



# KIES VOOR KENNIS

2018/2019

**KIES VOOR DE  
NOA-ONDERNEMERSOPLEIDING**



**NOA**

Nederlandse  
Ondernemersvereniging voor  
Afbouwbedrijven

## CURSUSOVERZICHT

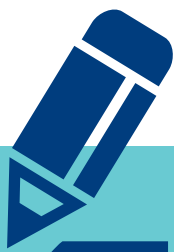
- 1. Jouw sterke/zwakke punten en de concurrentie**  
donderdag 8 november 2018
- 2. Inspirerend en effectief leidinggeven**  
dinsdag 20 november 2018
- 3. Klanten aantrekken en vasthouden met social media**  
dinsdag 4 december 2018
- 4. Juridische valkuilen voor een afbouwondernemer**  
dinsdag 18 december 2018
- 5. Wat elke afbouwondernemer moet weten over wetgeving**  
dinsdag 8 januari 2019
- 6. Efficiënt samenwerken; meer plezier én een hoger rendement**  
donderdag 24 januari 2019
- 7. Je financiën goed geregeld**  
dinsdag 5 februari 2019
- 8. Verkoopgericht acquireren, klantgericht adviseren en offrenen**  
dinsdag 5 maart 2019
- 9. Het correct toepassen van de cao Afbouw**  
dinsdag 19 maart 2019
- 10. De WOW-factoren van jouw onderneming!**  
dinsdag 26 maart 2019

## TRAIN JE ONDERNEMERSVAARDIGHEDEN!

De NOA-Ondernemersopleiding bestaat uit 10 praktische lesdagen. Deze zijn als afzonderlijke cursusdag of als complete opleiding te volgen. Je krijgt nieuwe inzichten voor je bedrijf, leert slimmer te werken en ondernemersrisico's te herkennen. Alle trainingen van deze opleiding zijn specifiek bedacht voor (toekomstig) ondernemers van een stukadoors-, vloeren-, terrazzo-, natuursteenbewerking, blokkenstellers- en plafond- en wandmontagebedrijf. Lees in deze opleidingsfolder wat je allemaal kunt leren!

### **Praktisch, modulair leren**

Tijdens de NOA-Ondernemersopleiding leer je van verschillende docenten van alles (bij) over ondernemerszaken. De vakbekwame docenten wijzen je op aspecten waar je normaliter niet alle dagen aan denkt. Door het net even anders te gaan doen, of je focus te verleggen, zul je merken dat ondernemen nog leuker wordt en méér oplevert. Gedurende de opleiding leer je jouw bedrijf vanuit verschillende invalshoeken onderscheidend neer te zetten. Met onze ondernemersopleiding haal je het beste uit jouw bedrijf.



## DIRECT INSCHRIJVEN?

Vul het formulier achterin deze brochure in, of ga naar [www.noa.nl/ondernemersopleiding](http://www.noa.nl/ondernemersopleiding). Daar kun je eenvoudig en snel online inschrijven.



**Marcia Donkers:**

“Alweer enkele jaren geleden volgde ik alle cursusdagen van de NOA-Ondernemersopleiding en ik heb er nog steeds profijt van! Het actieplan helpt je om daadwerkelijk verbeteringen in je bedrijf door te voeren en je verder te ontwikkelen.”

**DEZE CURSIST  
GING JE VOOR**

# 1

## JOUW STERKE/ ZWAKKE PUNTEN EN DE CONCURRENTIE

donderdag 8 november 2018 - 09.00 tot 16.30 uur

Deze eerste module leer je anders naar jezelf en je bedrijf te kijken, je missie en visie te bepalen en een duidelijke positie in de markt te kiezen. Organisaties kunnen alleen succesvol zijn, wanneer duidelijk is wat de sterktes en zwaktes zijn. En welke kansen en bedreigingen er zijn. Tijdens deze dag laten onze docenten je ontdekken waar belangrijke aandachtspunten liggen. Hierdoor krijg je helder voor ogen waar je de komende tijd kunt verbeteren. Je wordt geïnspireerd om slimmer te gaan werken en meer rendement te halen.

### Tijdens deze cursus leer je:

- > je missie en visie te bepalen voor je onderneming;
- > je positie in de markt te kiezen;
- > hoe je door slimmer te werken meer rendement kunt halen;
- > hoe en waarom een ondernemings- annex verbeterplan voor je bedrijf heel waardevol is.

### Resultaat:



Je hebt een duidelijk beeld van je organisatie en de markt: de basis voor een sterk actieplan.

## Docenten



**Hans Soeter** heeft bouwkunde gestudeerd en verzorgt verbetertrajecten bij bedrijven. In het dagelijks leven helpt hij veel jonge ondernemers bij het opzetten van hun onderneming. Op interactieve wijze kennis en kunde overbrengen: daar gaat Hans voor.



**Rinio van der Ven** is algemeen directeur van DIBA Groep. Hij startte als 17-jarige zijn eigen onderneming en ontdekte pas later dat je ook moet leren hoe je een goede ondernemer wordt. Rinio heeft zich met opleidingen en trainingen ontwikkeld tot een succesvol ondernemer.

## Docent



**Wilbert Teunissen** is bedrijfsadviseur en trainer van communicatie- en managementtrainingen bij Savantis. Hij adviseert en traint bedrijven in onder andere de afbouwsector op het gebied van coachend en inspirerend leiderschap. Inspireren, motiveren en mensen op hun eigen kracht vooruit helpen, is belangrijk voor een winstgevende onderneming.



### Resultaat:

Je draagt effectief je visie uit, werkt goed samen en staat hiermee voor hoge kwaliteit.

# 2

## INSPIREREND EN EFFECTIEF LEIDINGGEVEN

dinsdag 20 november 2018 - 09.00 tot 16.30 uur

Nieuwe tijden vragen om vernieuwd leiderschap. Hoe ga je effectief om met klanten, medewerkers of collega's op de bouw? Hoe krijg je wat je wilt zonder met je vuist op tafel te slaan? Het nieuwe, coachend leiderschap waarbij je hard stuurt op de inhoud en zacht op de relatie, levert vandaag de dag het beste resultaat op. Sturen op proactief gedrag maakt je collega tot een waardevolle medewerker die zijn verantwoordelijkheid neemt. Daarom leer je deze dag over een coachende stijl van leiding geven. Ook ga je aan de slag om jouw visie op je bedrijf, branche en klanten over te brengen, dat wordt namelijk van jou als leidinggevende en (eind)verantwoordelijke verwacht. Een inspirerende dag met eyeopeners en praktische handvatten om je eigen leiderschap eens grondig onder de loep te nemen.

### Tijdens deze cursus leer je:

- > coachend leiding te geven;
- > over verandermanagement;
- > over teamrollen, teamfasen en teamsamenstellingen;
- > inzicht in gedrag en belangen te krijgen;
- > beoordelingsgesprekken te voeren.

# 3

## KLANTEN AANTREKKEN EN VASTHOUDEN MET SOCIAL MEDIA

dinsdag 4 december 2018 - 16.00 tot 20.30 uur

Steeds meer ondernemers ontdekken de kracht van social media. Een selectie uit LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest en YouTube is vandaag de dag echt een onderdeel van je marketing-, verkoop- en communicatiebeleid. Sterker nog, je maakt het jezelf vaak makkelijker om klanten aan te trekken en te behouden als je social media effectief inzet. Tijdens deze cursusdag maak je met de docent sterke social-media-profielen. Je leert welke berichten je op verschillende sociale media plaatst en hoe je aan je netwerk bouwt. Op een manier die past bij jouw bedrijf en doelgroep. En met focus en structuur in de verschillende activiteiten. Ook leer je handigheidjes om met minimale inspanning maximaal effect te genereren.

### Tijdens deze cursus leer je:

- > een sterk profiel te maken waardoor klanten je online weten te vinden;
- > te bouwen aan een krachtig online netwerk;
- > welke berichten op social media jouw expertstatus verhogen;
- > welke onderscheidende kenmerken van je bedrijf je inzet voor meer zichtbaarheid;
- > veel effect met social media te behalen in weinig tijd.

### Docent



#### Daniëlle de Jonge is

salescoach en ondernemer, waardoor zij acquisitievaardigheden en -technieken vanuit verschillende oogpunten beheerst. Met een praktische, eigentijdse en inspirerende aanpak helpt zij bedrijven zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te maken. Zij prikkelt ondernemers om zich onderscheidend te profileren en op die manier klanten te werven en te behouden. Zij schreef de bestsellers 'Verleid de klant' en 'Human2Human: de nieuwe klantrelatie'.



### Resultaat:

Je zet social media slim in, met meer zichtbaarheid en een groter netwerk als resultaat.



A man with light brown hair, wearing a white t-shirt, is shown in a construction or renovation setting. He is holding a long, vertical metal tool, possibly a screed or straightedge, against a wall. He is looking towards the camera with a slight smile. The background shows a doorway and some construction materials.

**Pascal Lindhout:**

“Als ondernemer ben je altijd druk: je wilt zelf je werk goed doen, je jongens goed instrueren en begeleiden, én zeker wil je tevreden klanten. Deze opleiding helpt je uit de waan van alledag te komen; met een helicopterview kijk je naar je bedrijf en voer je direct praktische verbeteringen door.”

**DEZE CURSIST  
GING JE VOOR**



# 4

## JURIDISCHE VALKUILEN VOOR EEN AFBOUW- ONDERNEMER

dinsdag 18 december 2018 - 16.00 tot 20.30 uur

Als ondernemer ben je veelvuldig aan het contracteren: met aannemers en particulieren, maar ook met onderaannemers. Het papierwerk er omheen is meestal geen geliefd werk, maar wel enorm belangrijk. Hoe duidelijker het contract, des te minder vraagtekens. Wat kom je overeen? Hoe lever je op? Wanneer en waarvoor moet je waarschuwen? Hoe zit het met leveringsvoorwaarden, meer- en minderwerk en deelbetalingen? Wat mag wel, wat kan zeker niet en wat leidt in de praktijk vaak tot problemen? Met deze cursus voorkom je dat zo'n veelvoorkomend praktijkprobleem ook jouw probleem wordt.

### Tijdens deze cursus leer je:

- > overeenkomsten op te stellen (stuur van tevoren een offerte van je bedrijf in);
- > waar de grootste risico's zitten bij gebreken in het uitgevoerde werk (oorzaak, aansprakelijkheid, herstel, waarschuwingsplicht e.d.);
- > om te gaan met (betaling van) meer- en minderwerk, stelposten en onvoorziene omstandigheden;
- > algemene voorwaarden goed toe te passen.



### Resultaat:

Je voorkomt juridische rompslomp.

## Docenten



**Gert van Gorcom** is oprichter van Van Gorcom Advocaten en gespecialiseerd in bouwrecht, ondernemingsrecht, incasso's, onroerend goed en arbeidsrecht.



**Ingeborg van Leusden** heeft veel ervaring in de algemene civielrechtelijke praktijk en is gespecialiseerd in bouwrecht, incasso en arbeidsrecht.

Als huisadvocaten van NOA kennen zij als geen ander de valkuilen voor ondernemers in onze sectoren. Zij spreken de taal van de bouw, kennen de (on)mogelijkheden van het ondernemerschap en dragen praktische oplossingen aan.

## Docent



**Gert van der Meulen** is beleidssecretaris collectieve belangenbehartiging en voorlichting bij NOA en krijgt in zijn dagelijkse werk een grote hoeveelheid vragen over aanneming en onderaanneming van werk, het inlenen van arbeidskrachten e.d. Door zijn jarenlange ervaring staat hij leden met raad en daad terzijde. Na afloop van de training ben je in staat om deze ingewikkelde materie probleemloos in de praktijk toe te passen.

# 5

## WAT ELKE AFBOUWONDERNEMER MOET WETEN OVER WETGEVING

dinsdag 8 januari 2019 - 15.00 tot 20.30 uur

Je neemt een opdracht van de (hoofd)aannemer aan en besteedt het werk vervolgens weer uit aan een onderaannemer. Wat komt daar in het kader van de WKA en Inlenersaansprakelijkheid allemaal bij kijken? Hoe zit het met de G-rekening en relevante wetgeving, zoals de WAS, wet DBA en AVG? Ook de essentie van het wettelijk arbeidsrecht is belangrijk om te kennen. Geen eenvoudige, maar wel belangrijke cursusdag!

---

### Tijdens deze cursus leer je:


- > wat de Wet Ketenaansprakelijkheid is;
- > welke nieuwe wetgeving voor jouw bedrijf allemaal belangrijk is;
- > de do's en don'ts in relatie tot ingehuurde (buitenlandse) arbeidskrachten;

---

### Resultaat:



Je kunt werken conform geldende wetgeving voor het aannemen en uitbesteden, zonder onnodig risico te lopen.

A woman with blonde hair in a braid, wearing a light green t-shirt with 'WELDING' and 'RENOVATIES' printed on it, and white pants, stands in a workshop. She is holding a welding mask and looking towards the camera with a smile. In the background, a man in a black shirt and white apron is working at a machine. The workshop has various tools and equipment visible.

**Sheila Hafkamp:**

“Een aangename, leerzame opleiding van zeer bekwame docenten met kennis van de sector”

**DEZE CURSIST  
GING JE VOOR**

## Docenten



**Hans Soeter** heeft bouwkunde gestudeerd en verzorgt verbetertrajecten bij bedrijven. In het dagelijks leven helpt hij veel jonge ondernemers bij het opzetten van hun onderneming. Op interactieve wijze kennis en kunde overbrengen: daar gaat Hans voor.



**Rinio van der Ven** is algemeen directeur van Diba kunststofvloeren. Hij startte als 17-jarige zijn eigen onderneming en ontdekte pas later dat je ook moet leren hoe je een goede ondernemer wordt. Rinio heeft zich met opleidingen en trainingen ontwikkeld tot een succesvol ondernemer.

# 6

## EFFICIËNT SAMENWERKEN; MEER PLEZIER ÉN EEN HOGER RENDEMENT

donderdag 24 januari 2019 - 09.00 tot 16.30 uur

Een goede voorbereiding is het halve werk. Toch staat de gehele bouwsector bekend om de hoge faalkosten. Ook jouw bedrijf heeft faalkosten, maar waar zitten die en hoe kun je ze verminderen? Op een verrassende manier leer je deze dag hoe communicatie én een efficiënte werkvoorbereiding jouw bedrijf een hoger rendement geven. Daarbij krijg je de basisprincipes van LEAN-management uitgelegd en leer je interactief over het nut en de noodzaak van samenwerken.

### Tijdens deze cursus leer je:

- > waarom en waardoor het op de bouwplaats makkelijk is om fouten te maken;
- > hoe je door een efficiënte werkvoorbereiding minder kans hebt op onvoorziene werkzaamheden;
- > inzicht te krijgen in je faalkosten en een actieplan te maken je faalkosten te reduceren;
- > de basisprincipes van LEAN-management.



### Resultaat:

Je vermindert onnodige kosten dankzij de juiste werkvoorbereiding en projectadministratie.

# 7

## JE FINANCIËN GOED GEREGELD

dinsdag 5 februari 2019 - 09.00 tot 16.30 uur

Tijdens deze lesdag komen financiële cijfers tot leven, waardoor je veel beter gaat begrijpen wat en waarom er financieel in je bedrijf omgaat. Je leert je jaarrekening te lezen en te begrijpen, een liquiditeits- en resultatenbegroting te maken, je eigen boekhouding te voeren/controleren (in de basis, we hebben immers maar één dag) en je krijgt allerhande bespaartips voor je onderneming.

### Tijdens deze cursus leer je:

- > je jaarrekening te lezen en te begrijpen;
- > de basis om je eigen boekhouding te voeren controleren;
- > zelf begrotingen te maken;
- > inzicht in het rendement van je onderneming te krijgen;
- > over allerhande (belasting)besparingen van je onderneming.



### Resultaat:

Je begrijpt belangrijke financiële en fiscale aspecten voor je bedrijf, waardoor je kosten bespaart.

## Docent



**Rob Cattel** is op jonge leeftijd, na zijn studie Fiscale Bedrijfseconomie, les gaan geven in verschillende bedrijfseconomische en fiscale vakken. Tevens is hij eigenaar van het Belastingadviesbureau Intendance B.V. Zijn vak is zijn passie. Zelfs mensen die niets met cijfertjes hebben, worden enthousiast en leergierig. Rob brengt zijn passie goed over op zijn cursisten en heeft plezier in het lesgeven.

A man wearing glasses and a grey polo shirt is measuring a ceiling with a yellow and black tape measure. He is looking up at the ceiling. The background shows a white ceiling with a grid pattern and a window. The text "DEZE CURSIST GING JE VOOR" is overlaid in white on the top right.

# DEZE CURSIST GING JE VOOR

## **Siep Hollander:**

“Door de thematische indeling van deze opleiding wordt elke lesdag een ander ondernemersaspect belicht. Dat leert heel prettig. Ik vond ook het onderling contact met de andere cursisten erg leuk: van elkaar leer je namelijk heel veel.”

# 8

## VERKOOPGERICHT ACQUIREREN, KLANTGERICHT ADVISEREN EN OFFREREN

dinsdag 5 maart 2019 - 09.00 tot 16.30 uur

Klanten vinden én behouden is voor elke ondernemer een uitdaging. Jouw dienstverlening vormt de basis, jouw onderscheidende aanpak zorgt voor succes. Je gaat deze training je ideale klant selecteren en oefenen om klanten uitleg te geven. Daardoor leer je een resultaatgericht verkoopgesprek te voeren. Ook leer je een aansprekende offerte te schrijven, die opvalt ten opzichte van wat de concurrentie aanbiedt. De juiste woordkeuze helpt daarbij te overtuigen. Deze lesdag leer je jouw persoonlijke communicatiekracht en commerciële talenten daadkrachtig en slim in te zetten.

---

### Tijdens deze cursus leer je:

- > jouw ideale klant te selecteren;
- > waarom klanten voor jou moeten kiezen en hoe je dat aan ze uitlegt;
- > hoe je een resultaatgericht verkoopgesprek voert;
- > hoe je een persoonlijk stappenplan maakt met 5 manieren om te acquireren.
- > hoe een offerte met een sterke structuur er uitziet;
- > wat de juiste woordkeuze is om klanten te overtuigen.

## Docent



**Daniëlle de Jonge** is salescoach en ondernemer, waardoor zij acquisitievaardigheden en -technieken vanuit verschillende oogpunten beheerst. Met een praktische, eigentijdse en inspirerende aanpak helpt zij om bedrijven zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te maken. Zij prikkelt ondernemers om zich onderscheidend te profileren en op die manier klanten te werven en te behouden. Zij schreef de bestsellers 'Verleid de klant' en 'Human2Human: de nieuwe klantrelatie'.



### Resultaat:

Je overtuigt klanten voor jouw bedrijf te kiezen: door jezelf en je bedrijf tijdens een gesprek professioneel te verkopen en een sterke offerte te maken.



## Docent



**Gert van der Meulen** is beleidssecretaris collectieve belangenbehartiging en voorlichting bij NOA en krijgt in zijn dagelijkse werk een grote hoeveelheid vragen over de toepassing van de cao. Door zijn jarenlange ervaring met deze materie, en als lid van de cao-onderhandelingsdelegatie van NOA, staat hij leden met raad en daad terzijde. Zaken omtrent arbeid en cao moet je op juiste, maar bovenal praktische wijze aanpakken. Dat geldt ook voor deze module. Na afloop van de training ben je in staat om deze ingewikkelde materie probleemloos in de praktijk toe te passen.



### Resultaat:

Je kunt de cao slim toepassen, kent de essentie van het

wettelijke arbeidsrecht en kunt je medewerkers correct informeren over regelingen die in de afbouwsector bestaan.

# 9

## HET CORRECT TOEPASSEN VAN DE CAO AFBOW

dinsdag 19 maart 2019 - 16.00 tot 20.30 uur

Zodra je personeel in dienst hebt - of gaat nemen - krijg je onmiddellijk van doen met de cao Afbouw en het arbeidsrecht. In de cao zijn bijvoorbeeld afspraken gemaakt over de hoogte van het loon waar werknemers minimaal recht op hebben, over contracten voor onbepaalde én bepaalde tijd, opzegtermijnen, werktijden, et cetera. Als werkgever is het goed om de essentie van het wettelijke arbeidsrecht te kennen. Omdat in een cao afwijkingen kunnen voorkomen, is het belangrijk ook hierover goed geïnformeerd te zijn. Welke bedrijfstak eigen regelingen zijn er bijvoorbeeld en waarvoor betaal je als werkgever premies? Heb je of wil je personeel in dienst, dan moet je de cao goed toepassen en afspraken vastleggen. Doe je dat niet, dan kan dat (meestal jaren later) leiden tot loonvorderingen of andere ongewenste consequenties. Met het volgen van deze cursus krijg je alle ins en outs te horen, waarmee je goed beslagen ten ijs komt. Het slim toepassen van de cao kan je veel problemen besparen en het nodige voordeel opleveren!

### Tijdens deze cursus leer je:

- > de cao goed toe te passen;
- > welke bedrijfstak eigen regelingen er zijn en waarom.

# 10

## DE WOW-FACTOREN VAN JOUW ONDERNEMING

dinsdag 26 maart 2019 - 09.00 tot 16.30 uur

In deze trainingsdag komen heel veel geleerde thema's van voorgaande cursussen tezamen, waardoor je voor jouw onderneming echte WOW-factoren kunt afleiden. Daaraan koppel je vervolgens de bewuste inzet van tactische en operationele marketinginstrumenten. Dat klinkt misschien ingewikkeld, maar tijdens deze dag wordt dit heel praktisch vertaald, zodat je er direct mee aan de slag kunt. Je gaat ook meteen een aantal instrumenten gebruiken, die zijn afgestemd op jouw onderneming. Hoe groot of klein jouw onderneming ook is, hiermee zorg je er dan voor dat jouw bewuste strategiekeuze verankerd wordt in de werkprocessen.

### Tijdens deze cursus leer je:

- > te focussen op strategische marketing;
- > de WOW-factoren van je onderneming te bepalen;
- > de verschillende fasen in je werkproces onderscheidend te maken voor klanten én faalkosten te vermijden;
- > handige instrumenten te gebruiken om je werkzaamheden en marketing aan elkaar te koppelen.

### Docent



**Marc Wichman** is van origine econoom en jurist. Deze inhoudelijke achtergrond heeft hij in zijn loopbaan uitgebreid met kennis en vaardigheden op het gebied van proces- en verandermanagement. Marc ontwerpt en regisseert regelmatig trajecten voor organisatieverandering en is bedreven om beleid en strategie praktisch te vertalen.



### Resultaat:

Je verhoogt je klantwaarde én gaat in alle fasen van je werkproces, efficiënter werken. Steeds meer ideale klanten weten jou daardoor te vinden. Dat maakt het werk nóg leuker. Vind je je werk toch al heel erg leuk? Doe het dan, omdat je zult merken dat je winstmarge verbetert.

A man in a dark blue quilted jacket is measuring a wall with a yellow tape measure. The wall has a grey, textured pattern. In the background, there is a workshop with various materials and tools.

**Fabio Galante:**

“Elke cursusdag krijg je nieuwe inzichten voor je bedrijf. Je leert van docenten, maar zeker ook van je medecursisten. Ik ben bijvoorbeeld anders leiding gaan geven aan mijn medewerkers; zij blij met hun verantwoordelijkheden, ik met durven loslaten.”

**DEZE CURSIST  
GING JE VOOR**

# BRANCHE-CERTIFICAAT

Volg je de hele NOA-Ondernemersopleiding, dan kun je het certificaat 'toekomstgericht ondernemen' behalen. Elke cursusdag maak je aan de hand van vijf specifieke vragen een beknopt actieplan. De 10 thematische actieplannen vormen tezamen je eigen verbeterplan voor je onderneming. Het schriftelijke plan lever je in bij een examencommissie. Vervolgens presenteer je dit op 18 april 2019 in een half uur tijd aan de examencommissie. Voorwaarde voor het ontvangen van het branchecertificaat is dat je alle cursusdagen volgt én het schriftelijke plan samen met je presentatie met een voldoende wordt beoordeeld.



## SAMEN BIEDT VOORDELEN

Ben je ondernemer zonder personeel dan is het prettig om tijdens de opleiding kennis en ervaringen met je medestudenten uit te kunnen wisselen. Omdat je 10 cursusdagen met elkaar optrekt, ontstaan er waardevolle contacten. Heb je een groter bedrijf, of een meewerkend partner, dan kun je ook met elkaar de opleiding volgen. Wat je ook kiest, de opleiding is zo samengesteld, dat je de cursussen kunt volgen die bij je passen.

# CURSUSPRIJZEN

De volledige opleiding (cursus 1 t/m 10 en examendag) volg je voor € 600,-.

Beoordeelt de examencommissie je afstudeeropdracht met een voldoende, dan ontvang je het branchecertificaat 'toekomstgericht ondernemen' van NOA.

Wil je jezelf inschrijven voor één cursusdag, dan betaal je een eigen bijdrage van € 120,-.

Volg je vier of meer cursussen, dan betaal je per training een eigen bijdrage van € 95,-.

Alle prijzen zijn exclusief btw. Na inschrijving ontvang je een factuur, ter betaling van de verschuldigde eigen bijdrage. Je inschrijving is pas definitief nadat de betaling heeft plaatsgevonden. Bij annulering wegens sterfgeval of ziekte wordt de bijdrage, na overlegging van een doktersverklaring en na aftrek van kosten, geretourneerd. Meld je je binnen vijf dagen voor de start van de training af, dan krijg je de betaalde eigen bijdrage niet terug. Eenmaal ingeschreven rekenen wij uiteraard op je komst.

# DEELNAME VOORWAARDEN

De cursussen van de NOA-Ondernemersopleiding vormen net als de vaktechnische trainingen van het NOA Winterprogramma een bijscholingsprogramma voor ondernemers in de afbouw. Doordat we voor dit programma subsidie ontvangen, kunnen wij de opleiding en losse lesdagen tegen een sterk gereduceerd tarief aanbieden.

Ondanks dat NOA probeert om zoveel mogelijk deelnemersplaatsen per module of training ter beschikking te stellen, bestaat de kans dat te veel deelnemers zich aanmelden. In dat geval wordt een wachtlijst opgesteld op volgorde van aanmelding. Cursisten die de volledige NOA-Ondernemersopleiding volgen, hebben voorrang op cursisten die één of meerdere modules willen volgen.

---

Alleen individuele bedrijven in de sectoren stukadoren & afbouw, blokkenstellen, wand- & plafondmontage, vloeren & terrazzo en natuursteen kunnen zich inschrijven met deelnemers: de ondernemer zelf, diens (meewerkend) partner, of kaderfunctionarissen (zijnde werkvoorbereider, meewerkend voorman, calculator, medewerker P&O). Wanneer er onvoldoende aanmeldingen zijn voor een cursus/training wordt deze geannuleerd.



A man with short hair, wearing a grey long-sleeved shirt, dark denim overalls, and rubber boots, stands on a construction site. He is leaning his right arm on a large, dark, cylindrical object. In the background, a yellow truck is visible, and the ground is covered with a grid of rebar. The scene is outdoors with trees and a brick building in the distance.

**Yoeri Braamse:**

“Ik heb alle cursusdagen gevolgd! Vroeger was ik nooit zo enthousiast over ‘school’, maar deze opleiding leverde me echt bruikbare info voor mijn onderneming. De lesdagen hielden me scherp om ook op andere dingen te letten.”

**DEZE CURSIST  
GING JE VOOR**



# SCHRIJF JE NÚ IN VOOR DE NOA-ONDERNEMERSOPLEIDING

Bedrijfsnaam .....

Adres .....

Postcode + plaats .....

Voornaam + voorletters deelnemer .....

Achternaam .....

Geslacht  Man  Vrouw .....

Mobiel .....

E-mail .....

Geboortedatum .....

Geboorteplaats .....



**NOA**

Nederlandse  
Ondernemersvereniging voor  
Afbouwbedrijven

## Vink aan welke cursus(sen) je wilt volgen:

- Volledige opleiding:  
cursus 1 tot en met 10**
- Cursusdag 1**  
Jouw sterke/zwakke punten en de concurrentie
- Cursusdag 2**  
Inspirerend en effectief leidinggeven
- Cursusdag 3**  
Klanten aantrekken en vasthouden met social media
- Cursusdag 4**  
Juridische valkuilen voor een afbouwondernemer
- Cursusdag 5**  
Wat elke afbouwondernemer moet weten over wetgeving
- Cursusdag 6**  
Efficiënt samenwerken; meer plezier én een hoger rendement
- Cursusdag 7**  
Je financiën goed geregeld
- Cursusdag 8**  
Verkoopgericht acquireren, klantgericht adviseren en offrenen
- Cursusdag 9**  
Het correct toepassen van de cao Afbouw
- Cursusdag 10**  
De WOW-factoren van jouw onderneming!

### Stuur dit formulier op naar:

NOA  
Antwoordnummer 1332  
3900 WB Veenendaal

Online inschrijven kan ook op  
[www.noa.nl/ondernemersopleiding](http://www.noa.nl/ondernemersopleiding)



**NOA**

Nederlandse  
Ondernemersvereniging voor  
Afbouwbedrijven

Nieuweweg 226  
3905 LT Veenendaal  
T 0318-54 73 73