



# Leergang Parkmanager HBO PraktijkPlus

## Introductie van de Leergang

De HBO Leergang Parkmanagement heeft als doel om parkmanager in hun functie te versterken en om daarmee onderscheidend in de markt te staan. De Leergang is onderdeel van de doelstelling van CLOK om als branche-organisatie de positie van Parkmanagement te versterken. Het is niet alleen een Leergang, het is het geheel van certificering, van doorgaande ontwikkeling. Het is ook het bij het bedrijfsleven en overheden aandacht vragen voor Parkmanagement. Zoals recent nog in een brief aan de lokale politieke fracties in de gemeenteraden.

De Leergang is zorgvuldig samengesteld uit een theoretisch en een praktisch deel. Het Kernteam Parkmanagement wil de theoretische basis versterken. Dat vindt zijn vertaling in de praktijk, zowel in kennis, als in vaardigheden en competenties.

De Leergang is ook een antwoord op vragen die ons bereiken over het vrije beroep Parkmanagement. Voor veel gemeenten en besturen van ondernemersverenigingen is het een zoektocht naar goede parkmanagers. De markt doet zijn werk. Dat is de ene kant. Om de potentiële opdrachtgevers een richting aan te geven is de andere kant. Vandaar ook de certificering en opname in een openbaar register.

De Leergang vormt een geheel. Uitdrukkelijk is het mogelijk om ook losse modules te volgen. Indien op die manier binnen een bepaalde tijd alle modules worden gevolgd, kan ook een diploma worden verkregen.

De Leergang Parkmanager HBO PraktijkPlus bestaat uit de onderstaande vijftien modules met de bijbehorende leerdoelen. De Leergang is opgedeeld in 4 clusters. Zowel de clusters als de modules kunnen los van elkaar gevolgd worden. Om voor het certificaat in aanmerking te komen, moet de hele leergang binnen 2 jaar worden gevolgd.

Voor uw eigen ontwikkeling en professionalisering en verdere ontwikkeling van Parkmanagement in het algemeen is deze Leergang een onmisbare schakel.

Aan het eind van dit document vindt u alle praktische informatie over studiebelasting, aanmelden, enz.



## Inhoud van de Leergang

De leergang is als volgt opgebouwd. De planning is een voorlopige planning.

		Dagdelen	Datum (voorlopig)
<b>Cluster 1</b>	<b>Overheid, regelgeving en economie</b>		
module 0	Hoe werkt de gemeente? E-learning	3 uur	
module 1	Kick off Leergang Hoorcollege	2	di 17-09-2013
module 2	Bestemmingsplannen	2	
module 3	Economie en ondernemerschap	1	
module 4	Ondernemersfondsen/BIZ	1	
<b>Cluster 2</b>	<b>Algemene vaardigheden</b>		
module 5	Klantgericht werken en Communicatieve vaardigheden	3	
module 6	Effectief werken	1	
module 7	Strategisch onderhandelen	2	
module 8	Goed schriftelijk presenteren Businessplan	2	
<b>Cluster 3</b>	<b>Theorie PM</b>		
module 9	Locatie en regio marketing	2	
module 10	Gebiedsontwikkeling	1	
module 11	PPS	1	
module 12	Modellen PM	1	
<b>Cluster 4</b>	<b>Praktijk PM</b>		
module 13	Verhuisbewegingen bedrijven	1	
module 14	Productkennis	2	
module 15	<b>Terugkomdag:</b> Doorspreken praktijkcasus + minimaal 1 workshop	2	



## Cluster 1. Overheid, regelgeving en economie

### Module 0: Kennis van de gemeente

#### **Deel 1: e-learning: Hoe werkt de gemeente?**

Hoe ziet de gemeentelijke organisatie er uit? Welke rol speelt de burgemeester, de raad, het college, de gemeentesecretaris en de griffier? Waar zijn zij verantwoordelijk voor?

#### **Opzet**

Via deze online leeromgeving worden er *voorafgaand aan de eerste lesdag* opdrachten gemaakt en vragen gesteld. De theorie volgt de deelnemer via e-learning, plaats- en tijdonafhankelijk.

#### **Resultaat**

U weet wat de formele structuur is van de gemeente, maar ook hoe die zich verhoudt tot Rijk en Provincie. Daarnaast kent u de basisbeginselen van de Algemene wet bestuursrecht. Bovendien leert u hoe de begrotingscyclus van de gemeente in elkaar zit.

#### **Programma**

- ✚ plaats van de gemeente in het staatsstelsel
- ✚ taken en bevoegdheden van het gemeentebestuur
- ✚ de ambtelijke organisatie
- ✚ de begrotingscyclus, beleidsvoorbereiding en -uitvoering
- ✚ de relatie burger - medewerker

#### **Toets**

Deze e-learning module wordt afgesloten met een digitale toets. Deze toets bestaat uit twintig meerkeuze vragen. De deelnemer is geslaagd als 70% van de vragen goed zijn beantwoord. De deelnemer kan dan direct het bijhorende certificaat uitprinten.

#### **Bijzonderheden**

Deze module moet worden gevolgd voorafgaand aan de eerste cursusdag.

Op de eerste cursusdag vindt er een hoorcollege plaats, waarbij nader op dit onderdeel wordt ingegaan.

#### **Duur**

ca. 3 uur



## Module 1: Kick-off Leergang en hoorcollege “Hoe werkt de gemeente”

Deze module is opgebouwd uit 2 onderdelen. In de kick-off krijgt u een toelichting op leergang en op de praktijkcasus. Daarna volgt het hoorcollege.

### **Deel 2: Hoorcollege: Hoe werkt de gemeente?**

De cursisten hebben zich met behulp van de e-learning al de formele structuur van de gemeente eigen gemaakt. In dit hoorcollege komt het praktisch reilen en zeilen aan de orde en dat het heel erg van belang is om ook de informele structuur van de gemeente te kennen.

#### Resultaat

Na het volgen van deze cursus voelt u zich als nieuwkomer snel thuis in de gemeentelijke situatie. U kunt aangeven welke politieke verhoudingen een rol spelen in de organisatie en wat uw positie als medewerker is.

#### Duur

1 dagdeel

## Module 2: Ruimtelijke Ordening en milieuvergunningen

### Inleiding

Als Parkmanager hebt u voortdurend te maken met wet- en regelgeving. En vooral met het omgaan met de wetten, regels en (in)formele afspraken. U moet de regels (globaal) kennen, ze toepassen en gebruiken. Het bestemmingsplan is daarvan een belangrijk onderdeel.

### Opzet

U krijgt in deze module de laatste stand van zaken met betrekking tot regelgeving op het gebied van Ruimtelijke Ordening en in het bijzonder in de Bestemmingsplannen en milieuvergunningen.

### Resultaat

Na deze module bent u in staat om te gaan met het ruimtelijk beleid, in het bijzonder de bestemmingsplannen en milieuvergunningen, ten dienste van de ondernemers op het bedrijventerrein. U kunt actief vorm en inhoud geven aan het toepassen van bestemmingsplannen en de daarbij behorende procedures. Met behulp van praktijkvoorbeelden komen de thema's aan bod.

### Programma

- + relevante wet- en regelgeving; waaronder de nieuwe Wet ruimtelijke ordening
- + bestemmingsplannen, beheerverordeningen
- + vergunningen, ontheffingen en coördinatie

### Duur

2 dagdelen



### Leerdoelen

1. Heeft inzicht in wet- en regelgeving, kan wet- en regelgeving lezen.
2. Kan bestemmingsplannen en vergunningverlening toepassen en ondernemers begeleiden bij vergunningtrajecten. Weet oplossingsalternatieven aan te dragen voor een probleem.
3. Is op de hoogte van duurzaam bouwen, herstructurering.

## **Module 3: Economie/ondernemerschap**

Hebt u geen bedrijfseconomische voorkennis? In deze module staat de praktische uitleg van algemene- en bedrijfseconomie centraal. Ook de link tussen omgevingsfactoren en economische gereedschappen worden inzichtelijk gemaakt. Wat is een ondernemer en een commercieel bedrijf, hoe denkt een commercieel bedrijf. Hoe ziet hij zijn omgeving, het terrein als geheel, wat verwacht hij van zijn omgeving: zijn relatie met de gemeente, met de parkmanager. En hoe kan de Parkmanager daarop inspelen.

Aangezien niet alleen ondernemers uw gesprekspartner zijn, maar ook de gemeentelijke overheid, leert u tevens wat in economisch opzicht belangrijk is voor een gemeentebestuur.

### Duur

1 dagdeel

### Leerdoelen

1. kent de kern van de basiseconomie en de kern van het ondernemerschap.
2. verstaat de taal van de ondernemer
3. begrijpt en waardeert de kern van een winst gedreven organisatie

## **Module 4: Ondernemersfondsen/BIZ**

In deze module komen Ondernemersfondsen en instrumenten als BIZ / reclamebelasting etc aan de orde. Het gaat om inzicht en achtergrond van meer collectieve vormen van organisatie voor kwaliteitsbehoud van locaties. Deze vormen hebben als doel een gestructureerde financiële basis te bieden voor management van locaties. Het biedt handvatten voor het verwerven van steun onder de ondernemers voor de financiering van parkmanagement voor bedrijventerreinen..

Parkmanagement vormt steeds meer de spil van een goed beheer of goed ondernemen op de werklocatie. Als uitvoerder is hij ook initiator die het bestuur informeert en besluitvorming voorbereid voor andere vormen van organisatie op het terrein. Dit vereist zodanige kennis van de materie dat de parkmanager ondernemers kan begeleiden naar besluitvorming.

### Duur

1 dagdeel

### Leerdoelen

1. Op de hoogte zijn van en gebruik kunnen maken van de meest recente vormen van gebiedsmanagement
2. Het kunnen mede initiëren en implementeren van varianten van deze vormen



## Cluster 2 Algemene vaardigheden

### Module 5: Klantgericht werken en Communicatieve vaardigheden

Om voeling te houden met de leden en het bedrijfsleven op het terrein wordt verwacht dat de Parkmanager actief ondernemers bezoekt en proactief omgaat met het parkmanagementbestuur. Een goede relatie met ondernemers onderhouden en het opzetten en onderhouden van een actief zakelijk netwerk past bij de goede uitvoering van uw functie.

#### Duur

2 dagdelen

#### Leerdoelen

1. Is in staat tot meedenken/ onderhandelen vanuit de belangen van de Parkmanagement organisatie
2. is in staat zich te verplaatsen in de ander, bijv. van toeleveranciers, gemeente
3. Beschikt over de vaardigheid om de belangen van de parkmanagement organisatie te vertalen naar het parkmanagement bestuur, de ondernemer(s), de gemeentelijke organisatie en toeleveranciers/afnemers en externe relaties.
4. Begrijpt de taal van de ambtenaar, van de ondernemer en non profit organisaties.

### Module 6: Effectief samenwerken

Als Parkmanager zult u moeten samenwerken met ondernemers en gemeenten. Hoe verloopt die samenwerking? Bereikt u wat u wilt? Hoe onderhoudt u effectief uw relaties met uw samenwerkingspartners, vooral als belangen niet helemaal gelijk lopen of misschien wel conflicteren? U wilt een passende rol hebben en een waardevolle bijdrage leveren, waardoor u veel beter en prettiger functioneert in teams. U ontdekt ook wat uw voorkeursrollen zijn. U wordt zich bewust van het effect van uzelf op anderen en uw sterke en ontwikkelpunten in teamwerk.

#### Duur

1 dagdeel

#### Leerdoelen

1. Beschikt over de vaardigheid om de belangen van de parkmanagement organisatie te vertalen naar het parkmanagement bestuur, de ondernemer(s), de gemeentelijke organisatie en toeleveranciers/afnemers en externe relaties en in goede en effectieve samenwerking de doelen te realiseren.
2. Begrijpt de taal van de ambtenaar, de ondernemer en non profit organisaties.



## Module 7: Strategisch onderhandelen

*Van tegenstellingen naar constructieve samenwerking*

U moet overeenstemming vinden en samenwerken rond uw ambitie als Parkmanagementorganisatie en in de uitvoering van de jaarplannen of langjarige businessplannen. Budgetten opstellen, prioriteiten stellen, plannen maken, werkbare afspraken daarover maken met overheden, organisaties en bedrijfsleven? Het omgaan met tegengestelde belangen en het oplossen van conflicten is dan bijna dagelijks werk. Door te onderhandelen is het mogelijk om op strategisch niveau tegenstellingen te overbruggen en van daaruit een goed beginpunt te maken voor constructieve samenwerking.

De training Strategisch Onderhandelen biedt een helder raamwerk en praktische hulpmiddelen aan professionals als Parkmanagers om succesvol om te gaan met de belangen en tegenstellingen op strategisch, tactisch en operationeel niveau. Door het bereiken van stabiele en duurzame oplossingen of overeenkomsten, is het mogelijk extra waarde te creëren voor betrokken partijen.

### Programma

- ✚ conflicten met een strategische component te analyseren
- ✚ oplossingsrichtingen ontwikkelen
- ✚ besprekingen hierover met betrokken partijen voorbereiden en leiden
- ✚ een goede verstandhouding tussen deze partijen (inclusief overheid) handhaven of verbeteren

### Duur

2 dagdelen

### Leerdoelen

1. Beschikt over elementaire onderhandelingsvaardigheden.
2. Kan zelfstandig onderhandelen bij kavelverkoop en vergunningverlening.

## Module 8: Indienen van een professioneel Businessplan

U hebt alle ingredienten voor uw Businessplan in de loop van deze leergang in de praktijkcasus verzameld. Een groot deel van de acceptatie van uw plan zit in het aanbieden van een professioneel omdrukt document. Nodigt u Businessplan uit om gelezen te worden? Enthousiasmeert het uw opdrachtgevers en andere partijen die u nodig hebt, misschien investeerders of geldverstrekkers.

In deze dag leert u met behulp van Excel uw Businessplan te voorzien van analyses en grafieken. U leert hoe u hier met Word een professioneel rapport van maakt, met een goede hoofdstukindeling. Ook leert u hoe u met afbeeldingen de aantrekkelijkheid van uw businessplan sterk kunt verhogen.



### Duur

2 dagdelen

### Leerdoel:

Het maken van een professioneel en aantrekkelijk ogend businessplan.  
Verhogen van uw digitale vaardigheden.

## **Cluster 3 De filosofie/theorie van Parkmanagement**

### **Module 8: Locatie marketing**

#### Strategische locatie marketing

Gemeenten en regio's werken voortdurend aan hun beleid rond promotie, marketing en branding. Van dorpskernen in landelijke gebieden tot metropoolregio's en provincies die concurreren op het wereldtoneel. Concurrentie gaat allang niet meer alleen tussen regio's en/of gemeenten, maar vindt ook plaats tussen lokaties als bedrijventerreinen en winkelcentra.

Maar vindt er ook strategische marketing op bedrijven en doelgroepen plaats? Is er een businesscase die de locatie promoot naar segmenten op basis van de kwaliteiten en aard van de locatie? En dat in de context van omliggende terreinen in de regio. Hoe wordt bedrijfsleven in de praktijk getrokken? En hoe zou het in de theorie eigenlijk moeten? Het wordt tijd dat de praktijk zich professionaliseert. Deze module zet daarvoor de bakens uit. Ook bedrijventerreinen concurreren steeds meer, zoals ook winkelcentra dat doen en steeds meer zullen doen.

Het is van groot belang voor de Parkmanager om ondernemers op het terrein te behouden. Of, bij steeds meer leegstand, te werven. De waarde van het terrein als geheel, de vastgoedwaarde op het terrein moeten behouden blijven. Daarom is het van belang om het terrein goed in de markt te positioneren. Daar wordt tot nu niet veel werk van gemaakt, maar zal in de toekomst zeer belangrijk blijken te zijn. Bedrijventerreinen met een goede strategie hebben op termijn concurrentievoordeel.

Tijdens deze module komen aan de orde de basis gegevens en belangrijkste elementen voor een marketing opzet voor de werklocatie

#### Resultaat

Deze module brengt u in korte tijd op de hoogte van de finesses van lokatiemarketing. Er worden voorbeelden aan u voorgelegd en u gaat met uw eigen terrein c.q. lokatie aan de slag wel in relatie tot de regio.

De potentiële kracht van marketing en branding:

- + concurrentie tussen lokaties
- + citymarketing als vergelijkbaar instrument





- + gelaagdheid: relaties tussen locaties, gemeente en regio's
- + De locatie als merk
- + het marketingproces: fundamentele marktinzichten en doelgroepsegmentatie
- + locatietheorie en vestigingsvoorkeuren van bedrijven in Nederland (bedrijven)

#### Opdrachten

- + BrandBuild-model invullen

#### Leerdoelen

1. Kent het onderscheidend vermogen van de gemeente in het algemeen en het winkelgebied/bedrijventerrein in het bijzonder als vestigingsplaats voor het bedrijfsleven.
2. Kan de strategische doelen van de locatie en gemeente/regio formuleren met een bijbehorende communicatie- en marketingstrategie.
3. Kent de positie van de gemeente in de regio en het belang van de regio voor de gemeente en de locatie.
4. Weet waar het belang van de regio het belang van de individuele gemeenten en werklocaties kan versterken en waar het concurrerend is

## Module 9: Theorie/inhoud Gebiedsontwikkeling

### **Gebiedsontwikkeling**

Gebiedsontwikkeling is een werkwijze waarbij in een bepaald gebied functieverandering tot stand komt door samenwerking van overheid, markt en samenleving. (D.m.v. PPS, dus.)

Een dergelijke werkwijze vereist een eigen benadering met een visie en strategie voor het hele gebied. Deze strategie vormt het kader voor een evenwichtige ruimtelijke, sociale, culturele en economische programmering. Gebiedsontwikkeling moet dan ook niet verward worden met projectontwikkeling. In de praktijk gebeurt dat helaas maar al te vaak.

Gebiedsontwikkeling is de drager van het proces van organisatie, ruimtelijke uitwerking en marketing. Het opstellen van een dergelijke strategie vraagt om slagvaardig leiderschap en visie van regisseurs van langdurige programma's en projecten. De huidige economische situatie vereist van deze regisseurs een hoge mate van creativiteit. Maar elke partij heeft in gebiedsontwikkeling zijn/haar eigen rol. Welke is dat voor de parkmanager?

### **Methodes van gronduitgifte**

Parkmanagement is niet vanzelfsprekend, zeker niet, als dit geïntroduceerd moet worden in bestaande situaties. Dus is het van belang om de introductie van parkmanagement te regelen bij de gronduitgifte. Hoe doe je dat? Daarvoor zijn verschillende mogelijkheden, de één wat effectiever dan de ander. De één met andere voor- en nadelen dan de ander.

### **Resultaat**

Wie deze module met succes afrondt:

- heeft kennis van het proces van gebiedsontwikkeling en heeft inzicht in de actoren in en het krachtenveld rondom gebiedsontwikkeling



- weet waar de kansen en beperkingen van gebiedsontwikkeling liggen en heeft meer inzicht gekregen in de eigen ruimtelijke opgaven

## **Gebiedsontwikkeling: theorie en praktijk**

### **Introductie gebiedsontwikkeling**

- Wat is gebiedsontwikkeling?
- Wie is de gebiedsontwikkelaar?
- Hoe doe je dat, gebiedsontwikkeling?

### **Actuele thema's gebiedsontwikkeling**

- Welke actuele thema's spelen er?
- De kunst van het verbinden
- Gebiedsontwikkeling is mensenwerk
- De praktijk van de gebiedsontwikkeling
- Betrokken partijen die belang bij duurzame ontwikkeling hebben

### **De verschillende rollen**

- Verschillen tussen project- en gebiedsontwikkeling
- Wie heeft welke rol?
- Welke rol heb je als parkmanager?

### **Publiek private samenwerking bij gebiedsontwikkeling**

- Voorbeelden uit de praktijk
- PPS bij herstructureringsopgaven
- De dynamiek van besluitvorming bij PPS
- Noodzakelijke succesfactoren bij PPS
- Do's and don't's

### **Methodes van gronduitgifte**

Parkmanagement is niet vanzelfsprekend, zeker niet, als dit geïntroduceerd moet worden in bestaande situaties. Dus is het van belang om de introductie van parkmanagement te regelen bij de gronduitgifte. Hoe doe je dat? Daarvoor zijn verschillende mogelijkheden, de één wat effectiever dan de ander. De één met andere voor- en nadelen dan de ander.

#### **Duur**

1 dagdeel

#### **Leerdoelen**

1. Kan sturen op een adequate bedrijfsomgeving t.b.v. behoefte van de waardeontwikkeling van het op de werklocatie aanwezige vastgoed.
2. Kent herontwikkelingsstrategieën. Begrijpt een business case.
3. Kan een business case maken.



## Module 10: Privaat Publieke samenwerking PPS

PPS is cocreatie door verschillende partijen. Hoe doe je dat? Waar zitten de voetangels en klemmen? Wat zijn de do's en dont's?

Vóór alles is PPS samenwerken. Samenwerken met een grote 'S'. Want zonder samenwerking geen PPS. Echt met elkaar samenwerken. Gelijkaardig. Ieder natuurlijk vanuit eigen rol en verantwoordelijkheid. Gericht op het creëren van onderlinge complementariteit. Om zo samen meer waarde te creëren. Implementeren van PPS aan opdrachtgevende kant betekent veel bloed, zweet en tranen.

Het gaat zeker niet vanzelf: PPS is zeer zeker geen wondermiddel! Er komt heel veel bij kijken. Want als je serieus PPS gaat implementeren, heb je niet alleen veel knowhow nodig, je gaat ook delen van je huidige werkpakket afsloten. Loslaten. Overdragen aan marktpartijen. Waarbij je als opdrachtgever niet meer de uitvoering doet, maar de overall regie gaat voeren. Dat betekent een appèl op andere competenties. De consequenties van PPS zijn voor je organisatie verstrekkend!

Als je PPS écht wil, dan begint het bovenin de kerstboom. In de directiekamer. Geen getut dus om het uit te besteden aan een afdeling X of Y, nee als management moet je die handschoen zelf oppakken. Iedere dag weer opnieuw. Alleen zo krijg je het gerealiseerd.

### Duur

1 dagdeel

### Leerdoelen

1. Kent het begrip PPS.
2. Is op de hoogte van de belangen van de actoren en weet die te onderscheiden.
3. Kan PPS vormen toepassen in de eigen situatie

## Module 11: Modellen Parkmanagement 1.0/2.0/3.0

Parkmanagement is in de jaren 90 op veel bedrijventerreinen opgestart. De gemeentelijke en regionale overheden hebben daar beleidsmatig op ingezet. Bij de ondernemers en de ondernemersverenigingen is Parkmanagement minder aangeslagen. Er is een voortdurende discussie geweest en nog over de kosten en de opbrengsten. Heeft dat ook te maken in onduidelijkheid over de definitie van wat Parkmanagement is? Wat wordt er onder verstaan?

Dit heeft er in geresulteerd dat er een grote mate van diversiteit bestaat tussen parkmanagement organisaties en in de producten en diensten die zij leveren. Dan is ook de vraag: is er in de loop der jaren sprake van groei? In aantal en in omvang? En is daarin ook een structuur in te ontdekken? En hoe ziet die er uit?

Deze module geeft een theoretische onderbouwing van management van werklocaties. De parkmanager heeft daarmee inzicht in de verschillende niveaus van Parkmanagement en weet



daarmee om te gaan. Hij is in staat om daarmee op strategisch niveau zijn bestuur goede besluitvorming over mogelijkheden voor te leggen.

#### Duur

1 dagdeel

#### Leerdoelen

1. geeft inzicht in de theorievorming van parkmanagement
2. kent de verschillende definities van parkmanagement en weet daarmee om te gaan
3. kent de groeimodellen/van Parkmanagement

## **Cluster 4 In de praktijk naar Parkmanagement HBO PraktijkPlus**

### **Module 12: behoud en acquisitie van bedrijven**

Gekscherend werd wel eens gezegd dat de wethouder of burgemeester wel komt als zich een nieuw bedrijf vestigt, maar nooit als een bedrijf voor het terrein en daarmee voor de gemeente en regio behouden blijft. Acquisitie is goud, maar behoud is meer dan zilver. Vooral in deze tijd, nu de leegstand toeneemt. Kennis van het regionale en lokale bedrijfsleven, kennis van de verhuisgeneigdheid van bedrijven, het onderkennen van momenten waarop bedrijven mutatierijp zijn is belangrijk voor zowel acquisitie als behoud.

De tijd van groei lijkt even voorbij. Leegstand is ineens een item, niet alleen voor kantoren en winkelcentra, maar nu ook op bedrijventerreinen. Toch is er dynamiek. Bedrijven staan zelden stil. Er is verhuisgeneigdheid, er is uitbreiding en inkrumping. Hoewel 80% van de bedrijfsverhuizingen zich binnen 10 kilometer of minder plaatsvinden, is behoud van bedrijven op het terrein in belang toegenomen. Maar omdat er altijd op regionaal niveau en nationaal niveau grotere bedrijven een plek willen vinden, is daarmee ook weer altijd sprake van acquisitie.

Deze module gaat in op de kennis van verhuisbewegingen, op behoud en op acquisitie van bedrijven.

Deze module geeft basis voor het in de praktijk werken aan behoud en acquisitie van bedrijven.

#### Duur

1 dagdeel

#### Leerdoelen

1. Is in staat bedrijven te binden aan de werklocatie. Kent de USP's en weet die te benutten.
2. Is in staat nieuwkomers te traceren, op te vangen en te begeleiden.
3. is in staat te acquireren



## Module 13: Productkennis

### Introductie

Ondernemers willen boter bij de vis. Wat levert parkmanagement en wat levert parkmanagement mij op? Voor die beide vragen is het van belang dat de parkmanager kennis heeft van wat de markt aan concrete producten biedt. Maar dat is maar een deel van het verhaal. Het gaat ook over de kennis van de aanbieders, van het onderscheid tussen bijv. commerciële en not for profit partijen. Welke producten leveren wat op voor de ondernemers. De ene keer is het geld, de andere keer publiciteit. Daarmee moet de parkmanager goed om kunnen gaan.

### Duur

2 dagdelen

### Leerdoelen

1. Beschikt over de kennis van de producten van aanbieders, zoals veiligheid, afvalverwerking.
2. Komt met voorstellen om voor bepaalde aanbieders te kiezen.
3. Heeft kennis van de voordelen voor de ondernemers/het parkmanagement en weet dat in aansprekende voorstellen om te zetten



## Praktische informatie

### Studiebelasting:

- Lesuren: 90 uur
- Studie en voorbereiding: 24 uur
- e-learning module: 3 uur
- Praktijkcasus: 24 uur

Hiermee komt de totale studiebelasting uit op ca. 231 uur, inclusief lesuren.

### Locatie:

De Leergang wordt zo dicht mogelijk in de buurt van de cursisten georganiseerd.

### Kosten:

De prijs voor deze leergang van 24 dagdelen is € 3.600,- excl. BTW. De voor de leergang benodigde materialen en koffie/thee en lunch zijn hierbij inbegrepen. **Er zijn mogelijkheden om kosten van opleiding en scholing deels terug te krijgen via de belastingdienst. Uw accountant weet daar ongetwijfeld meer van.**

### Wijze van betaling:

- Variant 1: deelnemer betaalt vooraf de leergang in een keer
- Variant 2: deelnemer betaalt vooraf de modules voor 2013. De overige modules worden in januari 2014 betaald.
- Variant 3: deelnemer betaalt vooraf 50% van de kosten voor 2013 en 50% van de kosten betalen in januari 2014.

### Inschrijving in Register Vakbekwaamheid en Keurmerk MW:

Een deelnemer die met goed gevolg de gehele Leergang heeft afgerond, kan zich minimaal in het Register Vakbekwaamheid MW laten inschrijven op niveau B. Voor het eerste jaar is de inschrijving in dit Register bij de prijs van de Leergang inbegrepen.



### Aanmelden:

Aanmelden kan eenvoudig door een mail te sturen aan Willem Mulder, coördinator van de Leergang [w.mulder@clok.nl](mailto:w.mulder@clok.nl) of via de website. [Klik hier om u aan te melden.](#)

Voor vragen kunt u ook bellen met de coördinator: 0182 - 633 123.

### © **Copyright**

De inhoud van dit document en van de bij dit document behorende bijlagen, met alle daaraan verbonden rechten, is eigendom van Stichting CLOK.