



STUUR JE BEDRIJF IN DE JUISTE RICHTING

Als KMO-ondernemer is
strategisch plannen en
investeren in je eigen
managementvaardigheden
noodzakelijk.

STRATO richt zich tot jou, de KMO-ondernemer met groeiambities. Met deze nieuwe format biedt Voka Halle-Vilvoorde jou de mogelijkheid om diepgaand en intensief op één managementdomein in te zoomen. De focus verschuift van kennisoverdracht naar kennis-toepassing. Van nieuwe inzichten verwerven naar het concreet toepassen in eigen bedrijf.

STRATO omdat:

- **Strategische begeleiding:** Je buigt je samen met 3 tot 4 andere KMO-bedrijfsleiders over één concreet thema en vertaalt dit meteen naar jouw eigen bedrijfsvoering. Je wordt hierbij inhoudelijk begeleid door een consultant in de betreffende materie.
- **Individuele vraagstelling:** Je kunt vertrouwelijk vragen stellen aan de consultant. Daarnaast heb je nog de extra invalshoek van de andere deelnemers, die de zaken elk vanuit hun omgeving bekijken. Door hierover intensief van gedachten te wisselen krijg je er 'strategische buddies' bij én de rijkdom van de gedeelde ervaring!
- **Maandelijks sessies:** Je komt drie tot vijf maal bij elkaar, en dit over een periode van maximaal vijf maanden. Van de deelnemers wordt verwacht dat zij positief en actief aan elke sessie meewerken. De dag en het tijdstip per sessie worden samen met de STRATO-groep bepaald. De sessies gaan door bij Voka te Vilvoorde of de deelnemende bedrijven.

Inschrijven?

- **Individueel inschrijven:** Een STRATO-groep gaat van start wanneer er minstens vier bedrijven zijn ingeschreven.
- **Inschrijven in groep:** Vier tot vijf bedrijven die elkaar kennen kunnen zich in groep inschrijven.



De gebruiker centraal: het belang van de menselijke factor in de ontwikkeling van producten en diensten

Experten :

Joannes Vandermeulen, zaakvoerder NAMAHN BVBA.
Alain Denis, managing Director Yellow window- Enthoven associates.
Marc Tiri , adviseur van het Innovatiecentrum Vlaams-Brabant
Remco Lenstra, Adviseur Flanders InShape (tevens begeleider van dit atelier)

Waarom : Een bedrijf leeft bij de gratie van zijn klanten. Het op adequate wijzen oplossen van een door je gebruiker. Het op adequate wijzen oplossen van een door je gebruiker ervaren probleem is dus van groot belang. Onze omgeving wordt technisch complexer en bovendien is de toevloed van nieuwe informatie via allerlei media van dien aard dat de wijze waarop iemand in contact komt met technologie, informatie, enz van doorslaggevend belang. Niet gesnapt is weggezap.

Op kwantitatieve wijze inzicht krijgen in je gebruiker (door marktonderzoek en –segmentatie) is een beproefde eerste stap maar kent zijn beperkingen. Je gebruiker op kwalitatieve wijze leren kennen middels ontwerponderzoek levert inzichten die tot meerwaarde leiden in uw product, dienst, klantenrelatie en merk.

Doelpubliek : dienstenbedrijven in de regio Halle-Vilvoorde met een tewerkstelling van ca 5 tot 50 werknemers

Doelstelling : Elke deelnemende ondernemer krijgt inzicht hoe de beproefde tools van Human centered design (HCD) in zijn onderneming gebruikt worden, en hoe deze introduceren in uw organisatie.

Inhoud :

Kennisoverdracht en kennistoepassing : eenvoudige tools worden door de experts uit de sector aangeleerd, toegepast en gekaderd binnen het totale werkveld van product- en dienstontwikkeling. In een begeleid traject met ervaren adviseurs past u de aangebrachte technieken binnen uw eigen context toe in een reëel project.

- ☑ Service design : Innoveren met diensten biedt Kansen!
- ☑ De Gebruikers eerst : ken ik mijn klant/gebruiker en wat kan je ervan leren? Waargenomen kwaliteit van diensten
- ☑ De Invloed Human Centered Design (HCD) op je bottom line , je financiële balans
- ☑ Ontwerponderzoek : Een roadmap van toepasbare technieken.
- ☑ User centered design technieken voor gebruiksvriendelijke interface.

Planning : Na inschrijving wordt er in de loop van februari een innovatie audit afgenomen door het Innovatiecentrum Vlaams-Brabant. Eerste sessie vindt plaats eind februari 2011, de 4 vervolgsessies gaan door tot mei 2011 telkens van 18.30h tot 21.30h.

Prijs : De deelnameprijs bedraagt 500 euro (excl. btw). U kan 50% besparen door gebruik te maken van de KMO-portefeuille. Ons erkenningsnummer is DV.O105045.

Interesse of vragen : Voor meer info neem contact met Josee Mercken, Voka -Halle-Vilvoorde, Medialaan 26 te 1800 Vilvoorde tel 02 255 20 17 of mail rechtstreeks naar josee.mercken@voka.be