



Catalogus

Het business educatie aanbod voor de kapper



Handleiding & inhoud

Welkom in digitale catalogus met daarin het 2022 **Business Educatie aanbod voor de kapper**.

Deze dynamische catalogus kan eenvoudig bekeken worden door te navigeren met de onderstaande knoppen. De knoppen vind je links onderin iedere bladzijde.

Met HOME kom je terug op deze pagina



Met de knop TERUG ga je één bladzijde terug



Met de knop VOORUIT ga je één bladzijde vooruit



Nu aanmelden

Bij iedere training kan je je direct aanmelden via email door te klikken op de knop. Laat ajb je naam en contactgegevens achter.

Inhoud

- [Business Community 2022](#)
- [De Kunst van het beïnvloeden](#)
- [High Performance Team](#)
- [Kleurrijke Salon-Business](#)
- [Salon Emotion](#)
- [Salon Business Success](#)
- [Social Media](#)
- [Coaching](#)
- [Duurzaamheid](#)
- [Grow My Business](#)
- [Salon Business Speakers](#)
- [Voorwaarden](#)

Business Community 2022



De business community is een **exclusieve groep** van gedreven kapperondernemers die klaar zijn om het maximale uit hun bedrijf te halen, hun netwerk verder uit te bouwen en elkaar te inspireren en te motiveren.

Tijdens deze 4de jaargang brengen wij ondernemers samen tijdens twee gezellige en vooral leerzame **inspiratiedagen** waarbij verschillende bekende sprekers en ondernemers hun ervaringen delen en de Community inspireren. Ook is er voldoende gelegenheid om contacten te leggen en medeondernemers te spreken.

Daarnaast kunnen de deelnemers kiezen uit een selectie business trainingen die aansluiten bij hun wensen en behoeften. Dit deel van het programma wordt op maat en in overleg samengesteld.

Benieuwd naar het programma?
Klik [HIER](#) of ga naar de volgende bladzijde.



Wat & wanneer:

- Plenaire inspiratiesessie 1
Datum: ma. 21 maart
- Plenaire inspiratiesessie 2
Datum: ma. 10 oktober
- Business Community trainingen*
naar keuze t.w.v. maximaal 350€
- 1op1 coaching in overleg

Hoeveel: 895€ excl BTW p.p.**

Voor aanmelden of het samenstellen van je persoonlijke programma stuur je een email naar: simone.molendijk@loreal.com

Nu aanmelden

** Zie de voorwaarden in dit document



Business Community 2022 programma



Hoe werkt het?

STAP1

MELD
JE AAN

STAP2

BOEK DE
PLENAIRE
SESSIES IN
JE AGENDA

STAP3

KIES
TRAININGEN
UIT HET
AANBOD TOT
EEN WAARDE
VAN 350€

STAP4

PLAN JE
1OP1
COACHING
SESSIE

Het trainingsaanbod waaruit gekozen kan worden bestaat uit de volgende trainingen:

- Kleurrijke salon-business – klik [HIER](#) voor meer informatie
- Salon Emotion – klik [HIER](#) voor meer informatie
- Social Media – klik [HIER](#) voor meer informatie
- Salon Business Success – klik [HIER](#) voor meer informatie
- De kunst van het beïnvloeden – klik [HIER](#) voor meer informatie
- High Performance Team – klik [HIER](#) voor meer informatie

Wacht niet langer en **meld je direct aan** voor door de Business Community 2022

Informatie plenaire inspiratiesessies:

We zijn nog volop bezig met het plannen van locaties en in overleg met inspirerende sprekers.

Deze informatie delen wij zo spoedig mogelijk via email of onze social media kanalen.

Voor aanmelden** en het samenstellen van je persoonlijke programma stuur je een email naar: simone.molendijk@loreal.com of je klikt op onderstaande knop.

Nu aanmelden

** Zie de voorwaarden in dit document



De Kunst van het beïnvloeden

En hoe je klanten een je bindt!



Hoe zorg je dat **klanten** voor jou kiezen?
Hoe zorg je dat ze bij je terugkomen? En blijven terugkomen?
Hoe maak je van nog meer klanten blije en trouwe klanten, fans?

Hoe zorg je voor **loyale medewerkers** en ambassadeurs van je mooie zaak? En hoe makkelijk zou het zijn als iedereen dezelfde taal spreekt?

Benieuwd h^oe je zowel je team als het koopgedrag van je klanten positief kunt beïnvloeden?
Hoe je voor nog meer werkplezier, nog meer omzet én nog meer blije klanten kunt zorgen?

Meld je dan nu aan voor deze dagtraining gegeven door Blijmaker Chantal Riedeman van Shopology in samenwerking met de Business Community

Waar:

L'Oréal Academy Hoofddorp

Wanneer: ma. 14 maart
ma. 31 oktober

Hoeveel:

Dit is een training t.w.v. €185 p.p.**

Nu aanmelden



Chantal Riedeman

** Zie de voorwaarden in dit document

 Business
Community



High Performance Team

Leer hoe je je team optimaal kan sturen



Hoe creëer je een High Performance Team

Wat maakt dat het ene team beter presteert dan het andere?
Wat is eigenlijk een **High Performance Team** en wat levert het je op?

Als jouw team gemotiveerd, verantwoordelijk en betrokken is, is de kans op **succes** groot.

Hoe ziet j^óuw **ideale team** eruit?

Waar sta je nu en wat kun je doen richting je **doel**.

Tijdens deze training krijg je de tools in handen om direct aan de slag te gaan met jouw team.

De training wordt gegeven door twee trainers/coaches van GrowthFactory, Caroline Klein en Madeline Mackay.

Waar:

Academy L'Oréal Hoofddorp

Wanneer:

ma. 11 april

ma. 7 november

Hoeveel:

Dit is een training t.w.v. €235pp**

Nu aanmelden



*Caroline
Klein*



*Madeline
Mackay*

** Zie de voorwaarden in dit document

Kleurrijke Salon-Business

Boost je omzet door middel van het ontwikkelen van persoonlijke kleurmenu's

Tijdens dit programma gaat Bob Jansen, samen met jou, aan de slag voor het ontwikkelen van je **persoonlijk kleurmenu** waarmee de omzet verhoogd zal worden doordat zowel de **saloneigenaar** als het **team** getraind worden.

Deze “blended learning” is opgebouwd uit een combinatie van **2 fysieke trainingdagen & 1 online coaching** moment voor de saloneigenaar waarin Bob helpt met het maken van een strategie om de kleuromzet te vergroten.

Voor het team zijn er **2 creatieve online kleurmodules** waarin ze naast kleurtechnieken ook tips meekrijgen hoe een kleurservice **geadviseerd** kan worden.

Tevens zijn er diverse online **business modules** beschikbaar die ondersteunen met o.a. **teammotivatie, feedback geven** en het ontdekken van de juiste **management stijl**.



Bob Jansen

Waar:

L'Oréal Academy Hoofddorp

Saloneigenaren

Wanneer: **Ma. 14 februari [live]**
Ma. 25 april [live]
Ma. 23 mei [online 30 min]

Medewerkers

Wanneer: **14 feb t/m 26 april**
2 online leermodules

Hoeveel:

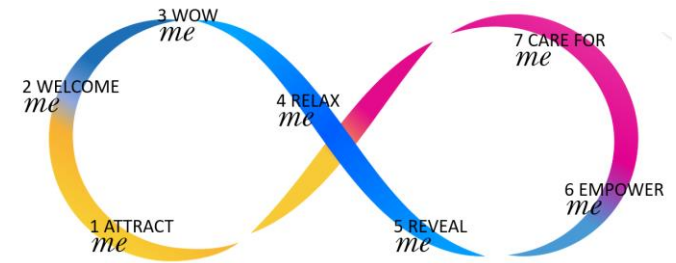
Dit is een training t.w.v. €295 p.p.**

Nu aanmelden

** Zie de voorwaarden in dit document

Salon Emotion

Het business programma waarmee je in 7 stappen bewust leert vormgeven aan de beleving in jouw salon



L'Oréal klanten die actief Salon Emotion toepassen maken tot wel **14% meer omzet**. De 7 stappen zijn bekend bij veel kappers, de kunst zit in het **herhalen, vernieuwen** en telkens **bewust en actief vormgeven aan de beleving** in de salon.

Het Salon Emotion programma is daarom zowel voor **Salon Eigenaren** als **managers** en **betrokken medewerkers** geschikt. Tijdens de trainingen gaan we kort in op de theorie en besteden vooral veel tijd aan ervaringen delen en praktisch ideeën ontwikkelen die helpen bij het vormgeven van de ideale beleving in de salon.

Je legt contact met medeondernemers en helpt elkaar door elkaar te inspireren. De training helpt jou en je team bij het ontwikkelen van een vernieuwde visie en praktisch toepasbare oplossingen.

Voor: Saloneigenaren, salon managers of betrokken medewerkers
Doel: In 7 stappen bewust vormgeven aan jouw ideale beleving in de salon
Kosten: vanaf €75,-

Meld je vandaag nog aan!

LIVE in onze academie.

Kosten: €75,- p.p.**

- 14 Februari
- 28 Maart
- 16 Mei
- 20 juni
- 5 september
- 24 Oktober

Aanmelden

WEBINAR, op afspraak via Teams

Kosten: €75,- **

Aanmelden

1ON1, op afspraak in de salon

Kosten: €150,- **

Aanmelden

Wil je eerst kennismaken met Salon Emotion? Check dan onze gratis introductie trainingen op ACCESS.



Aanmelden

** Zie de voorwaarden in dit document

Business Community



Salon Business Success

Krijg inzicht in de belangrijkste cijfers van je salon en leer hoe je hiermee kan sturen



SALON BUSINESS
SUCCESS

WEBINAR

Je bedrijf succesvol runnen doe je door **inzicht te krijgen in je cijfers**.
Cijfers zijn indicatoren die iets vertellen over je financiële prestatie, winstgevendheid en investeringsmogelijkheden.

Het Salon Business Success **programma is uniek** in de kappersbranche en helpt je om ervaring op te doen en alle benodigde inzichten te verkrijgen die betrekking hebben op je cijfers.

Deze opleiding bestaat uit **7 online modules van 30min** waarin alle stappen uitgelegd worden. Je ontvangt bij elke module een rekentool die je in de **privacy** van je eigen omgeving kan invullen. De resultaten zijn alleen voor jou bestemd.

	MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5	MODULE 6	MODULE 7
MODULES							
TOPICS	INKOMSTEN BEREKENEN EN POTENTIEEL INSCHATTEN	PRESTATIE BEREKENEN EN OMZET- DOELN BEPALEN	WINST- GEVENDHEID EN HET RENDEMENT VAN JE INVESTERING BEPALEN	PRIJZEN VASTSTELLEN EN WINST VERHOGEN	JE MARKT- WAARDE EN GROEI- KANSSEN BEPALEN	JE ACTIES REALISTISCH VORMGEVEN	JE TEAM BETREKKEN BIJ DE REALISATIE



Waar:

1 LIVE training in onze academie
6 online modules van 30min, inclusief
lesmateriaal en rekentools.

Wanneer:

Sessie 1 start op **ma. 7 maart**
Sessie 2 start op **ma. 29 augustus**
Online modules = 2 wekelijks na aanvang

Hoeveel: €175 p.p.**

Meer informatie

Business
Community



Social media

“50% van de kappers geeft aan behoefte te hebben aan training”



In cooperation with

AddMark



Wanneer je wilt beginnen of verbeteren met **social media** kan je niet zonder een social media **strategie**.

Er moeten een aantal zaken helder zijn voor je succes hebt. Wat zijn je doelstellingen? Wie wil je precies bereiken? Welke **kanalen** ga je gebruiken? Welke **boodschap** wil je uitdragen en het belangrijkste; past het bij je **huisstijl** en **merkverhaal**?

In deze training nemen we je mee in de theorie, geven we veel tips & tricks en laten we zien welke tools je het beste kunt gebruiken en hoe je ze moet gebruiken. Wil jij je social media verbeteren? Meld je dan nu aan!

Waar:

L'Oréal Academy Hoofddorp

Wanneer:

Sessie 1 **ma. 16 mei**

Sessie 2 **ma. 24 oktober**

Hoeveel: 125€ p.p.**

Nu aanmelden



Carel Schrier

 Business Community



Coaching

Voor **persoonlijke ondersteuning** en maatwerk



Ben je actief bezig met de ontwikkeling van je salon? Zie je kansen en groeimogelijkheden maar weet je niet precies hoe je deze kan benutten? Of ben je toe aan vernieuwing en op zoek naar een gesprekspartner die jouw business begrijpt en jou kan adviseren?

Voor deze vragen, en meer, kan je terecht bij onze Business Coaches die jou in een persoonlijk traject helpen vormgeven aan de toekomst van jouw bedrijf.

*"Alleen ga je sneller,
samen kom je verder"*



Simone Molendijk



Erik Troost

Waar:

In overleg in de salon of digitaal

Wanneer:

Vraag je Business Partner of neem contact op met:

simone.molendijk@loreal.com

Hoeveel:

Intake gesprek

Kostenloos voor L'Oréal klanten

Support traject

vanaf €150,- per 3 sessies.**



Duurzaamheid

Met als doel het opzetten van een **duurzaam partnerschap**



Duurzaamheid is een onontkoombaar onderwerp dat ons alle aangaat en waaraan wij allemaal een bijdrage kunnen leveren.

Hiervoor hebben wij het **Hairstylists for the Future** programma ontwikkeld.

Met dit programma willen we graag samenwerken om 3 belangrijke onderwerpen in de salon aan te pakken:

- Waterverbruik,
- Energieverbruik
- Afvalverwerking.

WATER



AFVAL



ENERGIE



Daarnaast helpen we jou bij het ontwikkelen van je **persoonlijke actieplan** waarmee je vormgeeft aan een duurzame toekomst in je salon. We ondersteunen ook bij het **bewust maken en trainen van je team**.



Waar:

In overleg in de salon of digitaal

Wanneer:

Neem contact op met:

erik.troost@loreal.com

Hoeveel: 300€

Op basis van begeleiding door het 3 stappen plan:

1. Hairstylists for the Future
2. Je actieplan vormgeven
3. Je team bewust maken



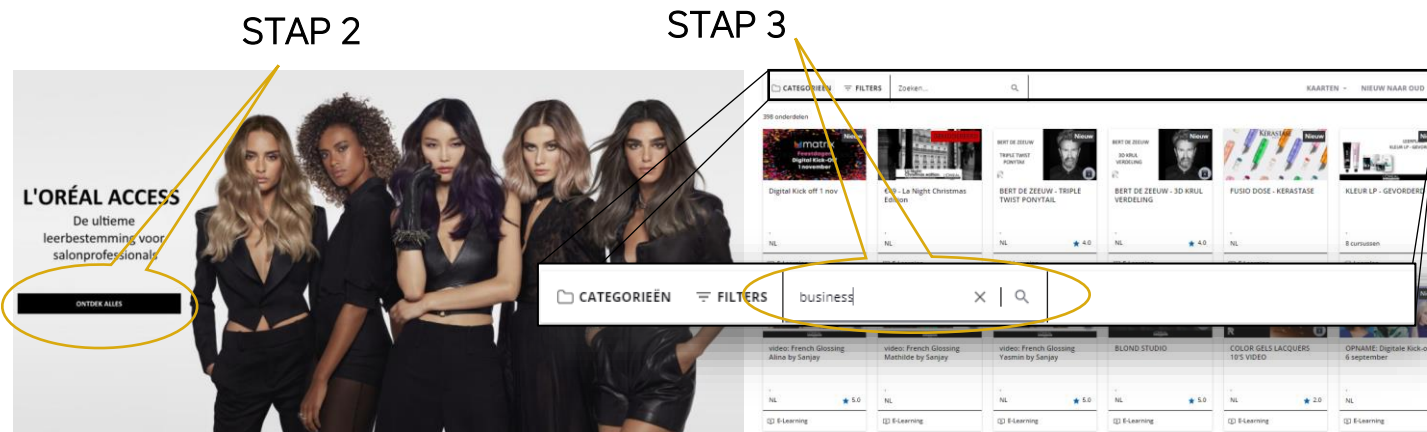
Grow my business

ACCESS is het online educatieplatform van L'Oréal waarop ook tal van business trainingen te vinden.

STAP 1: ga naar <https://nl.lorealaccess.com/> om in te loggen of een account aan te maken

STAP 2: klik op ONTDEK ALLES

STAP 3: gebruik de zoekterm 'business' in het zoekveld zoals hieronder afgebeeld



De business trainingen op ACCESS zijn kosteloos te volgen en toegankelijk voor zowel saloneigenaren als salonmanagers en medewerkers. Deze trainingen vormen het perfecte startpunt waarmee je je business kan ontwikkelen.

Er zijn 24 modules beschikbaar die allemaal verschillende onderwerpen behandelen zoals het coachen van je team, het geven van feedback en de basis beginselen van social media.

Ontdek nu!





Salon Business Speakers

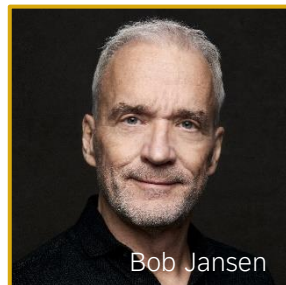
Unieke sprekers exclusief in jouw salon

Salon Business Speakers biedt jou de unieke mogelijkheid om **deskundige uit het kappersvak** naar de salon te halen.

Klik direct op de foto en **ontdek** het aanbod van onze Business Sprekers en hoe ze jou en je bedrijf kunnen **helpen** naar de volgende stap.



Kimm Koffijberg



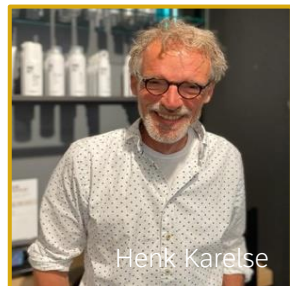
Bob Jansen



Richard Koffijberg



Armand Smeels



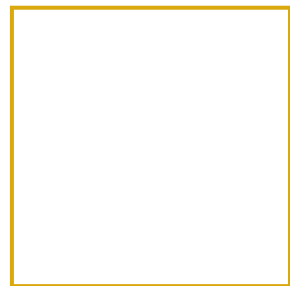
Henk Karelse



Chantal Riedeman



Mark Hogepesit



Wil je **je team** inspireren, **je klanten** beter bedienen of wil je met een medeondernemer sparren over **je salon**?

Salon Business Speakers maakt het mogelijk om in contact te komen met **jouw favoriete sprekers**.

Klik op de foto en ontdek haar of zijn aanbod. Wil je meer informatie klik dan vervolgens op de knop 'AANVRAGEN'

Deze vind je bij het aanbod van iedere spreker.

Kimm Koffijberg

@ Salon Business Speakers



Doordat Kimm Koffijberg al jarenlang ervaring heeft in onze branche en als saloneigenaar van Koffijberg Hairdressers (die al meer dan 40 jaar bestaat) is zij perfect in staat om de wensen van de consument te vertalen naar concepten in de salon. In haar trainingen fungeert Kimm als een schakel tussen de consument en de kappers. Waarbij zij salons kan helpen bijvoorbeeld meer kleurbeleving in de salon neer te zetten. Of het team trainingen op communicatie en in combinatie met knip- en kleurtechniek die draagbaar zijn voor de consument en die bij jouw type salon passen. Kortom een tailor made programma waarbij ze een stappenplan kan maken en bij jou in de salon komt om de identiteit van de salon nog meer te versterken.

LINKS

Meet
Kimm

Website

Facebook



Mijn aanbod: Concept Color Experience

Conceptmatig werken op kleur behandelingen in jouw salon loont !

Kimm Koffijberg richt zich niet (alleen) op technieken maar (met name) op kleur-communicatie in salon. Hoe geef je een persoonlijk advies, hoe breng je kleur over bij je klant en welke kleur past het beste bij welk type klant. Maak van kleur een beleving met als resultaat meer kleurklanten en een hogere kleuromzet per klant.

Kimm laat zien hoe je meer uit je kleurbehandelingen en kleurkennis kunt halen. Je creëert meer toegevoegde waarde en beleving voor de klant door je communicatie te versterken met gebruik van persoonlijke advies tools zoals de huidtoonanalyse, en Style my hair Pro. Het doel is om van jouw team specialisten te maken op kleuranalyses en kleurbehandelingen.

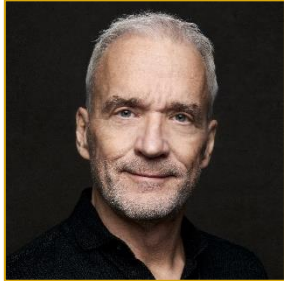
Waarom?

- Jouw (potentiele) klant weet duidelijk waarvoor zij bij jouw salon terecht kunnen.
- Je differentieert jezelf als salon van de andere ondernemers bij jou in de buurt
- Motivatie en creativiteit voor je team.
- Je communicatie is sterk naar de klant toe
- Je haalt meer uit kleurbehandelingen

AANVRAGEN

Bob Jansen

@ Salon Business Speakers



Vanaf begin 90er jaren ben ik aan het merk L'Oréal Professionnel verbonden. Eerst als freelance kapper en vervolgens ambassadeur van het merk. Ik sta voor commercieel en bruikbaar werk welke direct in de salon kan worden opgepakt. Na een korte tussenpauze ben ik in 2017 als business trainer gestart. Juist doordat ik kapper en ondernemer ben, ben ik voor vele geloofwaardiger en sta ik dichterbij de kappers dan een branchevreemde trainer. Samen met Danny Griffioen en Olaf van den Wildenberg heb ik in 2018 Haarmakers opgezet. Een label om kappers te helpen met de opzet en profilering van hun salons. Door beperkt animo en Corona heb ik besloten dit te beëindigen en in samenwerking met L'Oréal verder te gaan als Business trainer/coach. Ik ga graag met je aan de slag op een van de onderstaande thema's!

LINKS

LinkedIn

Facebook



Mijn aanbod:

SALON SCAN

Een 1 op 1 training waarbij ik de saloneigenaar help om een betere en gezondere onderneming te voeren. Op dit moment met Christiaan Coiffures Abcoude in progress.

Bestaande uit salon scan en teammeeting/training om het verbeteringsproces te starten. Evaluatie 28 Maart 2022.

Prijsbeleid – Tijd behandelingen in agenda – Omzet/loon verhouding – verhouding behandelingen – uitstraling salon – salon proces. Meten = Weten

VERKOOP ADVIES

Een training ter stimulering van zowel artikelverkoop als het kiezen van behandelingen met meer opbrengst. Het proces in de salon met Salonemotion en de 7 redenen waarom klanten bij een salon blijven of vertrekken. Kleurrijke salonbusiness kan hieronder vallen.

TEAM MOTIVATIE

Ik ben gediplomeerd consultant van het profileren van mensen aan de hand van karakter kenmerken (Q4Profiles) <https://q4profiles.nl/> Dit gebruik ik voor kappers en niet voor andere doeleinden. Met het leren van die kenmerken trainen we of de leidinggevende of het hele team. Als de kappers elkaar beter leren begrijpen ontstaat er een hechter team en herkennen ze ook hun klanten beter (Rood-Groen-Geel-Blauw)

SALON IDENTITEIT

Wie wil je zijn met je salon, op welke klant richt je de communicatie. Wat is de salonbeleving? Hoe kijkt de klant naar je salon? Wat is het onderscheidend vermogen? Wat laten we van buiten zien over wat erbinnen gebeurt? Site, Socials en uitstraling en routing van de salon. Wat gaat er nu goed en wat kunnen we beter doen?

AANVRAGEN

Richard Koffijberg

@ Salon Business Speakers



Richard Koffijberg is een gedreven ondernemer met een groot hart voor de kappersbranche. In 1976 opende hij zijn eerste salon in Amsterdam. Het creatieve gedeelte van het kappersvak bracht Richard over de hele wereld om grote shows te verzorgen. In 1998 is Koffijberg Hairdressers verhuisd naar een winkel van bijna 300m2 om zo de visie die Richard had te kunnen verwezenlijken. Van een redelijk kleine kapsalon naar een grote kapsalon vergt ook een andere manier van ondernemerschap. Door een aantal studie's te gaan volgen is er veel veranderd binnen Koffijberg Hairdressers. Het bedrijf groeide naar 30 medewerkers. In 2004 werd Richard in Londen uitgeroepen tot ondernemer van het jaar. In 2009 stopte Richard met vaktechnische presentaties en shows om zich volledig toe te kunnen leggen op de business kant van de kappersbranche. In 2010 richtten hij de de Business Factory op. Met gerichte en toegankelijke programma's wil de Business Factory de kappersbranche verder professionaliseren. Het credo van Richard is "leren moet leuk zijn." De trainingen van Richard laten zich het best omschrijven als: to the point, niet moeilijker dan nodig en humoristisch. Ook vindt hij dat zonder een goed management is een bedrijf ten dode is opgeschreven. In 2016 is Richard, door de toenmalige burgemeester van Amsterdam Eberhart van de Laan, geridderd voor zijn verdienste in de kappersbranche.

LINKS

Website

Facebook



Mijn aanbod:

De Business Factory zal in samenwerking met L'Oréal Professional een 4-daagse cursus verzorgen in een groep samen met andere ondernemers. Het doel van deze cursus is om inzicht in de eigen onderneming te krijgen en te kijken waar de ontwikkelingsmogelijkheden liggen.

Tijdens deze cursut werkt Richard Koffijberg met de 4 P's : Product, People, Proces, Profit. De 4 P's kunnen worden gezien als de pijlers onder elke onderneming. Als een van de pijlers niet goed is ontwikkeld of onderhouden, zal de onderneming gaan wankelen. Door het analyseren van de 4 P's krijgt men op een simpele en snelle wijze inzicht in de onderneming en de aandachtspunten waarvan uit moet worden ontwikkeld.

Een voordeel van de P's is dat er geen bepaalde volgorde is in het behandelen van de P's. Bij het maken van een analyse van een onderneming kunnen de P's die de meeste aandacht nodig hebben als eerste worden behandeld. Uiteindelijk wordt elke P bekeken omdat ze met elkaar verbonden zijn en een duidelijk beeld geven van de stabiliteit van een onderneming.

Per cursusdag wordt elke P afzonderlijk behandeld.

Deze cursus is geschikt voor ondernemers, franchisenemers en leidinggevende en iedereen die zich wil ontwikkelen.

AANVRAGEN

Armand Smeels

@ Salon Business Speakers



Hi, ik ben Armand Smeels. Ik ben 54 jaar en woonachtig in het Noord-Hollandse Bergen. Daar woon ik samen met Sabina, mijn zoon Julian en twee bonuszonen, Bram en Milan. En oh ja, ook nog bonushond, Gompie. In 1987 ben ik in de kappersbranche terecht gekomen en gaan werken als vertegenwoordiger voor Indola. Inmiddels, 34 jaar later, ben ik nog steeds werkzaam in deze ontzettend leuke branche. In de tussentijd heb ik gewerkt als Sales Executive bij Schwarzkopf, Sales Director bij Fudge en als General Manager bij Keune Haircosmetics. Na zoveel jaar kan je wel zeggen dat ik "geknipt" ben voor deze industrie! Mijn volgende stap was de overname van All About Hair Aalsmeer van Olaf van den Wildenberg. Momenteel telt dit bedrijf twee vestigingen, één in Aalsmeer en de ander in Bergen (NH). Ik vind het leuk om ondernemers en salons te ondersteunen bij het behalen van hun successen en heb hiervoor een heel gerichte methode voor ontwikkeld. Spreekt het je aan? Neem dan contact op!

LINKS

Website

Facebook



Mijn aanbod:

Het ontzorgen van salon eigenaren en helpen nog succesvoller te ondernemen, daar ligt mijn passie!

Tijdens een 2-daagse training help ik saloneigenaren om de verschillende stukken op het zakelijke schaakbord te verplaatsen om meer inzicht te krijgen in de onderneming en de juiste keuzes te maken.

Waar staat jouw salon over 3 jaar? Laat je inspireren en kies jouw toekomst.

Wat gaat er goed en wat valt er te verbeteren?

Aan de hand van 3 thema's (Marketing – Team – Financien) maken we jouw business inzichtelijk.

Voorafgaand aan je training ontvang je een uitgebreide vragenlijst die we tijdens de training als basis zullen gebruiken. Samen met 3-4 andere ondernemers werkt je aan een compleet uitgewerkt strategisch plan voor de komende 3 jaar en ga je naar huis met een duidelijk beeld van jouw toekomst.

De kosten voor deze training zijn €990 euro (excl. BTW) per deelnemer. Doe je mee? Ik hoor graag van je!

AANVRAGEN

Henk Karelse

@ Salon Business Speakers



Mijn naam is Henk Karelse, 61 jaar, en sinds 1984 aandeelhouder van het prachtige en gezonde familie bedrijf Jon Karelse Intercoiffure in IJsselstein, opgericht in 1906. Ik ben de derde generatie in het familiebedrijf. De rode draad binnen ons bedrijf is altijd opleiding en vernieuwing geweest, ik heb altijd veel enthousiasme, energie en creativiteit in de trainingen gestoken wat heeft geleid tot een succesvol team van 25 medewerkers. In de loop der jaren heb ik veel ervaring opgedaan, van de ontwikkeling van een barbershop tot de complete vernieuwing van de salon. En nu, na 40 jaar heb ik het stokje overdragen aan mijn zakenpartner Johan Karelse. Ik kijk er naar uit mijn energie, ideeën, creativiteit, enthousiasme en conceptontwikkeling over te dragen aan andere ondernemers.

LINKS

Website

Facebook

Youtube

Instagram



Mijn aanbod:

- Familiebedrijven begeleiden, adviseren omtrent voorbereiden volgende generatie.
- Winkel concepten met een verhaal.
- Binden van het team.
- Heren kappers opleiden tot echte barbiers.
- Signaleren hoe het binnen het team gaat.
- Samenwerken met intern als extern.
- Efficiënt werken, zorgen dat de vak techniek dusdanig hoog is, dat er binnen de normtijden gewerkt kan worden.
- Opleidingsplannen maken, individueel zodat elke medewerker een eigen lesprogramma krijgt waarin zij/hij zich kan ontwikkelen.
- Marketing en communicatie.

Wat kunnen ondernemers van mij leren?

- Mijn expertise omtrent kwaliteit en ervaring.
- Kennis omtrent formule ontwikkeling.
- Positief omgaan met uitdagingen en daar vervolgens op reageren.
- Het opzetten van plannen & trainingen om jonge vakmensen op te leiden tot zeer goed gemotiveerde top stylisten.

AANVRAGEN

Chantal Riederman

@ Salon Business Speakers



Ik ben Chantal, Blijmaker van beroep en de oprichter van Shopology. Sinds 2014 heb ik samen met L'Oréal al vele salons mogen inspireren. Met bijna 30 jaar ervaring in de retail, horeca en bij honderden klanten in diverse branches, weet ik als geen ander hoe je zorgt voor meer werkplezier, nog meer blije klanten (fans!) en meer verkopen..Je werkt in een geweldige branche en levert een prachtig product? Jullie maken écht het verschil voor jullie klanten. Je voelt je écht beter als je haar goed zit. En een bezoek aan de salon is ook even een momentje voor jezelf. Aandacht. Een luisterend oor. Gezelligheid. Of juist even in alle rust een boek of magazine kunnen lezen.

LINKS

Website

Facebook



Zorg voor blije klanten. Blije klanten besteden tot wel 16x meer dan 'gewoon' tevreden klanten, ze komen sneller en vaker terug, ze maken actief reclame voor je salon en zorgen gratis voor nieuwe klanten. En misschien wel het belangrijkste, blije klanten zijn leuke klanten. Blije klanten zorgen voor blije medewerkers en blije medewerkers zorgen voor blije klanten. Het logische gevolg is structureel meer omzet

Wil je:

- nog meer blije klanten, nog meer werkplezier en nog meer omzet?
- graag weten waar de 'koopknop' in het brein van jouw klant zit?
- de klantbeleving te optimaliseren?
- meer marge maken?
- zorgen dat je klanten (snel) weer bij jullie terug komen?
- je klanten nog beter adviseren?

Net als jullie lever ik altijd maatwerk. Alles is mogelijk, alles is bespreekbaar. Van inspiratiesessie tot workshop, van strategische sessie tot trainingsprogramma. En alles ertussen in.

Via de knop 'Aanvragen' kan je contact met mij leggen om even te sparren over jullie verkoop, service, gastvrijheid of strategie. Ik denk graag met je mee hoe we met je team gaan zorgen voor nog meer werkplezier, blije klanten en nog meer omzet. Samen zorgen we voor nog meer succes voor je salon!

Ik sta voor je klaar!

AANVRAGEN

Mark Hogenelst

@ Salon Business Speakers



Ik ben geboren in Reeuwijk en al in 1984 gestart met het kappersvak bij Maat kappers in Gouda en Tim Westen kappers in Alphen a/d Rijn. Op mijn 19^{de} ben ik aangenomen als docent 'herenkappen' en in 1991 gestart als zelfstandig ondernemer. De 1^e Marna Hairclub werd een feit en is intussen uitgebouwd tot 28 filialen. Ik heb een uitgebreid parcours doorlopen met de opbouw van Club Kappers, een fusie met BrainWash en in totaal 185 kapsalons in heel Nederland aangestuurd. In 2016 heb ik HairAPP en SMILEkappers opgezet en ben sinds 2019 in dienst bij Provalliance als operationeel directeur voor BrainWash. De afgelopen jaren ben ik steeds meer persoonlijke- en groepstrainingen gaan geven met als doel: duidelijke doelstellingen, communicatie en persoonlijke ontwikkeling.

Mijn aanbod:

1. **Routing & advisering.** Tijdens deze bootcamp leer je samen met jouw team waarom je als kapper moet adviseren. Met een flinke dosis energie en humor krijgt je team alle handvatten om het vanaf nu wel te doen, met tevreden klanten en een goede verkoop als resultaat.
2. **Basic Management training** voor startende ondernemers, bedrijfsleiders en salon eigenaren die vast lopen in hun ontwikkeling. Op basis van een SWOT analyse leer je hoe je de resultaten van je salon kan beïnvloeden. Er is aandacht voor cijfers en kengetallen ten opzichte van de norm, voor leiding geven en leiderschap en een grote focus op communicatie. In 2 dagen ben je, samen met een groep andere ondernemers, klaar om de resultaten te behalen waar jij van droomt
3. De **Master Management training** is er vervolgens voor ervaren leiders die zichzelf willen blijven uitdagen. Dit persoonlijk ontwikkelingstraject dat 100% gelinkt is aan het kappersvak geeft je inzichten, modellen en concrete actiepunten om jezelf en daarmee ook je medewerkers en je salon naar een hoger niveau te trekken. Een holistisch traject dat vertrekt vanuit het formuleren van je missie en visie, en dat via aspecten als cultuur, communicatie, kernkwaliteiten en situationeel leiderschap leidt tot een plan van aanpak waar je echt verder mee komt.



Voorwaarden

Bij inschrijving voor ons trainingsprogramma gelden de volgende annuleringsvoorwaarden:

- Annuleren tot en met 10 werkdagen voor aanvang van de cursus is kosteloos.
- Annuleren vanaf 10 werkdagen tot 5 werkdagen voor aanvang van de cursus; 50% van het volledige cursusgeld wordt in rekening gebracht.
- Annuleren vanaf 5 werkdagen voor aanvang van de cursus; 100% van het volledige cursusgeld wordt in rekening gebracht.
- Werkdag = maandag, dinsdag, woensdag, donderdag en vrijdag. Zaterdag en zondag worden niet als werkdag gerekend.

Alle vermelde prijzen in de catalogus zijn EXCLUSIEF BTW.

Inschrijving voor de Business Community geschied op basis van een heel kalenderjaar. Er vindt geen restitutie plaats indien een deelnemer een of verschillende deeltrainingen niet kan volgen.

