

CUBE – DE STRATEEG

“Creating your future proof store”

Ontwikkel je ondernemerschap & leiderschap

CUBE traineeships: werkleertrajecten voor retail MKB

Fashion – Wonen – Schoenen-Sport

<https://www.cuberetail.nl/traineeships>

“DE STRATEEG”

Het programma van “de Strateeg” is vernieuwd en vooral gericht op (jong) ondernemerschap en future proof retail. De Strateeg is *HET* werkleertraject voor: jonge ondernemers, de volgende generatie in het familiebedrijf of de intra-preneur: iedere steun en toeverlaat van ondernemers in het MKB die zichzelf en het bedrijf verder wil (helpen) ontwikkelen.

Het traineeship “De leider” richt zich op praktisch leiding geven en sales activatie. Bij “De strateeg” ligt de focus leiderschap en ondernemerschap, business modelling en bedrijfsorganisatie.

In totaal duurt De Strateeg 1 jaar: september 2019 tot september 2020.

Programma “DE STRATEEG” 2019-2020

Aan de start van het programma leer je hoe je een toekomstbestendig retail business model formuleert en wat de strategische pijlers zijn. In de rest van het programma diepen wij samen die pijlers steeds verder uit.

Purpose – Profit – People – Product

Dit jaar besteden we als onderdeel van **PURPOSE** extra aandacht aan **PLANET:** Sustainability en retail-businessmodellen.

Praktijk

Zoals je gewend bent bij CUBE staat de praktijk bij ons centraal. Iedere deelnemer formuleert een **Project:** een concreet onderdeel van het businessmodel dat je verder uitwerkt met een bewezen resultaat in de praktijk. Je oefent in het hele programma veel met jouw **Persoonlijke effectiviteit:** inspirerend leiderschap, presentatie en gespreksvaardigheden.

Naast de workshops zijn er totaal 3 coachings: 2 individueel en 1 begeleide intervisie.
Zelf organiseer je daarnaast ten minste 3 intervisies.

Masterclasses zijn er voor de deelnemer en ondernemer/begeleider samen. Ontwikkel je gemeenschappelijk visie en formuleer je doelen.

Tijdens Workshops bieden we de deelnemers verdieping en gaan we aan de slag met de praktijk.

Kosten: totaal 6.000 **500 per maand**

Bijkomende kosten fieldtrip: 350,-

De plek voor jou?

Bel ons voor een intake: 0655100925 of mail: hello@cuberetail.nl



CUBE – DE STRATEEG “Creating your future proof store” Ontwikkel je ondernemerschap & leiderschap			
		Vorbereiding: Aanmaken Insights Discovery profiel met coaching / voorbereidende workshop (NB: deelnemers die doorstromen van “DE LEIDER” hebben al een profiel en nemen geen deel aan deze voorbereiding)	
1	Purpose Retail Branding & Business modelling	FUTURE PROOF RETAIL Hoe creëer je het toekomstbestendig business model voor jouw winkel? Welke onderscheidende waarde creëer jij zodat ook de toekomstige klant voor jou kiest? Waarom? Wat voor Wie en Hoe? Met je eigen winkel als CASE ga je aan de slag met diverse retail branding en businessmodellen (o.a. Golden Circle / Canvas) We behandelen maatschappelijke trends en de invloed op retail en ondernemen. Denk aan duurzaamheid en demografische ontwikkelingen. Je creëert je eigen BRANDED HOUSE en definieert de strategische pijlers voor jouw succes. In de masterclasses en workshops van De Strateeg gaan we deze strategische pijlers steeds verder uitdiepen.	Masterclass 4 September 2019 Trainers: Marjolein Mesman Berna Hoonhout
		Persoonlijke coaching / Berna of Marjolein Branding doelstelling en onderzoeksvraag fieldtrip	Coaching 1
2	Praktijk	Tijdens de fieldtrip doe je inspiratie op en zoek je naar antwoorden op vragen voor je eigen case. Doelgericht en SMART. Dit jaar staat het thema duurzaamheid op de agenda van de fieldtrip en deze valt samen met de jaarlijkse alumni fieldtrip van 2 dagen. Unieke netwerkbijeenkomst! 1 dag is inclusief voor deelnemers aan De Strateeg. Voor deelname aan de 2 ^e dag en de overnachting vragen we een extra bijdrage. NB: 3 oktober is inclusief in de prijs van De Strateeg. Overnachting en 4 oktober optioneel bij te boeken: 350,-	Fieldtrip 3 /4 oktober 2019 Begeleiders: CUBE team
3	Praktijk	Verdieping en uitwerken van jouw branded house. Formuleren de onderzoeksvraag voor jouw project en een plan van aanpak.	Workshop project 30 oktober 2019
			Intervisie (oefenen presentaties)



4	Persoonlijke effectiviteit	Presenteer je droom met impact. Een “key 21st century leiderschapsskill” is presenteren met impact. In een wereld waar hiërarchie tussen teams en hun leiders verdwijnt moeten leiders hun teams inspireren met visie en impact. Hoe krijg je ze mee? Martin Luther King did it, Abraham Lincoln did it, Obama does it.... en jij straks ook! Leer presenteren met impact. Margreet is presentatie trainer. Ervaar hoe ook jij authentiek en krachtig tegelijk met passie jouw boodschap kunt overbrengen op je publiek. https://www.linkedin.com/in/margreetjacobs	Workshop presenteren DINSDAG 26 november 2019 Margreet Jacobs
5	Blok 2 Profit	Nieuwe businessmodellen vragen om (andere) zakelijke onderbouwing. In deze workshop krijg je handvatten voor het opstellen van een goed exploitatiemodel en de haalbaarheid van jouw business model. Hoe maak je een financieel meerjarenplan? Voor het volgen van deze masterclass is goede basis kennis retail KPI's van belang. On-line bijscholing is mogelijk. Data is de sleutel tot succesvolle exploitatie. Ben jij al Data Driven? Welke financiële data heb je nodig om te (be)sturen? Welke KPI's zijn key? Welke (klant)data ga je verzamelen en hoe? Wat doe je ermee? Zet je blauwe pet maar op voor deze dag! http://www.busbedrijfsadvies.nl/	Masterclass 8 Januari 2020 Trainers: Stef Bus Freek van Lieshout (ov)
		Persoonlijke coaching 2 “Keuze coaching” trainer naar keuze	Coaching
6	Blok 3 PEOPLE	Welk organisatieklimaat en HRbeleid heeft jouw (familie-) bedrijf nu en wat is nodig voor future proof retail? Hoe zorg voor binden, boeien, behouden van de “juiste mensen” Wat kun je met duurzame inzetbaarheid, employer branding, intra-preneurship? Moeten we in de toekomst naar andere manier van belonen?	Masterclass 29 januari 2020 Trainer: Marjolein Mesman
7	People	Wat zijn de 21st century retail skills van leiders, ondernemers & medewerkers? In 1990 ontwikkelde Steven Covey zijn model 7 habits voor highly effective people. Hoe relevant zijn deze nog en wat missen we? We gaan veel oefenen!	Workshop 12 februari 2020
			Intervisie
8	People	Van ondernemerschap naar leiderschap en het meekrijgen van je team. Een goed leider zijn is iets wat je bent als je voldoet aan jouw criteria. Een goed leider gevonden worden betekent dat je voldoet aan de criteria van je volgers. En dat je volgers hebt. Waar sta jij als leider in jouw organisatie? https://www.bnlp.nl/	Masterclass 11 maart 2020 Trainer: Jan Lemmens
9	People	Workshop PE Workshop op basis van jouw praktijkvragen	Workshop 25 maart 2020
		Begeleide intervisie	Coaching 3



10	Praktijk	Workshop PE / Project Workshop op basis van jouw praktijkvragen	Workshop 15 april 2020
11	Blok 5 Product	Assortimentsplanning en leveranciersmanagement (Fashion) Hoe belangrijk is productassortiment in een wereld waar het aanbod online groots en de prijs scherp is? Assortiment en leveranciersmanagement staan centraal in deze masterclass van Carla Ham. Ondanks de focus op Fashion trekken we de visie door naar andere productgroepen. https://www.buyingsupport.nl/Home	Masterclass Assortiments planning 13 mei 2020 Trainer: Carla Ham
12	Product	Category management Category management is niet meer weg te denken uit de retail businessmodellen van de 21 ^e eeuw en vooral bekend in de fast moving goods. In het lifestyle segment van retail MKB wordt er nog weinig mee gewerkt en dat is jammer! Door het dusdanig samenstellen en nadenken over productgroepen optimaliseer je de waarde voor de consument en de eigen organisatie.	Masterclass Category Management 3 juni 2020 Trainer: BOB Sniijders
			Intervisie
13	Praktijk	Project management In dit afsluitende blok werken we aan de voltooiing van opdrachten en projecten en bieden vooral maatwerk in de aanloop naar het examen.	Workshop 8 juli 2020
14	Praktijk	Oefendag presenteren project/examen	Workshop 2 september 2020
15	Certificering	Om het competentiecertificaat van CUBE "De Strateeg" te ontvangen worden de deelnemers beoordeeld op 3 onderdelen: 1) Houding en gedrag tijdens de opleiding, maken van opdrachten en tussentijdse evaluaties. 80% deelname aan alle bijeenkomsten inclusief intervisie 2) Interne evaluatie door het bedrijf 3) Eindpresentatie project: korte paper en presentatie beoordeeld door vakjury.	Examen & Certificering 23 september 2020
AFSLUITING			
	Locatie masterclasses en workshops: Euretco Hoevelaken – beursgebouw – zaal 10 Locatie persoonlijke coaching: in overleg Prijzen zijn: Exclusief de kosten voor lunch tijdens bijeenkomsten. Deze worden voor eigen rekening gebruikt in de kantine van Euretco Inclusief reiskosten van de trainer voor trainen en coaching tot maximaal 150 km vanaf Amsterdam.		