



Ondernemen nog leuker
maken en méér laten
opleveren?

Volg de Ondernemers-
opleiding!



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

Kies voor de NOA-
Ondernemersopleiding:
Toekomstgericht, leerzaam,
afwisselend.

Cursusoverzicht

- Jouw **STERKE/ZWAKKE PUNTEN** en de **CONCURRENTIE**
donderdag 7 november 2019
- Wat elke afbouwondernemer moet weten over **WETGEVING**
dinsdag 19 november 2019
- Klanten aantrekken en vasthouden met **SOCIAL MEDIA**
dinsdag 3 december 2019
- Inspirerend en effectief **LEIDINGGEVEN**
dinsdag 17 december 2019
- **JURIDISCHE VALKUILEN** voor een afbouwondernemer
dinsdag 7 januari 2020
- Efficiënt **SAMENWERKEN**; meer **PLEZIER** én een hoger **RENDEMENT**
donderdag 23 januari 2020
- Je **FINANCIËN** goed geregeld
dinsdag 4 februari 2020
- Verkoopgericht **ACQUIREREN**, klantgericht **ADVISEREN** en **OFFREREN**
dinsdag 3 maart 2020
- Het **CORRECT TOEPASSEN** van de cao Afbouw
dinsdag 17 maart 2020
- De **WOW-FACTOREN** van jouw onderneming!
dinsdag 31 maart 2020

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 én ondernemersrisico's te herkennen.

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, zal 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.

Voor wie?

Alle trainingen van deze opleiding zijn specifiek bedacht voor (toekomstig) ondernemers van een stukadoors-, vloeren-, terrazzo-, natuursteen-, blokkenstel- en/of plafond- en wandmontagebedrijf. Als je pas een paar jaar meedraait in de bedrijfstak, of wanneer je al jaren je sporen in de sector verdient; in beide gevallen kun je tijdens deze opleiding van alles leren. Met of zonder personeel; elke lesdag biedt voor ieder wat wils en antwoord op jouw specifieke vragen.

Samen leren

Tijdens de opleiding deel je jouw kennis en ervaringen met je medestudenten. Van elkaar leer je namelijk ook heel veel. Omdat je 10 cursusdagen met elkaar optrekt, ontstaan er waardevolle contacten, die ook na afronding van de opleiding behouden blijven en werk opleveren. Heb je een groter bedrijf, of een meewerkend partner, dan kun je ook samen de opleiding volgen.

Haal het branchecertificaat

Volg je de hele NOA-Ondernemersopleiding, dan kun je het branchecertificaat 'toekomstgericht ondernemen' behalen. Daarvoor maak je een actieplan voor jouw bedrijf, dat je tijdens de examendag presenteert aan de examencommissie. Dit plan biedt allemaal praktische handvatten en reële doelen om jouw onderneming in een aantal jaren verder te verbeteren.

Dagboek van een cursist

Cursist Liza Wouters hield afgelopen 'schooljaar' van elke lesdag een kort dagboek bij. Ben je benieuwd wat zij opmerkelijke en leerzame aspecten vond? Lees haar ervaringen op www.noa.nl/dagboekvaneencursist.



Direct inschrijven? Vul het formulier achterin deze brochure in, of ga naar www.noa.nl/ondernemersopleiding. Daar kun je eenvoudig en snel online inschrijven. Wil je graag nog meer weten over de opleiding, dan mag je natuurlijk bellen met het **NOA-secretariaat: 0318-54 73 73**.

Jouw sterke/zwakke punten en de concurrentie

donderdag 7 november 2019 - 09.00 tot 16.30 uur

Deze eerste lesdag 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 of wat 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.

Wat elke afbouwondernemer moet weten over wetgeving

dinsdag 19 november 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 Identificatieverplichting? Ook de essentie van het wettelijk arbeidsrecht is belangrijk om te kennen. Geen eenvoudige, maar wel belangrijke cursusdag!

Tijdens deze module 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 van werk, zonder onnodig risico te lopen.



Docent Gert van der Meulen:

Beleidssecretaris collectieve belangenbehartiging en voorlichting bij NOA. In zijn dagelijkse werk krijgt hij 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.

Klanten aantrekken en vasthouden met social media

dinsdag 3 december 2019 - 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.

Resultaat:

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



Docent Daniëlle de Jonge:

Salescoach en ondernemer, waardoor zij acquisitievevaardigheden 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', 'Human2Human' en 'Extreem klantgericht'.

Inspirerend en effectief leidinggeven

dinsdag 17 december 2019 - 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.

Resultaat:

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



Docent Wilbert Teunissen:

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

Juridische valkuilen voor een afbouw-ondernemer

dinsdag 7 januari 2020 - 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 module 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.

Efficiënt samenwerken; meer plezier én een hoger rendement

donderdag 23 januari 2020 - 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 om je faalkosten te reduceren;
- de basisprincipes van LEAN-management.

Resultaat:

Je vermindert onnodige kosten dankzij de juiste werkvoorbereiding en projectadministratie.



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.

Je financiën goed geregeld

dinsdag 4 februari 2020 - 09.00 tot 16.30 uur

Tijdens deze cursus 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 afbouwbedrijf, waardoor je kosten bespaart.



Docent Rob Cattel:

Na zijn studie Fiscale Bedrijfseconomie is Rob op jonge leeftijd les gaan geven in verschillende bedrijfs-economische 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 door hem enthousiast en leergierig. Rob brengt zijn passie goed over op zijn cursisten en heeft plezier in het lesgeven.

Verkoopgericht acquireren, klantgericht adviseren en offrenen

dinsdag 3 maart 2020 - 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 module 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 helpt je om 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 eruitziet;
- wat de juiste woordkeuze is om klanten te overtuigen.

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 Daniëlle de Jonge:

Salescoach en ondernemer, waardoor zij acquisitievervaardigheden 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', 'Human2Human' en 'Extreem klantgericht'.

Het correct toepassen van de cao Afbouw

dinsdag 17 maart 2020 - 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 Afbouw goed toe te passen;
- welke bedrijfstak eigen regelingen er zijn en waarom.

Resultaat:

Je kunt de cao Afbouw slim toepassen, kent de essentie van het wettelijke arbeidsrecht en kunt je medewerkers correct informeren over regelingen die in de afbouwsector bestaan.



Docent Gert van der Meulen:

Beleidssecretaris collectieve belangenbehartiging en voorlichting bij NOA. In zijn dagelijkse werk krijgt hij een grote hoeveelheid vragen over de toepassing van de cao. Door zijn jarenlange ervaring met deze materie en als lid van de cao-onderhandelingsdelegatie staat hij leden met raad en daad terzijde.



Docent Marc Wichman:

Van origine een 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.

De WOW-factoren van jouw onderneming!

dinsdag 31 maart 2020 - 09.00 tot 16.30 uur

Deze doe-dag ga je belangrijke strategiekeuzes maken om actief aan meer onderscheidend vermogen te werken en zo je concurrentiepositie te versterken. In elke fase van het werkproces bestaan immers praktische mogelijkheden om klanten echt meerwaarde te laten ervaren en daarmee hun loyaliteit te vergroten. Daarnaast is er aandacht voor onnodige faalkosten. Onderscheidend én efficiënt werken in alle fasen van het werkproces verbetert aantoonbaar de bedrijfsprestaties en draagt direct bij aan het rendement.

In deze trainingsdag komen heel veel geleerde thema's van voorgaande modules 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. Hoe groot of klein jouw onderneming ook is, na deze cursusdag zorg je 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.

Resultaat:

Je verhoogt je klantwaarde én gaat in alle fasen van je werkproces, van acquisitie en aanvraag, tot werkvoorbereiding, oplevering en nazorg 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.

Examen donderdag 23 april 2020

De NOA-Ondernemersopleiding sluit je af met een examen. Deze dag presenteer je jouw plan, dat je eerder op schrift hebt aangeleverd met behulp van alle actieplannen die na afloop van elke lesdag gemaakt kunnen worden, aan de examencommissie. Behaal je voor het schriftelijke en mondelinge verslag voldoende, dan krijg je het door de branche erkende certificaat voor 'Toekomstgericht ondernemen' uitgereikt!

Deelnamevoorwaarden

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 lesdag/training wordt deze geannuleerd.

Cursusprijzen

- **NOA-Ondernemersopleiding:** De volledige opleiding (cursusdag 1 tot en met 10 inclusief examen) kost je slechts **€ 600,-***.
- **Eén cursusdag:** Wil je graag aan één cursusdag meedoen, dan betaal je een eigen bijdrage van **€ 120,-***.
- **Meerdere cursussen:** Volg je vier of meer cursusdagen, dan betaal je per training een eigen bijdrage van **€ 95,-***.

*Zie de info over eigen bijdrage en subsidie op deze pagina.



Eigen bijdrage en subsidie*

Alle prijzen zijn exclusief btw. Na inschrijving ontvang je een factuur, ter betaling van de verschuldigde eigen bijdrage. De cursussen van de NOA-Ondernemersopleiding vormen 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.

Annuleringsvoorwaarden

Na inschrijving is kosteloze annulering niet meer mogelijk. Alleen bij annulering wegens sterfgeval of ziekte wordt de bijdrage, na overlegging van een doktersverklaring en na aftrek van kosten, geretourneerd. Eenmaal ingeschreven rekenen wij uiteraard op je komst.



Direct inschrijven

Makkelijk en snel online aanmelden?

Ga naar www.noa.nl/ondernemersopleiding

Bedrijfsnaam

Adres

Postcode + plaats

Voornaam / voorletter(s) cursist

Achternaam

Geslacht Man Vrouw

Mobiel nummer

Geboortedatum

E-mailadres

Vink aan welke cursus(sen) je wilt volgen:

- Volledige opleiding cursusdag 1 t/m 10 en examen 07-11-2019 t/m 23-04-2020
- Cursus Jouw sterke/zwakke punten en concurrentie 07-11-2019
- Cursus Alles over wetgeving 19-11-2019
- Cursus Social media 03-12-2019
- Cursus Leidinggeven 17-12-2019
- Cursus Juridische valkuilen 07-01-2020
- Cursus Efficiënt samenwerken 23-01-2020
- Cursus Je financiën goed geregeld 04-02-2020
- Cursus Acquireren, adviseren en offreren 03-03-2020
- Cursus Arbeidsrecht en cao 17-03-2020
- Cursus WOW-factoren 31-03-2020

Stuur dit formulier op naar:

NOA, Antwoordnummer 1332
3900 WB Veenendaal

NOA is dé brancheorganisatie voor ondernemers in de
afbouw. We nemen bedrijven letterlijk werk uit handen
en helpen ondernemers om succesvol te zijn en te blijven.
Door de NOA-Ondernemersopleiding te volgen, krijg
je praktische tools aangereikt en nieuwe inzichten om
toekomstgericht te ondernemen. Hierdoor wordt het
nog leuker om jouw bedrijf te runnen én levert het
je meer op!



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

Postbus 310
3900 AH Veenendaal
Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal

0318 54 73 73
info@noa.nl
www.noa.nl

Natuursteen

Vloeren & Terrazzo

Stukadoren & Afbouw

Plafond- & Wandmontage