

Leergang Centrummanagement 2016-2017

Nieuw (stel uw eigen pakket samen uit modules en clusters)

Met de Leergang Centrummanagement op HBO niveau versterkt u uzelf in uw functie als centrummanager (ook wel: gebieds-, city-, winkelgebied-, of winkelstraatmanager). Als erkend centrummanager onderscheidt u zich bovendien in de markt.

In de leergang scherpt u uw centrummanagementvaardigheden aan en verdiept u uw kennis inzake: overheidsorganisatie, regelgeving, ondernemersfondsen, locatiemarketing en gebiedsmanagement. Zodat u enerzijds een professionele belangenbehartiger kan zijn voor lokale winkeliersverenigingen en anderzijds een serieuze gesprekspartner bent voor de gemeente.

Samen werkt u aan een optimaal ondernemersklimaat en een sterke lokale economie. Als professionele centrummanager versterkt u het vestigingsklimaat en de concurrentiepositie van uw winkelstraat, winkelgebied, binnenstad en/of stadscentrum.

CLOK heeft als doelstelling om het VAK centrummanagement een vastomlijnd profiel te geven, waar zowel gemeenten als winkeliersverenigingen kwaliteit mee kunnen onderscheiden. Zowel deze leergang, ons register, als uw certificaat dragen bij aan de verdere professionalisering en erkenning van centrummanagement in Nederland.

De Leergang Centrummanagement geeft trots op uw VAK:

- U kent de lokale economie, de overheid en financieringsinstrumenten;
- U treedt overtuigend op en bent onderhandelingsvaardig;
- U bent dé kennispartner voor zowel winkeliers(verenigingen) als voor gemeente;
- U oefent het VAK van centrummanager in de praktijk uit.

Lesprogramma

De Leergang Centrummanagement bestaat uit vier clusters:

- **De lokale economie, de overheid en financieringsinstrumenten**

U krijgt inzicht in de (lokale) economie, in de essentie van het ondernemerschap. U beschouwt de huidige en toekomstige rol van de gemeente. De hele CLOK Leergang heeft als uitgangspunt dat de relatie met de winkeliers(vereniging) uitstekend moet zijn. Een onderdeel van die goede relatie is het kennis hebben ruimtelijke ordening en het kunnen omgaan met financieringsmodellen en ondernemersfondsen zoals de BIZ.

- **Overtuigend optreden en vaardig onderhandelen**

Als schakel tussen winkeliers(verenigingen) en gemeente dient u in uw functie de verbinding te maken. Dit cluster beantwoordt de vraag wat u kunt doen als centrummanager om meer voor de winkeliers te bereiken, bijvoorbeeld bij de gemeente. U leert pragmatisch te handelen vanuit een strategische context, waarbij u de grote lijnen bewaakt en bekwaam onderhandelt.

- **De kennispartner voor winkeliers(verenigingen) en voor gemeente**

U bent veel interessanter voor winkeliers(verenigingen) en gemeente wanneer ze weten dat ze bij u terecht kunnen voor waardevolle informatie. En in uw functie betreft dat vooral kennis over wat winkeliers bezig houdt binnen uw centrum. Hoe kun je een winkelgebied versterken? Welke theorie zit er achter de investeringen in vastgoed? Wat zijn de ontwikkelingen in locatie- en regiomarketing? Tevens leert u waarde creëren vanuit Publiek Private Samenwerking (PPS). Welk krachtenveld speelt daarbij, welke spelers zijn er en welke belangen gelden er?

- **De VAK-centrummanager in de praktijk**

Het harde werken in de praktijk. Hoe behoudt u de kwaliteit van uw winkelgebied? Hoe voorkomt u leegstand? Hoe optimaliseert u ruimtegebruik. Als centrummanager is het uw missie om winkelpubliek aan te trekken, winkels te behouden en te werven. Welke praktijkoplossingen hebt u tot uw beschikking om uw gebied economisch sterk en aantrekkelijk te maken?

U kunt het volledige lesprogramma van clusters en modules inzien onderaan deze pagina.

Stel zelf uw lespakket samen

Naast het volgen van de gehele leergang bieden wij u ook de mogelijkheid om zelf uw lespakket samen te stellen. Zo kunt u er bijvoorbeeld voor kiezen om één of meer losse clusters of modules te volgen. Op deze manier kunt u uw curriculum precies afstemmen op uw specifieke leerdoelen.

In de brochure van de leergang leest u meer over de inhoud en kosten van de clusters en modules. De brochure kunt u aanvragen door een mail te sturen naar ons secretariaat; sylvia.knijncloknl.

U kunt de leergang uiteraard ook samen met uw collega's volgen. Zodat u gemakkelijk met elkaar kunt sparren over de leerstof en uw kennis direct in praktijk kunt brengen binnen uw organisatie.

Certificaat

Na het voltooien van deze leergang op HBO niveau wordt u gecertificeerd als centrummanager. U bent in staat om zelf een visie op de functie te ontwikkelen, deze te delen met ondernemerscollectieven en inhoud te geven binnen de kaders van het lokale, provinciale en nationale overheidsbeleid.

U wordt opgenomen in het CLOK-register van gecertificeerde centrummanagers.

**Studiemethode**

Bij elke module wordt u onderwezen en studeert u op basis van onze readers en andere vakliteratuur. De Leergang Centrummanagement wordt afgesloten met een praktijkcasus.

De leergang is goed te combineren met uw baan als centrummanager. Indien u de gehele leergang volgt kunt u rekening houden met een studielast van vijf uur per week.

Schrijf u op in

De leergang vangt aan op 20 september 2016. Inschrijven is wenselijk voor 1 augustus i.v.m. de voorbereidingsmodule.

Schrijf u in middels een mail naar sylvia.knijjn@clock.nl.

Meer informatie

In onze brochure vindt u een volledige beschrijving van de clusters en modules van de leergang, u kunt deze brochure aanvragen via sylvia.knijjn@clock.nl. Uiteraard vindt u in deze brochure ook de (fiscaal aftrekbare) kosten van de leergang, clusters en modules.

Heeft u verdere vragen over de Leergang Centrummanagement? Neem contact op met Herman Timmermans via 06-51429559 of h.timmermans@clock.nl.

Beschrijving lesprogramma

Cluster 1 De lokale economie, de overheid en financieringsinstrumenten

Module	Dagdelen	Datum	Docenten
<p>Module 0 Kennis van de gemeente</p> <p>Hoe ziet de gemeentelijke organisatie er uit en hoe verhoudt zij zich tot het Rijk en de provincie? Welke rol speelt de burgemeester, de raad en het college? Krijg inzicht in de <i>inner workings</i> van de lokale overheid; van groot belang bij uw werkzaamheden als centrummanager.</p>	1	Zelfstudie aug	(e-learning)
<p>Module 1 Kick-off Leergang en hoorcollege “Hoe werkt de gemeente”</p> <p>U krijgt een toelichting op het programma van de leergang en een toelichting op de praktijkcasus. U maakt kennis met de mede cursisten, waarmee u al direct een netwerk vormt. (klasje)</p>	1	Di 20 sept 2016	Herman Timmermans en Henk Wijnsma
<p>Hoorcollege “The Great Reset”</p> <p>Publiek wordt privaat, burgers gaan participeren, kennisinstututen missen aansluiting bij markt, gemeenten krijgen meer autonomie. Grote veranderingen die ervoor zorgen dat uw speelveld verandert. Ontdek welke big picture zich onderscheidt, welke samenleving op ons af komt en hoe u daarbinnen een rol van belang kunt blijven spelen.</p>	1	Di 20 sept 2016	Jos Huizinga (hoorcollege)
<p>Module 2 Economie/ondernemerschap</p> <p>Op welke economische beginselen drijft een commerciële organisatie? En wat verwacht een winkelier van zijn omgeving, zoals zijn winkeliersvereniging en gemeente. Welk perspectief heeft een gemeentebestuur op haar lokale economie? In deze module leert u hoe u vanuit economisch oogpunt kunt inspelen op de behoeften van zowel winkeliers als gemeente.</p>	1	Woe 12 okt 2016	Herman Idema



Module 3 Ondernemersfondsen/BIZ	1	Woe 12 okt 2016	Edwin Markus
--	----------	----------------------------	---------------------

Een ondernemersfonds biedt een gestructureerde financiële basis voor de activiteiten van ondernemerscollectieven. Maar hoe bepaalt u voor welk type ondernemersfonds u kiest? U leert welke overwegingen ten grondslag liggen aan deze keuze. En hoe het fonds vervolgens dient te worden geïnitieerd in het winkelgebied.

Module 4 De basis en toekomst van Centrummanagement	2	Woe 9 nov 2016	n.n.b.
--	----------	---------------------------	---------------

Wat biedt u als centrummanager aan een vereniging van winkeliers? U biedt precies dat wat nodig is! U peilt de wensen van de winkeliers. Maar omdat u die al kent, weet u snel en effectief een activiteitenplan op te zetten. U kent de trends en ontwikkelingen en vertaalt dit naar een toekomst gerichte aanpak.

Cluster 2 Overtuigend optreden en vaardig onderhandelen

Module	Dagdelen	Datum	Docenten
Module 5 Klantgericht werken en communicatieve vaardigheden	2	Woe 16 nov 2016	Jop Jurriaans

Als centrummanager bezoekt u actief winkeliers en heeft u een proactieve rol richting het bestuur van de centrummanagementorganisatie. Het is daarbij belangrijk om te weten voor welke wijze van communicatie zij het meest ontvankelijk zijn; u streeft immers een goede verstandhouding na. Leer hoe u gericht communiceert met zowel bestuur, winkelier, gemeenteambtenaar als leverancier.

Module 6 Effectief samenwerken/strategisch onderhandelen	2	Woe 11 jan 2017	Jop Jurriaans
---	----------	----------------------------	----------------------

Als centrummanager werkt u samen met winkeliers 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 zelfs conflicteren? Met effectief onderhandelen overbruggt u de tegenstellingen en legt u de basis voor constructieve samenwerking op strategisch, tactisch en operationeel niveau.



Module 7 Presenteren opzet van de praktijkcasus	1	Woe 25 jan 2017	Henk Wijnsma
--	----------	------------------------	---------------------

Tijdens uw praktijkcasus verdiept u zich in een voor u interessant onderwerp binnen de leergang. Enerzijds verdiept u uw kennis in dit onderwerp. Anderzijds scherpt u uw presentatievaardigheden aan. Immers is naast de inhoud van uw boodschap ook de manier waarop u deze presenteert van groot belang.

Cluster 3 De kennispartner voor het bedrijfsleven en gemeente over werklocaties

Module	Dagdelen	Datum	Docenten
Module 8 citymarketing Leer hoe u het onderscheidend vermogen van uw winkelgebied vertaalt in een pakkende boodschap. Zet uw locatie op de kaart - zodat u daarmee winkelpubliek aantrekt, nieuwe bedrijven vergaart, leegstand tegengaat en waarde behoudt. Leg het fundament voor uw strategische locatiemarketing.	2	Woe 15 febr 2017	Gerben Baaij
Module 9 Theorie/inhoud gebiedsontwikkeling (excursie) Welk proces ligt ten grondslag aan gebiedsontwikkeling en welke rol heeft de centrummanager hierin? Welk krachtenveld is er en welke ruimtelijke opgaven spelen er? Hoe wordt ten aanzien van vastgoed waarde gecreëerd? Welke (her)ontwikkelingsstrategieën zet u in?	1	Woe 8 mrt 2017	Paul Smolders
Module 10 Praktijk: Stichting stadsherstel als PPS gebiedsontwikkeling (excursie) Vanuit Publiek Private Samenwerking (PPS) kan er gezamenlijk waarde worden gecreëerd. Dit gaat echter niet vanzelf! Verken de lagen van besluitvorming, actoren en belangen. Word u bewust van de valkuilen en succesfactoren. U beschikt na deze module over de inzichten en gereedschappen om PPS succesvol te coördineren.	1	Woe 8 mrt 2017	Paul Smolders

Module 11 Theorie economische dynamiek winkelgebieden	1	Woe 25 jan 2017	Theo van Raaij
--	----------	------------------------	-----------------------

Wat is het DNA van een goedlopend winkelgebied? In deze module beschouwt u de theorie over de economische dynamiek in winkelgebieden. Wat zijn de voorwaarden voor succes? U leert de theorieën en bent in staat om ze vervolgens toe te passen in de praktijk. Kristaller op de helling?

Cluster 4 De centrummanager in de praktijk

Module	Dagdelen	Datum	Docenten
Module 12 Behoud van kwaliteit winkelgebieden (excursie)	2	Woe 29 mrt 2017	Kees Raven

Verleid consumenten om naar uw winkelgebied te komen. Voorkom leegstand, optimaliseer uw winkelconcentratie, benut de functionele ruimte en/of verleg looproutes. In deze module verkent u de oplossingen die u tot uw beschikking heeft als centrummanager. En hoe u winkeliers, huurders en eigenaren hierbij betreft.

Module 13 De Omgevingswet en Bestemmingsplannen	2	Woe 19 apr 2017	Floris Markus
--	----------	------------------------	----------------------

De uitvoering van de Omgevingswet komt er aan. Daar krijgt de winkelier en daarmee u als centrummanager als geen ander mee te maken. Dat beïnvloedt ook het bestemmingsplan. Na deze module bent u in staat om te gaan met het ruimtelijk beleid, in het bijzonder de bestemmingsplannen en milieuvergunningen. U kunt actief vorm en inhoud geven aan het toepassen van bestemmingsplannen en de daarbij behorende procedures en de overgang naar de nieuwe Omgevingswet en die aan de winkeliers in hoofdlijnen uitleggen.

Module 14 Praktijkcasus als onderdeel en afsluiting van de leergang	2	Woe 10 mei	Henk Wijnsma
--	----------	-------------------	---------------------

U presenteert in deze module uw praktijkcasus. Deze heeft u voorbereid op basis van de voorgaande modules van de leergang. U combineert de opgedane kennis en vaardigheden in een onderhoudende presentatie, waarbij u op professionele wijze uw praktijkonderzoek presenteert.

