermeldt, ben je toch betrokken bij of verantwoordelijk voor deze projecten. Daarom bezorgt het IFBD je op slechts twee dagen inzicht in die noodzakelijke en hoogst relevante competenties, tools en technieken, die je helpen bij het succesvol afronden van jouw projecten.

PROJECTEN WORDEN DOOR MENSEN GERUND …

Hoe ga je om met het krachtveld waarin macht, belangen, attitude, motivatie, … enerzijds en planning, risico's, budgettering, scheduling, fasering, … anderzijds een rol spelen? Hoe combineer je het harde project management met het zachte project management? Aan de hand van diverse oefeningen en vele praktijkvoorbeelden leer je hoe je – zonder de finale doelstellingen van het project uit het oog te verliezen – stap voor stap jouw project tot een succes brengt.

IN DE ONDERNEMING VAN MORGEN IS IEDERE MANAGER EEN PROJECTMANAGER

Als manager worden nieuwe competenties van je verwacht. Competenties die verder gaan dan de strikt technische invulling van jouw opdracht. Project management is er één van. Indien je jouw job op een zo efficiënt mogelijke wijze wenst uit te voeren, heb je nood aan die extra ondersteuning die je helpt bij het succesvol afwerken van projecten.

UW FORMULE VOOR SUCCESVOLLE PROJECTEN

Deze training bezorgt je geen grootse concepten, alleen toepasbaar bij megaprojecten. Chris Kindermans bezorgt je een direct toepasbare methodologie op maat van jouw organisatie. En dit alles aan de hand van concrete voorbeelden, cases, templates en tal van oefeningen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **15 & 16 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 1.495 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Als Project Manager ben je de meest creatieve professional ter wereld: je moet immers uitzoeken wat er allemaal verkeerd kan lopen, voordat het verkeerd loopt."

Katia Van den Bremt - Trainer IFBD

Opzetten van een PMO

Verneem op deze beide dagen hoe u een Project Management Office opzet en garandeer zo het duurzame succes van projecten.

HET PROJECT MANAGEMENT OFFICE ALS OPLOSSING VOOR EEN PROJECTOMGEVING

Goede organisaties beseffen dat een duurzaam project- en programma-management gegroeid is tot dé kritische succesfactor van hun business. Ongetwijfeld erkent ook u de noodzaak van een formeel proces waarbinnen operationele én strategische projecten worden geïnitieerd, goedgekeurd en gestuurd. Bovendien hebben professionele project managers nood aan een professionele ondersteuning. Het Project/ Programma/Portfolio Management Office (PMO) is hierop het enige echte antwoord.

HET VERANDERINGSPROCES GEÏNITIEERD DOOR HET PMO

De oprichting van een PMO én het aansturen ervan is een belangrijke investering in tijd, middelen en mensen. En hoewel niemand de voordelen van een PMO betwijfelt (optimale inzet en opvolging van mensen en middelen, snellere time to market, betere service naar interne en externe klant, drastische verhoging van de succesratio van uw projecten, betere kostenbeheersing, …), gaat de opzet ervan gepaard met een ingrijpend veranderingsproces dwars doorheen de organisatie.

HET PMO ALS PROCES- EN SCHATBEWAARDER

Het PMO functioneert als de ogen en oren voor zowel de projectleider, de stuurgroep, de interne of externe klant en de directie. Al deze stakeholders moeten er vanuit kunnen gaan dat ze met de informatie – bezorgd door het PMO – de juiste beslissingen kunnen nemen. Hiertoe identificeert en selecteert het PMO de projecten conform de ondernemingsstrategie en faciliteert alle noodzakelijke randvoorwaarden die leiden tot een werkbare en resultaatgerichte projectomgeving.

HOE INTEGREERT U HET PMO BINNEN UW ORGANISATIE

Maar wanneer is een PMO nodig? Wat zijn de diverse verantwoordelijkheden van het PMO? En wat zijn het niet? Welke processen worden door het PMO gefaciliteerd en beheerd? Hoe zet u een PMO op? Hoe maakt u uw PMO operationeel? Welke communicatielijnen en hiërarchische lijnen tekent u uit? Kortom, hoe integreert u het PMO binnen uw organisatie?

VERSNEL UW TIME TO MARKET EN BEHEERSKOSTEN, RESOURCES EN KWALITEIT

Deze training – u gebracht door Chris Kindermans – leert u hoe u op een resultaatgerichte manier uw projecten kunt beheren door het opzetten van een PMO. Niet alleen kunt u hierdoor de time to market van uw projecten versnellen, maar bovendien de kwaliteit ervan verbeteren en de totale kost van uw projecten reduceren.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **1 & 2 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 1.495 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Als PMO manager ben je de kapitein van alle projecten. Maar tegelijkertijd bent u de ogen en oren voor zowel de projectleider, de stuurgroep, de opdrachtgever, het Management Team en de directie. Geen evidente job, geloof mij …"

Jeroen Van den Hove - Trainer IFBD

Discipline op de werkvloer en uiteindelijk doen ze wat je wilt ...

Afspraak is afspraak

AFSPRAAK IS AFSPRAAK ... MAAR DUIDELIJK NIET ALTIJD EN NIET VOOR IEDEREEN

Je hebt je best gedaan. Na een allerlaatste "is alles duidelijk" ga je ervan uit dat alles ook duidelijk is. Meer zelfs, glashelder. De doelstellingen zijn evident. De taken verdeeld. De timing in overleg vastgelegd en door ieder goedgekeurd. Maar een week - en vele excuses en smoezen - later blijkt niemand zich eraan te houden. Resultaat? Gemiste deadlines, frustratie en wederzijds wantrouwen.

EXCUSES, SMOEZEN, VOORWENDSELS, UITVLUCHTEN EN 1000 MAAL SORRY

'Waarom ben je hier nog niet mee begonnen?' vraag je dan. En het veelvoud aan smoezen samen met de creativiteit van je medewerkers blijft je verbazen. Druk, druk, druk, die belangrijke klant had mij nodig, ik wou er net aan beginnen, ik kreeg niet alle details van Herman, het was toch complexer dan ik dacht ... Je verzint het zelf niet. En dan denk je bij jezelf: waarom geen tweede lekke band op drie dagen?

EXCUSES STOPPEN, ACTIE STARTEN

Deze mentale incontinentie of die constante stroom aan excuses verlamt de boel. Maar hoe herken je en doorbreek je ontwijkend gedrag? Hoe transformeer je je team in een groep proactieve probleemoplossers? En wat met vergaderitis en eindeloze discussies? Hoe zorg je ervoor dat dit alles plaats maakt voor actiegerichte sprintteams die impact leveren.

MAAR WAAROM DOEN ZE NIET WAT JE ZEGT? AFSPRAKEN MAKEN: KEURSLIJF OF SUPERKRACHT?

Maar waarom komen jouw medewerkers of managers hun afspraken niet na? Waarom besteden sommigen meer tijd aan hun smoes dan aan hun opdracht? Je vraagt iets simpels, en wat krijg je? Ja, maar ... Meer regeltjes bedenken? Laat maar. Strenger straffen? Pfft. Ze verzinnen er gewoon nieuwe uitvluchten bij.
Hier is het geheim: afspraken zijn geen keurslijf. Ze zijn je geheime wapen. In deze training leer je hoe je afspraken gebruikt als superkracht, zodat zelfs de meest creatieve smoesbedenkers je niet meer te slim af zijn.

MISVERSTANDEN: DE SLUIPMOORDENAAR VAN PRODUCTIVITEIT

Hoe vaak zeg jij iets, maar begrijpt de ander het totaal anders? Aannames, interpretaties en veronderstellingen zijn dodelijk voor elke samenwerking. Hier leer je hoe je misverstanden elimineert door heldere communicatie en het verankeren van strakke afspraken. Je team schakelt van "Ik dacht dat ..." naar "Ik heb het gedaan." Resultaat: minder excuses, meer resultaat.

ZELFSTURING: VRIJHEID ONDER VOORWAARDEN

Zelfsturing klinkt als een droom. Totdat iedereen zijn eigen agenda gaat maken en chaos uitbreekt. De waarheid? Autonomie werkt pas als je heldere kaders zet. Je leert in deze training hoe je de balans vindt: vrijheid om te handelen, maar wel binnen de lijnen.

HOE KRIJG JIJ DISCIPLINE TUSSEN DE OREN

Op een eenvoudige manier zie je hoe je discipline op de werkvloer krijgt en mensen niet langer praten maar werken. Jij beseft niet alleen waarom mensen afspraken vergeten, negeren of ontwijken. Maar vooral hoe je hen diezelfde afspraken leert nakomen. Foutloos en stipt. Want afspraak is afspraak.

Datum & locatie:

- **8 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Afspraken zijn geen dwangbuis. Ze zijn de ruggengraat van elke succesvolle samenwerking. Wie ze niet nakomt, bewijst vooral zichzelf een slechte dienst."

Johan Van den Branden - Trainer IFBD

Het perfecte project

Ontmasker jouw pruts-projecten en maak van de eeuwige faalspiraal een succescyclus.

PROJECTPRUTSEN VOOR PROFESSIONALS

Traditioneel projectmanagement leidt tot een enorme verspilling van tijd, geld en menselijk talent. Twee op de drie van alle projecten falen, groot en klein, altijd en overal. Het maakt niet uit in welke branche of sector, ze gaan allemaal op identieke wijze de mist in. Toch kan jouw project succesvol zijn, als je de mens centraal stelt. In deze workshop boordevol confronterende voorbeelden, praktische tips & trucs, vele checklists en tal van testen, biedt Bart Flos een even eenvoudig als revolutionair gedachtegoed aan om prutsprojecten te ontmaskeren en er perfecte projecten van te maken.

TIEN MANIEREN OM JOUW PRUTSPROJECTEN TE ONTMASKEREN

Lijken jouw projecten succesvol te zijn? Pas op, schijn kan bedriegen! Met de volgende tien tips & trucs ontmasker je de werkelijke status van jouw projecten: de Project Matchtest, de PRIC-lijsten, het S.T.O.P.-principe, de Status Totalus, het Antiprutskwadrant, de Probleem Analyse Checklist, het Denktanken met Breinkracht, de Project Prutstest, de Zeven Vergadervragen en de Succes Analyse Checklist. Met de juiste dosis leiderschap, volwassenheid en weerbaarheid grijp je zelf in en neem je het projectheft weer in eigen handen.

HET WORDT TIJD DAT WE AAN DE JUISTE KNOPPEN GAAN DRAAIEN

Waarom is ons projectfalen zo hardnekkig? Om dat te begrijpen, kijk je naar de mens en niet naar de methode of de machine. Vergeet dus even alles wat je hebt geleerd over projectmanagement. De eeuwige faalspiraal kan alleen worden doorbroken als je aan de juiste knoppen draait. Kijk vervolgens verder en vooral hoger dan jouw projectneus lang is en haal de succesmens uit de gereedschapskist. Hoe? Zet de juiste leider op de juiste plaats, denk volwassen – doe volwassen en steek jouw vinger in de lucht als het je niet bevalt!

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Met de juiste dosis leiderschap, volwassenheid en weerbaarheid, leer je zelf in te grijpen en neem je zo het projectheft weer in eigen handen."

Bart Flos - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **datum nog te bepalen**

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Future Proof Human Resources

Stuur jouw business &
herstel het welzijn

De kracht van anti-klagen: vergroot je probleemoplossend vermogen en verminder het geklaag op de werkvloer ...

De anti-klaag workshop

ONGECONTROLEERD KLAGEN KAN EEN COMPLEET SAMENWERKINGSVERBAND TOT STILSTAND BRENGEN!

In deze workshop nemen wij je mee op expeditie langs de zeurende, zanikende en zwartkijkende medemens. Hoe kan het toch dat sommige mensen zo chronisch ontevreden zijn? Waarom slepen zij dat mee naar onze werkvloer en weer mee terug naar huis? En wat doe je daar vervolgens concreet aan? Hoe zorg je er doelmatig voor dat dwangmatig klagen uit jouw bedrijf verdwijnt? Klagen hoort bij de mens. Maar in haar meest destructieve vorm gaat collectief en chronisch klagen ten koste van doelmatigheid, productie en winst. Gelukkig is het heel snel en praktisch aan te pakken.

WAT IS HET GEHEIM VAN SAMENWERKING?

Klagen om het klagen begint bij het individu. Dat individu maakt in het hedendaagse werken altijd deel uit van een team. Maar wanneer klagen binnen de groep de norm lijkt te zijn, wordt dit gedrag snel overgenomen. Het geheim van samenwerking ligt hem echter in erkennen, herkennen en bekennen. Wanneer individuen binnen een groep elkaar afrekenen op ongewenst klaaggedrag en de leider dit 'collectief corrigeren' omarmt, wordt er echt samengewerkt.

HOE VERGROOT JIJ HET PROBLEEMOPLOSSEND VERMOGEN VAN JE TEAM?

Chronisch en ondoelmatig klagen wordt nu juist aangewakkerd als het ongecontroleerd haar gang kan gaan. De kracht van anti-klagen vind je in het collectief: horizontaal, verticaal en diagonaal anti-klagen legt de pijn daar waar die hoort: bij de veroorzaker.

VERMINDER HET GEKLAAG OP DE WERKVLOER MET ANTI-KLAGEN!

Met de kracht van anti-klagen veeg je de vloer aan met notoire zware klagers! Waarom zou het normaal zijn om negatief gedrag de overhand te laten krijgen? Wat is de (onderlinge) rol van de medewerker op de vloer? Hoe sta je daarin als manager en leider? Met de Probleem Analyse Checklist of PAC© kun je ongecontroleerd klaaggedrag in de kiem smoren. Op de werkvloer kunnen de medewerkers zich weer bezighouden met wat echt telt en je krijgt als manager de hamerstukken op tafel. Je eigen besluitvaardigheid doet de rest.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Klagen lost niks op. Zeuren en zaniken verpesten slechts de sfeer, verspreiden negatieve energie en verkleinen de kans dat er een oplossing wordt gevonden."

Bart Flos - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **25 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen
- **3 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

De Chief Happiness Officer

Stappenplan voor een strategisch welzijnsbeleid op het werk ...

BLIJE EN GEMOTIVEERDE COLLEGA'S

Werken met blije en gemotiveerde medewerkers maakt iedereen gelukkig. Zij krijgen immers de dingen gedaan en tillen hun collega's naar een hoger niveau. Ze tellen geen uren, wel grote en kleine successen. Maar op het werk spreken wij niet over 'geluk', wel over 'welzijn'. Want als werkgever, HR manager of leidinggevende ben je niet verantwoordelijk voor het geluk van jouw mensen, wel voor hun welzijn en het garanderen van de best mogelijke werkcondities. Deze workshop bezorgt je dan ook een stappenplan voor een strategisch welzijnsbeleid op het werk.

STEL WERKPLEZIER CENTRAAL

Maar waarom hebben steeds meer mensen een burn-out, zeker nu door de Corona-crisis heel veel zekerheden verdwenen zijn? Hoe voorkom je dat medewerkers uitvallen? Hoe maak je van werkplezier een belangrijk en strategisch doel? Want nog nooit waren er zo veel werknemers voor langere tijd afwezig. Stress, hoge werkdruk en verregaande flexibiliteit eisen hun tol. Bovendien gaan we door de vergrijzing steeds later op pensioen. En toch beseft iedereen dat gelukkige werknemers voor betere resultaten zorgen en willen steeds meer mensen hun baan als een zinvolle activiteit zien.

DE CHIEF HAPPINESS OFFICER

Professor Van Hoof roept daarom een nieuwe functie in het leven: de Chief Happiness Officer (CHO). De CHO krijgt de belangrijke taak het welzijn van de medewerkers te bevorderen. Dat doet hij onder meer door afwezigheden grondig in kaart te brengen en door proactief geluk en zingeving te managen.

DE DRIE CRUCIALE TAKEN VAN DE CHIEF HAPPINESS OFFICER

Er is dus een duidelijke rol weggelegd voor de Chief Happiness Officer. Want net als de CEO, CFO, COO of CTO neemt de CHO een sleutelfunctie in die gegarandeerd tot betere bedrijfsresultaten leidt.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Ik roep elke HR manager op om zich CHO te noemen en zo het welzijn van zijn/haar medewerkers te bevorderen."

Elke Van Hoof - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **10 september 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Krijg een uitermate praktijkgericht overzicht van wat - na de uitvoering van het Eenheidsstatuut - allemaal verkeerd kan lopen bij het individuele of collectieve ontslag van arbeiders, bedienden en/of kaderleden.

Datum & locatie:

- **15 september 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Het grote blunderboek van het ontslagrecht

BLUNDERS BIJ HET VOORBEREIDEN EN UITVOEREN VAN EEN ONTSLAGDOSSIER

Vandaag zijn helaas meer en meer ondernemingen verplicht om in het kader van een reorganisatie, ook de arbeidscontracten van werknemers (arbeiders, bedienden en kaderleden) te beëindigen. Kennis van ontslagrecht is dan ook een absolute vereiste. En hoewel je bij complexe dossiers ongetwijfeld geadviseerd wordt door experts ter zake, kan een grondige kennis van de materie je veel problemen, kopzorgen en onnodige kosten besparen. En blunders in ontslagrecht kan je het best vermijden. Niet alleen betaal je driemaal (de ontslagvergoeding, eventuele schadevergoedingen, duur advies van adviseurs en experts), maar bovendien is de schade aan jouw imago vaak niet te becijferen.

LEER UIT DE BLUNDERS VAN ANDEREN

De economische realiteit maakt jouw opdracht als beslissingsnemer niet makkelijker. Tijdens deze workshop wordt het algemene kader eigen aan het ontslagrecht op een zeer praktische en no-nonsense manier uiteengezet. Aan de hand van concrete voorbeelden en mogelijke fouten, worden specifieke situaties toegelicht. Jij leert vanuit de blunders die Meester Tilleman – gedurende zijn intussen meer dan 25-jarige carrière in het arbeidsrecht – heeft zien gebeuren. Stap voor stap vertelt hij je wat er kan verkeerd lopen en hoe je zich hiertegen kan én moet wapenen. Zo krijg je een arsenaal van praktische tips, bruikbare richtlijnen en pragmatische inzichten die je helpen bij het uittekenen van een verantwoorde ontslagprocedure en het voorbereiden van een professioneel ontslagdossier.

WAT MAAKT DEZE WORKSHOP UNIEK?

Geen juridische spitstechnologie. Geen vrijblijvende anekdotes. Nee, je krijgt een overzicht van de meest gemaakte fouten bij het voorbereiden en afhandelen van een ontslagdossier. Zo vermijd je procedurele, operationele, emotionele en financiële blunders.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Blunders in het ontslagrecht kan je het best vermijden. Niet alleen betaal je drie maal (de ontslagvergoeding, eventuele schadevergoedingen en duur advies van adviseurs en experten), maar bovendien is de schade aan jouw imago vaak niet te becijferen."

Filip Tilleman - Trainer IFBD

HR policies

HR POLICIES: EEN LUXE, OF EEN MUST?

U heeft er alle belang bij om met uw werknemers concrete, consequente en bindende afspraken te maken, zowel voor telewerk, het gebruik van de firmawagen, de gsm, het internet, social media, … als voor algemene ethische gedragsregels. Deze afspraken moet u als policy dan ook formaliseren, indien u conflicten wenst te vermijden.

WELKE POLICIES KOMEN AAN BOD

Speciaal voor u selecteerden wij de belangrijkste policies, vandaag relevant voor uw organisatie. Naast de car policy en de IT policy, wordt ook uitgebreid stilgestaan bij de telewerk policy. Want telewerk is intussen bij vele organisaties – mede door Corona – de norm geworden. Maar u leert ook welke ethische gedragsregels u kunt afdwingen : vertrouwelijkheid, belangenconflicten, concurrerende activiteiten, dresscode en neutraliteit, alcohol en drugs op de werkplek … Tot slot wordt ook stil gestaan bij whistleblowing of de klokkenluidersregeling.

CONCRETE EN TRANSPARANTE MODELLEN

iedere policy wordt aan de hand van concrete modellen – getoetst aan de praktijk – besproken en geanalyseerd. Op deze manier krijgt u de kans uw eigen vragen en mogelijke conflicten voor te leggen aan de docent. Met deze modellen kunt u na de training direct aan de slag.

WAT DOET U MET BESTAANDE AFSPRAKEN?

Niet iedere afspraak – in het verleden gemaakt – is optimaal. Toch moet u voorzichtig te werk gaan, indien u éénzijdig deze policies wenst aan te passen of te controleren. Misbruik kunt u – helaas – slechts zelden volledig uitsluiten, maar de mazen in het net dichten is een minimum. Daarom gaat de docent ook uitgebreid in op de flexibiliteit van HR Policies en uw mogelijkheid om deze in te voeren, te controleren én aan te passen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Misbruik kunt u - helaas - slechts zelden volledig uitsluiten, maar de mazen in het net dichten is een minimum. Een heldere HR policy is hier een absolute must"

Jan Hofkens - Trainer IFBD

U leert hoe u misbruik countert door duidelijke en formele afspraken.

Datum & locatie:

- **datum nog te bepalen**

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Geef jouw rol als HR business partner vorm, gebruik de juiste Key Performance Indicatoren en creëer echte waarde voor jouw organisatie door HR analytics.

HR KPI's

BELANG VAN EEN STRATEGISCH HRM

Het aantal HR managers dat zetelt in directiecomités, is de laatste vijf jaar niet toegenomen. Dit staat in schril contrast met de inspanning ondernomen door diezelfde HR managers om hun rol als business partner verder vorm te geven. En toch loochent niemand de waarde die een gefundeerde HR strategie creëert voor een organisatie. Zeker in deze tijden van economische en sociale onzekerheid.

KPI'S EN HR-BESLUITVORMINGSPROCESSEN

Deze workshop toont aan dat HR alleen waarde kan creëren door een meer analytische aanpak van de HR-besluitvormingsprocessen. Hoe kun je (welke) impact voorspellen van HR-initiatieven? Welke zijn de HR-indicatoren waarlangs bedrijven die duurzaam groeien het échte verschil maken? Kunnen we technieken uit het operations-management toepassen op het vorm geven van staffing, het ontwikkelen van capabiliteit, het prestatie-management en het ontwikkeling van een cultuur?

GARANDEER EEN DUURZAME GROEI

Deze workshop dompelt je onder in een HR-key performance kader zodat je jouw business partner rol nog beter kunt waarmaken. De besproken indicatoren bestrijken de vier kerndomeinen uit de Human Capital benadering, nl. de vormgeving van jouw personeelsbestand, performance management, capabiliteitsontwikkeling en cultuur/gezondheid. Via cases en onderzoeksmateriaal wordt dieper ingegaan op het verschil tussen voorspellende, huidige situatie en achterblijvende indicatoren (leading, current and lagging indicators). Zo geef je duurzame groei vorm!

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **27 oktober 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Ik nodig je uit om op basis van de aangereikte voorbeelden jouw eigen HR KPI's scherper te formuleren en een implementatieplan op te stellen."

Jan De Visch - Trainer IFBD

Budgetteren van personeelskosten

Krijg inzicht in jouw échte loonkost en maak een correct, beheersbaar, flexibel en slim personeelsbudget.

JE BEHEERT 33% VAN ALLE KOSTEN VAN JOUW ORGANISATIE

Gezien de personeelskost bijna altijd tot de top 3 van alle kosten behoort, ontsnapt ook jouw HR-afdeling niet aan het budget- en controleproces. Bovendien heeft België nog steeds een loonhandicap van meer dan 15% ten opzichte van de ons omringende landen. Dit dwingt je om als een goede huisvader of –moeder dit personeelsbudget te maken én te beheren. Vandaag meer dan ooit eerder.

HEEFT JIJ DE FINANCIËLE BAGAGE OM JOUW BUDGET VORM TE GEVEN?

Het opstellen van een personeelsbudget is niet zo evident. Het is immers meer dan klakkeloos optellen van de loonbrieven … Het beheren, indelen, alloceren, opvolgen én bijsturen van dit personeelsbudget is immers een structureel onderdeel van jouw opdracht. Maar heb je wel voldoende financiële voorkennis hiervoor? Weet je welke cijfers je moet verzamelen en waar je deze kunt terugvinden? Heb je zicht op wat jouw financiële directie van je verlangt? En jouw algemene directie? Ken je alle looncomponenten van jouw loonmassa? Wat zijn directe en indirecte personeelskosten? Wat is de verzuimkost? Ken je de beheerskosten binnen jouw personeelsbudget? En weet je hoe je deze kosten moet bijsturen, ook als deze ontsporen?

SAMEN MET FINANCE EN BUSINESS GEEFT JIJ VORM AAN JOUW HR BUDGET

Als HR-verantwoordelijke (of ondernemer) heb je nood aan kennis van de algemene principes en relevante begrippen uit het financieel beleid. Inzicht in kostencalculatie en kennis van het budgetteringsproces zijn ook voor je als HR manager onmisbaar. Bovendien moet je de verschillende componenten van een personeelsbudget in detail kennen zodat je, samen met finance én de business, tot een degelijke budgetopmaak en –opvolging kunt komen.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

Datum & locatie:

- **12 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen
- **19 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Een personeelsbudget is zo veel meer dan de optelsom van de loonbrieven. Geef daarom samen met finance, de business en je management vorm aan je HR budget."

Dirk Deconninck - Trainer IFBD

Future Proof Professionals

Verhoog jouw productiviteit & maximaliseer jouw output

Breinproductiviteit & stress

Maak jezelf en je team veerkrachtiger onder stress.

DE HOMO INTERRUPTUS

Altijd online en bereikbaar zijn, multitasken, negatieve stress, thuiswerk, open kantoren waar iedereen elkaar kan horen … Ons denkende brein staat meer dan ooit onder druk, met nefaste gevolgen voor onze productiviteit, creativiteit en gezondheid.

WAAROM DOEN SLIMME MENSEN DOMME DINGEN?

"Slimme mensen doen domme dingen omdat ze hun brein onvoldoende kennen …" zo stelt neuropsychiater Theo Compernolle. In deze baanbrekende workshop ontsluit hij in zijn bekende glasheldere stijl de recentste kennis over ons denkende brein en toont hij aan welke "breinboeien" onze hersenen vandaag in een verstikkende klemgreep houden. Maar hij laat ook zien hoe we ze kunnen ontketenen en reikt concrete tools en tips aan om het beste uit ons brein te halen. Zijn vurige pleidooi voor meer 'slow thinking' in een digitale wereld zal ook jou – na het volgen van deze workshop – niet meer loslaten.

MEER FOCUS EN MEER PRODUCTIVITEIT

Het programma bestaat uit drie blokken. Tijdens het eerste blok krijg je inzicht in hoe ons brein op de werkvloer functioneert. Je leert hoe ons brein ons helpt te denken en te bedenken, te beslissen en ook te stressen. In het tweede blok staat Professor Compernolle stil bij de vijf cruciale boeien van ons brein die onze output en productiviteit gevangen houden en tegelijkertijd ons stresslevel de hoogte injaagt. Het derde blok leert je hoe je je kunt bevrijden van deze boeien. Niet alleen jezelf, maar je ganse team of afdeling.

UNIEKE AANPAK

De stijl van Prof. dr. Compernolle is zonder meer uniek. Hij neemt je mee in deze hoogst interactieve workshop. Je leert hoe je je intellectuele productiviteit, creativiteit en gezondheid herstelt door je brein op de juiste manier te gebruiken. Zo herstel je je focus én je veerkracht en breng je je stress-balans terug in evenwicht.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Datum & locatie:

- **24 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

"Wil jij geopereerd worden door een hartchirurg die tijdens de operatie steeds zijn smartphone checkt? Waarom zouden managers en professionals aan het werk een uitzondering zijn?"

Theo Compernolle - Trainer IFBD

Assertief op de werkvloer

Leer op deze werksessies assertief te communiceren, kom op voor uzelf met respect voor de anderen en vergroot zo uw persoonlijke impact.

DURFT U OPKOMEN VOOR UZELF, UW MENING, UW VISIE, …?

U durft die extra verantwoordelijkheid niet te weigeren, hoewel u nu al verdrinkt in het werk… Uw manager begrijpt u niet… Uw medewerkers nog veel minder… Uw collega loopt met uw idee naar de baas… U geeft de klant gelijk, hoewel u pertinent weet dat u gelijk heeft… U slaagt er niet in uw ideeën te verdedigen… U lost weer het probleem van collega's of medewerkers op, hoewel dit niet uw taak is…

EN DURFT U NEEN ZEGGEN?

Herkent u dit? Daarom organiseert het IFBD deze twee unieke werksessies. Intussen woonden reeds meer dan 825 professionals deze programma's bij. En als deze data u niet passen, check dan onze site want ook dit voorjaar zijn beide programma's terug ingepland. Voor het detailprogramma, klikt u gewoon op de titel van de training.

> **Assertief op de werkvloer**: leer als medewerker nee te zeggen en op te komen voor uzelf en uw project. Een deelnemer getuigt : "Zeer goede, herkenbare en hands-on opleiding met bruikbare tips & tricks."

> **Assertiviteit voor de leidinggevende**: communiceer als leidinggevende op een assertieve, respectvolle en duidelijke manier en krijg rust in uw hoofd en in uw team. Een deelnemer getuigt: 'Ik heb heel veel bijgeleerd. Dit is de eerste training die ik echt kan toepassen in real life.'

GEDRAG BEÏNLOEDT GEDRAG

Gedurende deze trainingen leert u uw grenzen af te bakenen, voor uw eigen belangen op te komen en te staan voor wat u echt belangrijk vindt. U krijgt handvatten aangereikt om overtuigend over te komen én te overtuigen. U leert neen te zeggen, maar evenzeer overtuigend ja. U leert te bepalen wat u echt wilt. U leert om te gaan met kritiek, maar ook kritiek te geven. U leert uw gedrag af te stemmen op de persoon en de omstandigheden. U leert hoe te reageren bij conflicten, agressie, moeilijke gesprekken… Kortom, u leert hoe u assertief maar bovenal constructief communiceert als medewerker of als leidinggevende.

Deze workshops zijn gericht op resultaten. In een "veilige omgeving" en een beperkte groep leert u - aan de hand van cases, oefeningen, technieken en persoonlijke feedback - hoe u zelfzeker en zelfbewust kan werken!

Want 'neen' zeggen, is soms even belangrijk als 'ja' zeggen …

>>> Klik hier voor het detailprogramma "Assertief op de werkvloer"

>>> Klik hier voor het detailprogramma "Assertiviteit voor de leidinggevende"

"Assertief is meer dan het hebben van zelfvertrouwen … Het is opkomen voor jezelf maar steeds met respect voor de ander. Evident zeg je … Ja, maar niet steeds makkelijk in de business omgeving waarbij een 'neen' niet altijd geaccepteerd wordt."

Franky Van Hoecke - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- Assertief op de werkvloer
  24 november 2026
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

INSCHRIJVEN

- Assertiviteit voor de leidinggevende
  17 november 2026
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

INSCHRIJVEN

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

Leer wat je wilt behouden, leer wat je wilt loslaten of toevoegen om optimaler in je opdracht als professional te staan.

Datum & locatie:

- **3 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen
- **7 december 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Van perfectionist naar optimalist

BENT U EEN PERFECTIONIST?

> Bent u ook pas tevreden als iets helemaal perfect is?
> Houdt u wel heel graag alle touwtjes zelf in handen?
> Laten mensen graag dingen aan u over, omdat ze weten dat het bij u in goede handen is?
> En mag uw dag liefst 48 uur tellen?

Met 4 keer 'Ja' is de kans groot dat u een pur sang perfectionist bent! En helaas is perfectionisme dé belangrijkste oorzaak van het ontwikkelen van stressklachten, die u belemmeren alles uit het leven (en uit uw job) te halen.

PRESTEER BETER ALS OPTIMALIST

Net zoals de perfectionist wil de optimalist ook goed presteren. Alleen begrijpt u als optimalist dat echte perfectie zo goed als onmogelijk is, dat de weg ernaartoe net zo belangrijk is als het doel en dat fouten maken nu eenmaal hoort bij elk leerproces.

TERUG PLEZIER ALS OPTIMALIST

Om uw mogelijkheden ten volle te benutten, is het essentieel om uw perfectionisme los te laten. Als u als optimalist in het leven staat, verhoogt u uw persoonlijke output en krijgt u als bonus veel meer plezier in uw werk!

CREATIEVER ALS OPTIMALIST

Als optimalist benut u uw mogelijkheden ten volle en werkt u effectiever. U bent creatiever en gaat beter met verandering om. Daarnaast hebt u een optimale tijdsbesteding doordat u uw werk beter afstemt op de verwachtingen. U vindt een optimale balans tussen de verschillende taken en rollen die u op uw werk vervult. Tot slot heeft het optimalisme een positieve invloed op uw zelfvertrouwen en op uw échte output.

VAN PERFECT NAAR GOED GENOEG …

Daarom is het vandaag meer dan tijd om uw professionele leven anders in te richten! Na deze training weet u hoe optimalisme de invulling van uw job kan veranderen. U krijgt inzicht in de onderliggende redenen van uw perfectionisme. U leert wat u wilt behouden, wat u wilt loslaten en wat u moet toevoegen om optimaler in uw opdracht als professional te staan. Vanaf nu niet meer perfect, maar goed genoeg.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Leer wat u wilt behouden, loslaten of toevoegen om optimaler in uw opdracht als professional te staan."

Roos Woltering - Trainer IFBD

Master your todo list & elke dag je mailbox leeg

VIND JIJ NOG RUST OP KANTOOR OF THUIS?

Druk, druk, druk! Een overvolle mailbox, geen overzicht meer en steeds het knagende "Ik ben toch niets vergeten …?" Hoewel je goed bent in jouw vak, verlies je je steeds vaker in alle drukte en details. Jij vindt het steeds lastiger het overzicht te behouden en je bent bang steken te laten vallen. Er komt steeds meer werk op je af, het aantal projecten en nieuwe taken wisselen elkaar zo snel af dat onvermijdelijk jouw output hieronder lijdt. Jouw agenda, inbox en to-do-lijst blijven overvol. Voor iedere te schrappen opdracht of e-mail komen er twee nieuwe bij. En thuis slaag je er niet in je werk los te laten … Het komende jaar zal deze werkdruk voor je alleen maar toenemen: je management verwacht een nog grotere én efficiëntere output en de druk van je klanten neemt steeds toe. Fouten worden niet getolereerd. Snelheid én accuraatheid staan meer dan ooit centraal. De toenemende werkdruk zal ook jouw dagelijkse werkplanning danig verstoren … En werk wordt steeds meer een bron van onrust in plaats van zelfontplooiing.

WIE HEEFT NOOD AAN EXTRA TIJD?

Dit programma werd speciaal ontwikkeld voor managers, ondernemers, professionals of medewerkers, die hun doelen sneller willen bereiken, hun inbox onder controle willen houden, baas willen zijn over hun todo lijst – én die extra tijd nodig hebben. In slechts 1 dag maak je je de kern, tips en trucs eigen van een eigentijdse timemanagement-methodiek. Jij tilt jouw productiviteit en effectiviteit naar een hoger niveau. Jij kunt precies de zaken doen die nodig zijn om extra tijd te maken voor de dingen die je belangrijk vindt en jouw carrière vooruit helpen.

FACULTATIEF EXTRA DAG: ELKE DAG JOUW MAILBOX LEEG IN 2 MAAL 15 MINUTEN

Ongetwijfeld probeer je ook controle te houden over de honderden mails die dagelijks binnen lopen. Zo kom je niet toe tot het echte werk … Het niet onder controle krijgen van de inbox is een probleem waar de meeste managers en kenniswerkers vandaag mee worstelen. Een probleem dat hen weghoudt van belangrijke taken en dikwijls voor veel stress en onrust zorgt. Omdat dit ook makkelijk anders kan, ontwikkelde het IFBD een methode waarbij je leert om de principes van 'Master Your Todo list' te integreren in Outlook en in slechts 2 x 15 minuten per dag jouw inbox leeg te maken, waardoor er ruimte en overzicht komt voor het echte werk.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Het slechte nieuws is dat tijd vliegt. Het goede nieuws is dat jij de piloot bent."

Johan D'Haeseleer - Trainer IFBD

Maak EXTRA TIJD®: verhoog jouw output, doe meer in minder tijd én met minder stress en maak je hoofd én mailbox leeg.

Datum & locatie:

- Master your todo list
  16 november 2026
  Van Der Valk Hotel Antwerpen
- Elke dag je mailbox leeg
  30 november 2026
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- 1 dag:
  € 795 excl. BTW
- 2 dagen:
  € 1.495 excl. BTW
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Future Proof Sales

Ga voor de klant & bewaak de marges

Leer de geschreven en ongeschreven regels van het onderhandelen en verbeter jouw machtspositie.

De dirty tricks van het onderhandelen

GERAFFINEERD ONDERHANDELEN IN (POST-) CORONA TIJDEN

De komende maanden worden gekenmerkt door lastige en complexe onderhandelingen. Zowel met je klanten, je leveranciers als met de eigen interne organisatie. Want sommige willen terecht afspraken (her-) negotiëren, anderen maken onterecht gebruik van de pandemie om prijzen of deals te herzien. Je onderhandelingspartner zal op je emoties spelen, je dwingen tot concessies en nog harder vechten voor zijn deel van de taart. En je zal nog steviger in jouw schoenen moeten staan om de Dirty Tricks van elke onderhandelingspartner te blijven counteren.

"WIN-WIN, PARTNERSHIP, GEZAMENLIJK BELANG …" VERSUS "RESULTAATGERICHT ONDERHANDELEN"

Partnership is vaak een luxe. Eigenbelang en resultaat zijn eerder de regel. Zeker in het huidige (post-) corona klimaat waar "eerst wij, dan jij" geldt. Het gemeenschappelijke belang krijgt immers pas aandacht eens het eigenbelang is gerealiseerd. En hiertoe worden de Dirty Tricks niet geschuwd.

KENT JIJ DE DIRTY TRICKS EN KUNT JIJ ZE WEERLEGGEN?

Wat als de verkoopsvoorwaarden éénzijdig gewijzigd worden, met Corona als excuus? Of erger nog … de prijzen zonder inspraak plots veranderen? Wat met een emotioneel beroep op je goodwill, begrip en medeleven? En hoe counter je de allerlaatste eis? Wat met 'schijnonderhandelingen'? Wat is een "nibble" of een "bogey"? En de salami-tactiek? Hoe weerleg je dreigingen? Emotionele chantage? Wat met 'laat ons het verschil delen'? Of agendamanipulatie en tijdsdruk? Of onbestaande risico's? Het ontkennen van beslissingsbevoegdheid? De altijd betere aanbieding van de concurrent? De rigide verkoopvoorwaarden? Dat allerlaatste kleine percentje? Het 'ik krijg dit niet goedgekeurd behalve als je …'

PINGELEN, BETALEN OF ONDERHANDELEN … AAN JOU DE KEUZE

Selectieve informatieverstrekking, emotionele chantage en psychologische druk. Manipulaties, emoties en dreigementen … Soms omfloerst en gemaskeerd, vaak keihard en open. Een goed onderhandelaar onderkent de strategie van zijn partner en zet net die ene slimmere zet. Hoe je dat moet doen, leer je van onze toptrainer George van Houtem. Hij toont je niet alleen hoe de Dirty Tricks in tijden van Corona werken, maar ook hoe te reageren én te counteren met succes.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Je kan maar beter voorbereid aan de onderhandelingstafel gaan zitten. Want een duif wordt opgegeten, maar met een havik wordt onderhandeld."

George van Houtem - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **29 oktober 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen
- **13 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Resultaatgericht prospecteren

Maak prospecteren fun: unieke werksessie met alle ingrediënten voor succesvolle prospectie en acquisitie.

KOUDE PROSPECTIE – WARM AANBEVOLEN

Koud prospecteren behoort tot één van de meest lastige en meest gevreesde onderdelen van het verkoopvak. Het belangrijkste struikelblok is de 'angst voor afwijzing'. En toch is prospectie cruciaal, want u moet afspraken scoren voor u kunt verkopen … Maar het stopt niet bij de ene afspraak … Ook uw eerste prospectieverkoopgesprek, waarbij u de échte noden van uw klant zoekt, zit vol weerstand en tegenwerpingen. Als verkoper of account manager beseft u echter – beter dan wie ook – dat prospecteren vandaag een absolute noodzaak is. Klanten zijn steeds minder trouw en shoppen steeds vaker, ze kopen prijsbewuster en zijn veeleisender … Als goede verkoper bent u dan ook elke dag op zoek naar nieuwe klanten.

PROSPECTEREN IS EEN VAK

En toch wordt het (telefonische) prospecteren te vaak uitgesteld. Met excuses als "Geen tijd", "Offertes gaan voor", "Ik volg eerst mijn bestaande klanten op" … rechtvaardigt u dit uitstel. Maar waarom die ingebakken weerstand tegen prospectiegesprekken, telefonisch of real life? Omdat de gemiddelde succesratio amper 10% is, krijgt u als verkoper in negen van de tien gevallen een duidelijke 'neen' te horen. En dat schrikt af …

PROSPECTEREN WORDT FUN

In deze training reiken we u tools en technieken aan die essentieel zijn voor resultaatgerichte prospectie. U oefent om de succesratio van uw prospectie inspanningen drastisch te verhogen. Deze prospectietraining zet u op een voorsprong, want het maken van afspraken wordt een plezierige uitdaging. Door te oefenen op 'gestructureerd ' telefoneren en door interesse te wekken aan de telefoon verandert "Neen, geen interesse" in "JA, dat is afgesproken".

EN WAT IS UW VOLGENDE STAP?

Als u eenmaal die afspraak heeft ingeboekt, is het natuurlijk noodzakelijk om het eerste gesprek met uw prospect op een succesvolle manier te voeren. Wat is het 'burning platform' bij uw klant? Wat heeft uw klant écht nodig en wat niet? Hoe brengt u uw passie over naar uw klant? Kortom, hoe maakt u van een prospectiegesprek een verkoopgesprek?

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Prospecteren is het lastigste en meest gevreesde onderdeel van je vak als verkoper. En toch moet je het doen. Klanten zijn steeds minder trouw en shoppen steeds vaker, ze kopen prijsbewuster en zijn veeleisender … Als goede verkoper ben je dan ook elke dag op zoek naar nieuwe klanten."

Marc Van Autreve - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **datum nog te bepalen**

Kostprijs:

- **€ 1.495 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Omgaan met bezwaren en weerstand in jouw verkoopgesprek.

Wat als de klant nee zegt …

GEEN TIJD – GEEN INTERESSE – GEEN BUDGET – GEEN VERTROUWEN

'Sorry, maar wij hebben geen interesse en tijd. Bovendien zijn wij tevreden met onze huidige leverancier.'

En nog voor je je verhaal hebt kunnen brengen, wordt het gesprek afgesloten. Het bovenstaande zinnetje hoorde je reeds in ontelbare varianten: geen tijd, te duur, geen interesse, niet nodig, geen budget, niet nu, ik beslis daar niet alleen over, te veel risico, ik denk hier nog even over na, kom volgend jaar zeker terug, ik ben tevreden met mijn huidige leverancier, … Maar hoe buig je een nee om in een ja? Hoe herken je reflex-bezwaren en hoe onderscheid je deze van échte onweerlegbare bezwaren? Hoe voorkom je deze tegenwerpingen? Want … laat ons eerlijk zijn: je wilt jouw droomklant toch niet verliezen, enkel omdat hij al een leverancier heeft?

WEERLEG BEZWAREN EN MAAK EEN "JA" VAN EEN "NEE"

Niet de bezwaren zorgen voor een 'no sale', wel het niet weerleggen ervan. Dit vereist, naast een grondige kennis van je product, vooral een goede kennis van je klant. Relatief eenvoudige open vragen zoals "Wat vind je snel?", "Wat kost dat voor jouw bedrijf?", "Wat betekent dat voor jouw organisatie?" of "Waarom heb je voor die oplossing gekozen?" worden heel vaak niet gesteld.

WERK OP DE BEZWAREN VAN JOUW KLANTEN

In deze workshop krijg je een overzicht van de meest courante bezwaren en tegenkantingen die je morgen in jouw verkoopgesprek tegenkomt. Maar vooral leer je hoe je deze voorkomt en indien nodig weerlegt.

VAN VERKOPER NAAR VERANDERMANAGER

Een "Nee" is een automatische reflex van mensen. Want mensen houden niet van verandering. Dit houdt immers altijd risico en onzekerheid in. En ook al is jouw oplossing beter en misschien zelfs goedkoper, de kans bestaat dat je klant kiest voor een status quo en zijn huidige leverancier prefereert boven jouw organisatie.

>>> Klik hier voor het detailprogramma

HET BOEK INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

"Niet de bezwaren zorgen voor een 'no sale', wel het niet weerleggen ervan."

Geert Delobelle - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **17 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Gent

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Contract management voor niet-juristen

Leer hoe je door een goed contract verschillende risico's, aansprakelijkheden en schadeclaims tot een absoluut minimum kan beperken en zo het maximale rendement haalt uit jouw commerciële inspanningen.

COMMERCIËLE CONTRACTEN: DE RUGGENGRAAT VAN JOUW COMMERCIËLE INSPANNINGEN

Je commerciële inspanningen worden beloond door het sluiten van het definitieve contract. Hoewel je ongetwijfeld op dat ogenblik een complex en langdurig voortraject hebt gekend, is wat je uiteindelijk op papier neerzet, de basis voor de verdere samenwerking. Vele managers onderschatten echter de risico's die ondoordachte contracten met zich meebrengen

DE VOORBEREIDINGSFASE VAN HET CONTRACT

Reeds bij de eerste onderhandelingsfase moet je – bij alles wat je op papier zet en bij ieder engagement dat je neemt – je bewust zijn van de gevolgen ervan. Want bij de finalisatie én de uitvoering van het contract kan steeds teruggekoppeld worden naar eerdere afspraken en engagementen.

DE UITWERKINGSFASE VAN HET CONTRACT

Eens de beide partijen het eens zijn over het commerciële voorstel, moet dit voorstel in een definitieve contractvorm gegoten worden. Je leert alles over de waarde en de risico's van standaardcontracten, algemene voorwaarden, contractuele verbintenissen, betaling en zekerheden,…

DE UITVOERING VAN HET CONTRACT

Tijdens de uitvoering van het contract moeten de beide partijen zich houden aan de afspraken en regels, voorgeschreven door het contract zelf en overeengekomen door de beide partners. Bindende leverings- en uitvoeringstermijnen, kwaliteit, service level agreements, prijzen, … Het helder vastleggen van de juiste uitvoeringsmodaliteiten van het contract, vermijdt dan ook alle verdere discussies.

WAT BIJ GESCHILLEN EN CONFLICTEN?

Hoewel een excellente voorbereiding de basis is van een excellente uitvoering, zijn discussies en conflicten meer regel dan uitzondering. In deze module leer je hoe je met contractgeschillen omgaat. Ligt de fout bij het schriftelijke contract of bij de uitvoering ervan? Roep je de hulp in van een derde (neutrale) partij of stap je naar de rechtbank? Kan je het contract éénzijdig verbreken of niet? Kan je betaling weigeren, uitstellen of aanpassen?

>>> Klik hier voor het detailprogramma

"Een contract blijft in de kast zolang alles goed loopt … Maar bij het eerste conflict of geschil is dat contract de basis voor de discussie."

Yves Lenders - Trainer IFBD

Datum & locatie:

- **18 november 2026**
  Van Der Valk Hotel Antwerpen

Kostprijs:

- **€ 795 excl. BTW**
  Extra korting? Zie pagina 59.

Concreet:

- zie pagina 59-60

INSCHRIJVEN

Positief leiderschap in onzekere tijden ...

De meeste leidinggevenden zoeken vandaag hun weg doorheen de crisis ... Want voor het eerst is de gezondheid van ons bedrijf direct verbonden aan de gezondheid van onze medewerkers en de onzekerheden binnen onze economie en maatschappij.

Ingrijpende verschuivingen in ons dagelijkse leven dwingen bedrijven ertoe zich nog sneller aan te passen en creatieve, onconventionele manieren te vinden om te opereren en te overleven.
Maar vele professionals, leidinggevenden en managers worstelen vandaag met die - vaak conflicterende - uitdagingen.

Alleen positief en effectief leiderschap zal ons helpen bij het navigeren doorheen deze veranderende wereld.

Leren blijft echter een must ...
Durf dan ook nu te investeren in jezelf, je team en je organisatie.

Concreet

>>> Inschrijving

HOE INSCHRIJVEN?

Je kan je op verschillende wijzen aanmelden voor onze programma's:
> Bij voorkeur via onze website **ifbd.be** of via e-mail: **info@ifbd.be**
> Ons postadres: IFBD, Zeeweg 155, 8200 Sint-Michiels (Brugge) - Fax: 00 32 50 31 04 21
> Je kan steeds je reservatie telefonisch doorgeven op het nr. **00 32 50 38 30 30**. Een schriftelijk bevestiging blijft vereist.

Na ontvangst van jouw inschrijving krijg je een deelnamebevestiging en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvang je een herinnering met alle praktische informatie en een routebeschrijving.

WANNEER IS JOUW INSCHRIJVING DEFINITIEF?

Van zodra je van ons een bevestiging van inschrijving krijgt, is jouw reservatie definitief. Dit gebeurt uiterlijk één week na je inschrijving.

ANNULATIE

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen jouw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens 2 weken voor de cursus jouw annulatie ontvangen zoeken we samen met je naar de beste oplossing. Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag bent je ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 75) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in jouw plaats.

>>> Deelnamekosten

DEELNAMEKOSTEN

De bedragen vermeld in deze brochure, op onze folders of op de website zijn steeds exclusief BTW en exclusief overnachtingen, maar steeds inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de volledige cursusdag(en). Je ontvangt bovendien een documentatiemap die je als naslagwerk kunt raadplegen. Bij onze writer's classes is bovendien een boek inbegrepen in de deelnameprijs.

MEERDERE DEELNEMERS AAN HETZELFDE PROGRAMMA

Indien je met meerdere collega's deelneemt aan éénzelfde programma ontvang je extra korting. Het IFBD geeft per extra deelnemende collega 5% extra korting op het totaalbedrag met een maximale korting van 20% (= 5 deelnemers of meer).

FACTURATIE

U krijgt van ons automatisch een factuur toegestuurd die bij voorkeur betaald dient te worden voor aanvang van de training of conform de vervaldatum op de factuur.

>>> Locaties & timing

Onze nederlandstalige trainingen worden georganiseerd in Gent of Antwerpen.

Locatie Antwerpen:

Van Der Valk Hotel
Luitenant Lippenslaan 66
2140 Antwerpen
tel. 0032 3 217 48 23

Locatie Gent:

Van Der Valk Hotel
Akkerhage 10
9000 Gent
tel. 0032 9 396 55 50

De timing van onze dagtrainingen ziet er als volgt uit:

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee
09,00	Start van de cursusdag (met voorstelling docent).
12.30	Lunch
17.00	Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.
Bij onze halve-dagtrainingen wordt er geen lunch voorzien, tenzij anders vermeld.

>>> IFBD-database & GDPR

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

>>> Nog vragen? Aarzel niet ons te contacteren ...

0032 50 38 30 30 **info@ifbd.be**

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers aan onze cursussen krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens je eigen informatiebehoefte.
Je kan hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer.: +32 50 38 30 30 (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

IFBD
Institute for Business Development

Zeeweg 155 - 8200 Brugge
www.ifbd.be
info@ifbd.be - 0032 50 38 30 30