



Aanbod financiële opleidingen voor KMO- ondernemers



Kennisboost: financial basics

Onze kennisboost omvat een korte learning snack “Basis Boekhouden” en een learning snack “Opstellen van een financieel plan”. Bijkomend kan je 2u (e-)coaching aanvragen bij een financieel expert, die samen met jou doorheen je financiering, je financieel plan of je Startkompas gaat.





Basis boekhouden (12u)

- Wettelijke verplichtingen
 - Verplichtingen
 - Vereenvoudigde boekhouding
- BTW
 - De basis van btw
 - Wie moet btw aanrekenen
 - Btw administratie en -tarieven
 - Berekening btw
 - Aftrekbare btw
 - Btw aangifte indienen
 - Bijkomende administratieve verplichtingen

- Factuur en creditnota
 - De factuur
 - De creditnota
- Financiële verrichtingen
 - De verschillende betaalmiddelen
- Toepassingen
 - Inboeken aankoopfacturen
 - Inboeken verkoopfacturen
 - Inboeken in kas en bankboek
 - Opmaken btw-aangifte





Opstellen van een financieel plan (12u)

- Wettelijk kader
- Begrip en inhoud
 - Beheersinstrument gericht op het verleden
 - Beheersinstrument gericht op de toekomst
- Inhoud van het financieel plan
 - Ondernemingsbudget
 - Financieringsbudget
 - Exploitatiebudget
 - De geprojecteerde balans en resultatenrekening
 - De financiële analyse: de ratio's
 - De thesaurieplanning
- Praktische uitwerking
- Omzet en contributie marge
 - Omzetberekening
 - Minimaal benodigde omzet berekenen
 - Inschatten omzet
 - Exclusief BTW
 - Dekkingsbijdrage of contributiemarge
 - Omzetprognose in het financieel plan
- Investeringsplan
- Financieringsplan
- Vaste en variabele kosten
- Steunmaatregelen



Financiering

- Tips voor je contact met de bank
- Mogelijke financieringsbronnen en hoe de overheid hierop inspeelt:
 - Eigen inbreng
 - Family, friends & fans
 - Crowdfunding
 - Bancaire financieringsvormen
 - Niet-bancaire financieringsvormen
 - Risicokapitaal
 - Mezzaninefinanciering
 - Financiering tijdens de coronacrisis

– Schema overheidsmaatregelen volgens levensfase onderneming

- Hoe overheidssteun jouw financiering kan vergemakkelijken
- Family, friends & fans
- Bancaire financieringsvormen
- Niet bancaire financieringsvormen
- Risicokapitaal
- Mezzaninefinanciering PMV-bedrijfsleningen



Coaching (2u)

Het **Startkompas** is een werkinstrument waarmee je de haalbaarheid (financieel en organisatorisch) van jouw project kan inschatten.

Je kan beroep doen op een coach die je bijkomend advies verleent voor het vervolledigen van je startkompas.

Extra coaching uren zijn op aanvraag.

Je ingevuld startkompas kan je gratis voorleggen en verdedigen t.o.v. een jury van twee ondernemers. Na afloop ontvang je bijkomend advies.





Starter in hoofd- of bijberoep

Het vernieuwde bedrijfsbeheer wordt als een versneld traject aangeboden en is niet enkel interessant voor starters. Ook ervaren ondernemers die hun onderneming een andere wending willen geven, of hun business plan willen herzien, kunnen baat hebben bij deze nieuwe formule. Het traject omvat 90u en bestaat uit een combinatie van zelfstandig te verwerken e-content en interactieve lessen in de virtual classroom. Er is bijkomende coaching voorzien in functie van het succesvol opstellen van een Startkompas

Bouwplan

- Intake + ENTRE-spiegel individueel (1u)
- Future proof ondernemen (4u)
- Basis boekhouden (12u)
- Personal Branding (4u)
- Opstellen van een marketingplan (8u)
- Digitale marketing (8u)
- Pitchen (8u)
- Netwerken (8u)
- Opstellen van een financieel plan (12u)
- Basis verkoop: technisch (4u)
- Verkooptechnieken (8u)
- Opstartformaliteiten + vennootschapsvormen (4u)
- Wetgeving en verzekeringen 8u)
- Coaching Startkompas (groep) (2u)
- **Eindproef**



Opstartformaliteiten (4u)

In deze e-module krijg je een overzicht van de stappen die je moet ondernemen om te starten als ondernemer.

- Voorwaarden
- Eenmanszaak
- Vennootschap
- BTW
- Sociale bijdrage
- Financiering
- Steunmaatregelen
- Verzekeringen
- Ondernemingsplan
- Opstarten: waar moet je zijn? Wat heb je nodig?





Wetgeving en verzekeringen (8u)

Wetgeving

- Vergunningen
- De vorm van de onderneming
- Het nieuwe financiële plan
- Algemene begrippen i.v.m. vennootschappen
- Opvolging van een vennootschap
- Rechtbank van koophandel, de gerechtelijke reorganisatie en et faillissement
- Handelsrecht
- Contractenrecht
- Samenleven met een partner en erfrecht



Wetgeving en verzekeringen (8u)

Verzekeringen

- 3 types verzekeringen
- Persoonlijke risico's
- Schaderisico's
- Aansprakelijkheidsrisico's
- Aanvullingen voor het pensioen
- Wettelijke verplichte verzekeringen
- Contractueel verplichte verzekeringen
- Aanvullende verzekeringen



Futureproof ondernemen (4u)

In de module futureproof ondernemen maak je kennis met de "lean startup methode".

- Wat kan je leren van startups
- Werk slimmer, niet harder
- Fail fast, learn faster (leer uit je fouten)
- De principes van lean startup
- Het business model canvas van Osterwalder
- Volharden of plannen wijzigen?





Netwerken (8u)

In deze lessen belichten we de zin en onzin van netwerken en worden er heel wat tips en tricks gedeeld om succesvol online en "offline" te netwerken.

- Wat is netwerken?
- Gunnen en geven
- On- en offline netwerken
- PR en imago
- Verloop van het netwerkmoment





Personal branding (4u)

Wat is je "persoonlijke merkwaarde": wie ben je?
Waar sta je voor? Waar ga je voor? Hoe maak je
de beste keuze?

- Een stevige en blijvende eerste indruk
- Wat is personal branding?
- De 10 P's in een notendop: Purpose, Passie, Personality, Potentieel, Power, Presenteren, Provoceren, Positioneren, Pitch, Presence
- Je eigen personal branding statement



Opstellen van een marketingplan (8u)

- Wat is een marketingplan?
- Missie
- Analyse
 - Analyse van producten en diensten
 - Interne en externe analyse
 - SWOT-analyse
 - Portfolioanalyse
 - Positionering in de markt
- Strategiebepaling
- Toewijzing van de middelen en opvolging
- Het marketingplan en het BMC
- Aan de slag met je eigen marketingplan

marketing
strategy



Digitale marketing (8u)

- E-commerce verandert al de markten
- Digitale doelstellingen
- De webshop
- Online marktplaatsen
- Affiliates
- Het POEM-model: Paid, Owned and Earned Media
- E-mailmarketing
- Social media: influencers en online reviews
- Zoekmachines: SEO en SEA
- Analyse van de resultaten





Opstellen van een financieel plan (12u)

- Wettelijk kader
- Begrip en inhoud
 - Beheersinstrument gericht op het verleden
 - Beheersinstrument gericht op de toekomst
- Inhoud van het financieel plan
 - Ondernemingsbudget
 - Financieringsbudget
 - Exploitatiebudget
 - De geprojecteerde balans en resultatenrekening
 - De financiële analyse: de ratio's
 - De thesaurieplanning
- Praktische uitwerking
- Omzet en contributie marge
 - Omzetberekening
 - Minimaal benodigde omzet berekenen
 - Inschatten omzet
 - Exclusief BTW
 - Dekkingsbijdrage of contributiemarge
 - Omzetprognose in het financieel plan
- Investeringsplan
- Financieringsplan
- Vaste en variabele kosten
- Steunmaatregelen





Basis boekhouden (12u)

- Wettelijke verplichtingen
 - Verplichtingen
 - Vereenvoudigde boekhouding
- BTW
 - De basis van btw
 - Wie moet btw aanrekenen
 - Btw administratie en -tarieven
 - Berekening btw
 - Aftrekbare btw
 - Btw aangifte indienen
 - Bijkomende administratieve verplichtingen

- Factuur en creditnota
 - De factuur
 - De creditnota
- Financiële verrichtingen
 - De verschillende betaalmiddelen
- Toepassingen
 - Inboeken aankoopfacturen
 - Inboeken verkoopfacturen
 - Inboeken in kas en bankboek
 - Opmaken btw-aangifte



Pitchen (8u)

- Wat is pitchen?
- De valkuil van bescheidenheid
- AIDA-model
- Case 1: de graficus
- Case 2: antibacteriële coating
- Case 3: Netwerkers.be
- Pitches getuigen van kennis en visie





Basis verkoop: technisch (4u)

- Prijsbepaling
 - Enkele bekende prijsstrategieën
 - Premium prijsstrategie
 - Follow-the-leader pricing
 - Penetratieprijsstrategie
 - Economische prijsstrategie
 - Skimming of de afroomprijsstrategie
 - Put out pricing
 - Stay out pricing
 - Vaste en dynamische prijszetting
- Offerte
- Bestelbon
- Factuur
 - Bijzondere vermeldingen
 - Sanctie
- Klantenbestand
 - GDPR-checklist





Verkooptechnieken (8u)

- Een introductie tot verkopen
 - De essentie van verkopen
 - Salesmethodes en concepten
 - Inbound versus outbound
- Prospecteren
 - Wat is prospecteren
 - De voorbereiding
 - De praktische organisatie
 - Telefonische prospectie
 - Andere manieren van prospecteren
- De afspraak: het begin van de relatie
 - De klant oordeelt op basis van wat hij ziet en hoort
 - Laat kopen, niet verkopen
- Methodes en technieken
- Bezwaren
- Afsluiten/closen
 - Technieken
 - Van klant naar tevreden klant:
- Tips voor een goede offerte
 - Wees consistent en overtuig
 - Wettelijke verplichtingen
 - De prijs
- Korting
 - Soorten korting



Coaching

Rode draad doorheen het traject is het Startkompas. Tijdens de coachingsessies ga je samen met de coach doorheen je Startkompas en kan je op basis van de feedback je Startkompas bijsturen.

Omdat je ook heel wat kennis zelfstandig verwerkt kan de coach je ook de weg wijzen naar relevante informatie binnen het lesmateriaal (of daarbuiten).





Eindproef: pitch

De eindproef bestaat uit de mondelinge verdediging van het ondernemingsplan (30 min) en is opgebouwd uit:

- Pitch ondernemersidee
- Vragenronde jury op basis van pitch
- Korte voorstelling financieel plan
- Bevraging financieel plan



A solid red rectangle located in the top left corner of the slide.

Praktische snelcursussen

De praktische snelcursussen zijn korte thematische opleidingen die via lessen op de campus, via live stream of in de virtual classroom worden aangeboden. Het aanbod wordt regelmatig, op basis van concrete noden, aangevuld.





Praktische snelcursussen

- Het ABC van aftrekbare beroepskosten
- Balansanalyse can be fun (12u)
- Praktische snelcursus Vennootschapsbelasting (15u)
- Update personenbelasting (6u)
- Praktische snelcursus Personenbelasting (basis) (15u)
- Praktische snelcursus BTW (9u)
- Crypto Academy (15u)
- Power BI: voor een sluitende financiële analyse (15u)

<https://www.syntra-limburg.be/sector/financien>





Kortlopende opleidingen (2021-2022)

Vanaf september 2021 gaan ook onze kortlopende opleidingen weer van start en zal het mogelijk worden om afzonderlijke modules uit langlopende opleidingen te volgen. Ze leiden allemaal tot een erkend (module)getuigschrift.



Praktijkcursus boekhouden (128u)

Sociale Wetgeving (12u)

Boekhouden en bedrijfsadministratie (80u)

- aankoopverrichtingen
- verkoopverrichtingen
- aan- en verkoopjournaals
- financiële verrichtingen
- proef - en saldibalans
- opmaak van resultatenrekening
- specifieke technieken bedrijfsadministratie: loon - en weddenstaat,
- personeelsadministratie
- Personenbelasting (16u)
- algemene begrippen
- structuur personenbelasting
- aangifteformulier personenbelasting met oefeningen

BTW (32u)

- basisbegrippen BTW – wetgeving
- werkingsmechanisme BTW
- inleidende begrippen rekening courant
- levering van goederen en diensten
- maatstaf van heffing voor handelingen in België
- basisbegrippen intracommunautaire handel
- basisbegrippen invoer/uitvoer
- tarieven
- aftrek van voorafbetaalde belasting
- verplichtingen van de BTW – belastingplichtige
- BTW - aangifte
- BTW - listing



Fiscale basisprincipes (60u)

- De belasting van de overheid
- Personenbelasting
- Het systeem belastingheffing
- Soorten inkomsten en voorheffingen
- Aftrekbare bestedingen
- De aftrek van de enige en eigen woning
- Huwelijksquotiënt
- Berekening belasting
- De aangifte van een zelfstandige
- Wijziging van aangifte na controle
- Vennootschapsbelasting
- De indirecte belasting





Economische basisprincipes (60u)

- Prijsvorming
- Geld als waardemeter
- De financiële en economische kringloop
- Inflatie
- NBB, ECB, BIFB, IAB...
- De beurs
- De rentevoet
- Een onderneming in de maatschappelijke omgeving
- Objectieven
- Product en prijspolitiek
- Kostprijsbestanddelen
- Break-evenanalyse
- Statistische grootheden





Meepraten met de accountant (25u)

Accounting voor de eenmanszaak

- Wettelijke bepalingen (enkelvoudig boekhouden): wie moet wat doen?
- Resultatenrekening
- Bezoldigingen (arbeiders en bedienden)
- Afschrijvingen
- Samenstelling resultaat (boekhoudkundig en fiscaal)
- Basis personenbelasting

Accounting voor een vennootschap

- Balans (actief en passief)
- Resultatenrekening
- Bezoldigingen (zaakvoerders of bestuurders)
- Afschrijvingen
- Samenstelling resultaat (boekhoudkundig resultaat en fiscaal resultaat)
- Basis vennootschapsbelasting
- Basis personenbelasting





Financieel management voor de KMO (132u)

- balansanalyse
- budgetteren en kostprijsberekeningen
- financieringsvormen
- kasplanning: financiële projectie
- risico-opvolging
- waarborgen
- faling
- banken
- voorrechten





Fiscale basisprincipes (60u)

- Praktijkcursus boekhouden (128)
- Fiscale basisprincipes (60u)
- Economische basisprincipes (60u)
- Meepraten met de accountant (25u)
- Financieel management (48u)



Meer informatie

Al onze opleidingen lopen meerdere keren per jaar. Contacteer ons vrijblijvend voor meer informatie over exacte opstartdata.

Business Developer Ondernemerschap

Wendy Danko

471 67 61 58

wendy.danko@syntra-limburg.be

Ondernemers- en starterscoach

Nico Dewil

011 32 32 31

nico.dewil@syntra-limburg.be

Website

<https://www.syntra-limburg.be/sector/financien>

