

Dé Ondernemersopleiding.

Learning by doing!





Inhoud.

Praktijkgericht leren in een leuke, maar vooral veilige omgeving!

01. Inleiding.

- Welkom in de TFG-familie!
- Start ondernemersreis.

02. Jaar 1: De fundamenten voor succes.

- Onboardingdag
- Compliance: TFG-proof ondernemen
- Persoonlijke OGSM en Strategische Branding
- Communicatieve basisvaardigheden voor Ondernemers

03. Jaar 2: Verdieping en persoonlijke groei.

- Adviesvaardigheden voor ondernemers
- Het commerciële gesprek
- Onderhandelingstechnieken en omgaan met weerstand
- Wrap-Up en Ondernemersjourney

04. Wat maakt deze opleiding uniek?

- Praktische toepassing
- Community-ondersteuning
- Continu leren
- Individuele begeleiding

01.

Inleiding.

Inleiding.

Welkom bij onze unieke tweejarige ondernemersopleiding van The Future Group (TFG)! Je staat aan het begin van een bijzonder traject dat jou helpt om binnen twee jaar uit te groeien tot een impactvolle, zelfstandig ondernemer. En bij TFG doen we dat samen. Leer van je mede-ondernemers, laat je uitdagen door onze businesscoach en ontdek wat je écht in huis hebt. Zelfs in onze opleiding is er veel aandacht voor het netwerk. Denk aan commerciële kansen, uitdragen van het TFG-DNA, stellen van hulpvragen en persoonlijke ontwikkeling. Independent Together!

De opleiding is volledig afgestemd op de praktijk, zodat je de kennis en vaardigheden die je opdoet direct kunt toepassen. Door interactieve workshops, praktijkgerichte coaching, toegang tot exclusieve tools en een sterke community word jij klaargestoomd voor de toekomst.

Laten we samen jouw reis starten. Ben jij er klaar voor?

Wat kun je verwachten van de TFG Ondernemersopleiding?

De opleiding is ontworpen om jou in twee jaar (acht kwartalen) tijd een solide basis én de diepgang te bieden die je nodig hebt om succesvol te ondernemen.

Dit betekent dat we van jou verwachten dat je:

1. Actief deelneemt aan de opleiding.
2. Bereid bent om kritisch naar jezelf te kijken.
3. Durft te experimenteren.



02.

**De fundamente
voor succes.**

Jaar 1 - Q1. Onboarding: De basis voor jouw ondernemersreis.

Je begint met een vliegende start! Dit kwartaal draait volledig om kennismaken, oriënteren en bouwen aan een stevige basis. We vinden het erg belangrijk dat jij snel succesvol bent maar ook dat je de weg weet te vinden binnen ons collectief. Deze onboarding is de kick-off van onze unieke tweejarig ondernemersopleiding.

Wat kun je verwachten?

- **Welkom bij TFG:** Leer onze kernwaarden en missie kennen. Jij wordt een deel van onze "Independent Together"-filosofie. Ontdek de TFG-OGSM strategie (Objectives, Goals, Strategies, Measures) en hoe deze strategieën ons collectief richting geven.
- **Rules of Engagement:** Leer hoe je binnen TFG samenwerkt met alle stakeholders en gebruikmaakt van onze (communicatie) middelen. Ontvang duidelijke richtlijnen over autonomie en professionele vrijheid.

TFG-Tooling: Ontvang toegang tot Mijn TFG platform: jouw dashboard voor onze thema's en communities, netwerk, continuous learning platform, administratie en meer. Informatie over het gebruik van Office 365 en het belang van onze weekly nieuwsbrief.

TFG Branding Kit: In leuke interactieve workshop vorm gaan we samen jouw LinkedIn-profiel, online branding en TFG-CV optimaliseren.

Wat verwachten we van jou?

- **Een super scherp profiel** op het Mijn TFG platform.
- **Dat je alvast nadenkt over je doelen** als ondernemer en een eerste persoonlijke SWOT-analyse uitvoert over jezelf / werkdomein.



Jaar 1 - Q2. Compliance: TFG future proof ondernemen.

Dit kwartaal richt zich op het versterken van jouw kennis over wet- en regelgeving en het verder ontwikkelen van jouw professionaliteit. Om bij TFG aangesloten te zijn en te blijven, is het belangrijk dat we onze keurmerk-uitstraling behouden. We worden gezien als een netwerk vol specialisten, en dat willen we graag zo houden. We gaan ons dit kwartaal richten op duurzaam ondernemerschap via TFG.

Wat kun je verwachten?

- **Compliance Check:** We evalueren jouw voortgang sinds de onboarding: ben je als ondernemer al TFG-proof? Is jouw CV klaar om naar onze opdrachtgevers te sturen? En sluit je personal branding al aan op die van TFG?

- **Workshops Wet- en Regelgeving:** Doorgronden van de juridische structuur van TFG en jouw rol binnen de Wet DBA. Krijg inzicht in onze positionering (Position Paper), contractmanagement, juridische vormen en financiële planning.
- **AOV- en Pensioenoplossingen:** Ontvang advies over beschikbare oplossingen zoals Risqwise, het Broodfonds en Bright Pensioen.
- **Financieel Fit:** Leer meer over je kostprijsberekening, BTW/IB-aangifte doet en financiële stabiliteit creëert. Lekker slapen!

Wat verwachten we van jou?

- **Het toepassen** van de opgedane kennis in jouw dagelijkse praktijk.
- **Deelname aan de TFG-test** om jouw compliance-status te beoordelen zodat we je 1 op 1 (maatwerk) nog extra kunnen ondersteunen.

Jaar 1 - Q3. Persoonlijke OGSM en Strategische Branding.

Het derde kwartaal staat in het teken van het verder uitwerken en aanscherpen van jouw **persoonlijke OGSM-plan** en het bouwen van een **sterk, onderscheidend merk**. Dat ben jij! OGSM staat bekend als een businessplan **op één A4'tje**: een korte en krachtige manier om je route naar je doelen te bepalen. Rome is immers niet in één dag gebouwd; het begint met een visie, een gedachte en de eerste acties. We bouwen verder op de introductie van de OGSM-methode tijdens onze onboardingdag. Daar hebben we het startsein gegeven om te gaan spelen met de OGSM-methode. Nu gaan we **deze eerste iteratie** verder versterken en uitwerken.

Wat kun je verwachten?

- **Jouw OGSM-plan**: Stel persoonlijke en professionele doelen op en krijg begeleiding bij jouw groeipad. Reflecteer regelmatig op je voortgang en pas aan. Doelen stellen doe je nooit voor andere... Altijd voor jezelf!

- **Strategische Branding**: Workshop over het creëren van impact via branding en (online) communicatie. Je bent je eigen merk en dat moet je sterk in de markt gaan zetten. Leer hoe je een thought leader wordt binnen je vakgebied en TFG. Gezien worden online vraagt om tijd en consistentie. Ook hier geldt dat je naar een duidelijk doel moet toewerken; anders hebben je online acties meestal geen impact.

Wat verwachten we van jou?

- **Actieve betrokkenheid** bij het opstellen van jouw OGSM-plan.
- **Het actief nastreven** van je gestelde doelen.
- **Creatieve input** voor jouw eigen strategische branding.

Jaar 1 - Q4. Communicatieve basisvaardigheden.

We sluiten het eerste jaar af met een **focus op sociale en communicatieve vaardigheden**, die essentieel zijn voor succesvol ondernemerschap. Als ondernemer ben je niet alleen verantwoordelijk voor het ontwikkelen van je producten of diensten, maar ook voor hoe je deze presenteert en communiceert met anderen.

Jouw uitstraling en communicatiestijl bepalen hoe mensen jou en je bedrijf zien. Hoe presenteer je jezelf voor een groep? Wat straal je uit? Hoe zien anderen jou? Met andere woorden: hoe blijf je in control van je ondernemerschap en zet je jezelf krachtig neer in elke situatie?

Wat kun je verwachten?

- **Storytelling en Pitchen:** Leer hoe je jouw verhaal overtuigend vertelt én blijft vertellen. Storytelling is meer dan een enkele post online; het is een beleving die je over een langere periode wilt overbrengen, gebaseerd op jouw visie. Vertel een krachtig verhaal over je diensten en de toegevoegde waarde die je biedt.



- **Regie op Gesprekken:** Ontdek hoe je gesprekken kunt sturen met behulp van modellen zoals de Roos van Leary. Krijg grip op de dynamiek en word vaardiger in het bereiken van jouw communicatiedoelen.

Wat verwachten we van jou?

- **Actieve deelname** aan interactieve oefeningen en workshops.
- **Het toepassen** van de geleerde communicatieve vaardigheden in jouw dagelijkse praktijk.

03.

**Verdieping en
persoonlijke groei.**

Jaar 2 - Q1. Adviesvaardigheden voor ondernemers.

In het eerste kwartaal van het tweede jaar ligt de focus op het ontwikkelen van adviesvaardigheden. Als ondernemer is het van groot belang om klanten op een kwalitatieve en correcte manier te begeleiden en adviseren, binnen de juiste WET DBA-setting. Dit stelt je in staat om complexe projecten zonder risico's te managen en tegelijkertijd vertrouwen op te bouwen bij jouw klanten en stakeholders. Adviesvaardigheden helpen je niet alleen om inhoudelijk sterker te staan, maar ook om effectiever te communiceren en relaties te onderhouden.

Wat kun je verwachten?

- **The Traits of Highly Effective Consulting:** Leer hoe je klanten effectief adviseert door inzicht te krijgen in verschillende niveaus van functioneren, zoals overtuigingen, vooronderstellingen en paradigma's. Ontwikkel jouw vaardigheden in het opstellen van doelstellingen, analyseren van situaties en oplossen van problemen.

- **Omgaan met Stakeholders:** Ontdek hoe je professioneel omgaat met diverse rollen en rolconflicten binnen projecten. Leer hoe je jouw adviesstijl aanpast aan de situatie en de behoeften van je klant, zodat je meer impact maakt.
- **Adviesstrategieën:** Ontwikkel strategische vaardigheden zoals acceptatiemanagement en het managen van adviesprocessen. Werk aan jouw reflectievaardigheden en benut feedbackmomenten door te sparren met collega-ondernemers en experts.



Wat verwachten we van jou?

- **Actieve deelname** aan workshops, simulaties en discussies.
- **Het toepassen** van de geleerde adviesvaardigheden in de praktijk, met reflectie op je eigen groei en resultaten.



Jaar 2 - Q2.

Het commerciële gesprek.

In het tweede kwartaal staat het voeren van succesvolle commerciële gesprekken centraal. Dit is een van de meest waardevolle vaardigheden voor een ondernemer die zijn of haar bedrijf wil laten groeien. Of het nu gaat om het aantrekken van nieuwe klanten, het versterken van bestaande relaties of het overtuigend presenteren van je aanbod – **een sterk commercieel gesprek is dé sleutel tot succes.**

Wat kun je verwachten?

- **Het commerciële gesprek:** Ontwikkel de kunst van een overtuigende pitch waarin je zowel TFG als jezelf als merk krachtig presenteert. Je leert niet alleen hoe je een goede eerste indruk maakt, maar ook hoe je de regie voert tijdens een gesprek.

- **Behoeftedonderzoek en Vraagtechnieken:** Ontdek hoe je klantbehoeften grondig in kaart brengt door gestructureerde en effectieve vraagtechnieken toe te passen. Methodieken zoals SPIN (Situatie, Probleem, Implicatie, Nuttigheid) en GAP (huidige situatie versus gewenste situatie) helpen je om snel en diepgaand inzicht te krijgen in wat jouw klant écht nodig heeft. Dit stelt je in staat om waardevol advies te geven dat perfect aansluit bij hun wensen en uitdagingen.
- **Closing the Deal:** Leer hoe je een commercieel gesprek afrondt met een overtuigende en klantgerichte aanpak. Oefen strategieën zoals Customer-Centric Selling, waarbij je de klant centraal stelt en inspelt op hun specifieke behoeften.

Wat verwachten we van jou?

- **Actieve deelname** aan rollenspellen, praktijkoefeningen en feedbacksessies, zodat je leert van zowel je eigen ervaringen als die van anderen.
- **Toepassing in de praktijk:** We verwachten dat je de geleerde technieken en inzichten direct toepast in echte gesprekken. Reflecteer op je resultaten en breng verbeteringen aan waar nodig.

Jaar 2 - Q3. Onderhandelingstechnieken & omgaan met weerstand.

In het derde kwartaal ligt de focus op het omgaan met complexe situaties en het ontwikkelen van krachtige onderhandelingstechnieken. Als ondernemer krijg je regelmatig te maken met weerstand, bezwaren en uitdagende gesprekken. Het vermogen om effectief te onderhandelen en obstakels om te zetten in kansen is een essentiële vaardigheid om jouw doelen te bereiken en **sterke samenwerkingen** op te bouwen.

Wat kun je verwachten?

- **Dealing with Resistance and Objections:** Ontwikkel vaardigheden om effectief en empathisch te luisteren, zelfs in moeilijke situaties. Leer hoe je actief luistert naar bezwaren en weerstand en deze omzet in mogelijkheden.
- **Simulaties en Reflectie:** Tijdens workshops en simulaties krijg je de kans om realistische onderhandelsscenario's te oefenen. Je ontvangt gerichte feedback en reflecteert op jouw aanpak om je vaardigheden verder te verfijnen.

- **Powerful Negotiation Skills:** Vergroot je kennis en vaardigheden op het gebied van onderhandelen. Ontdek het verschil tussen klassiek onderhandelen en de Harvard-methode en leer hoe je deze strategieën in de praktijk toepast. Door gebruik te maken van technieken leer je strategisch en doelgericht onderhandelingen voor te bereiden en uit te voeren.

Wat verwachten we van jou?

- **Actieve betrokkenheid:** Je doet mee aan onderhandelsimulaties, praktijkoefeningen en groepsdiscussies, waarbij je jouw eigen vaardigheden test en aanscherpt.
- **Praktische toepassing:** Pas de geleerde technieken direct toe in je eigen werk en reflecteer op de resultaten. Jouw ervaringen en inzichten vormen een belangrijk onderdeel van het leerproces.

Jaar 2 - Q4. Wrap-Up en Ondernemersjourney.

Het laatste kwartaal van de opleiding markeert een moment van reflectie, afronding en voorbereiding op de toekomst. Dit is jouw kans om alle vaardigheden en inzichten die je in de afgelopen twee jaar hebt opgedaan samen te brengen en deze te integreren in jouw ondernemerspraktijk. Het helpt je niet alleen om terug te blikken op jouw groei, maar ook om vooruit te kijken naar nieuwe kansen en doelen.

Wat kun je verwachten?

- **Wrap-Up:** Een interactieve kennisquiz waarin je opnieuw de belangrijkste onderwerpen en technieken uit de opleiding toepast. Dit is een ideale gelegenheid om te ontdekken waar je staat, je kennis op te frissen en eventuele resterende vragen te behandelen. Waar nodig bieden we extra verdieping en ondersteuning, zodat je de opgedane kennis zelfverzekerd kunt inzetten in je ondernemerschap.
- **Ondernemersjourney:** Ga aan de slag met praktijkgerichte casussen en werk samen met trainingsacteurs om jouw vaardigheden in realistische scenario's te testen.

Dit biedt niet alleen waardevolle inzichten in hoe je functioneert in uitdagende situaties, maar ook feedback om je aanpak verder te verbeteren. Daarnaast werk je aan het formuleren van jouw toekomstige leerdoelen en stel je een persoonlijk ontwikkelingsplan op, gericht op jouw groei en ambities voor de komende jaren.

Wat verwachten we van jou?

- **Actieve deelname:** We rekenen op jouw betrokkenheid tijdens de wrap-up en simulaties. Dit is jouw kans om te laten zien wat je hebt geleerd en om jezelf verder te ontwikkelen.
- **Reflectie en planning:** Neem de tijd om terug te blikken op jouw ondernemersreis. Identificeer jouw sterktes, aandachtspunten en ontwikkel een concreet plan voor jouw verdere groei als ondernemer.
- **Open mindset:** Sta open voor feedback en gebruik deze als een springplank om jouw doelen te bereiken.

04.

**Wat maakt deze
opleiding uniek?**



Wat maakt deze opleiding uniek?

Jouw toekomst als TFG-Ondernemer!

Na afloop van deze tweejarige opleiding ben je niet alleen een betere ondernemer, maar heb je ook een uitgebreid netwerk, diepgaande kennis en vaardigheden die jou helpen om succesvol te zijn in jouw vakgebied. Jouw volgende stappen zijn gericht op het voortzetten van jouw groei, zowel individueel als binnen de TFG-community.

Wat maakt deze opleiding uniek?

- **Praktische toepassing:** Alles wat je leert, pas je direct toe in jouw werk.
- **Community-ondersteuning:** Een netwerk van gelijkgestemden om mee te sparren en samen te groeien.
- **Continu leren:** Je blijft toegang houden tot de TFG-tools en leerplatformen.
- **Individuele begeleiding:** Coaches helpen jou om je doelen te bereiken.

Ben jij klaar om je ondernemersreis voort te zetten? Het is tijd om jouw impact te vergroten en de wereld te laten zien wat je in huis hebt.



**Independent
Together.**

www.the-future-group.com

The Future Group

Röntgenlaan 27
2719 DX Zoetermeer
Nederland
079 363 2905

The Future Group Zuid

De Gruyterfabriek
Veemarktkade 8
5222 AE 's-Hertogenbosch
Nederland

The Future Group Zwolle

Noordzeelaan 50
8017 JW Zwolle
Nederland
Eerste verdieping, kantoor 1.9