

Brochure CLOK Leergang Medewerkers Economische Zaken en Accountmanagers

De transformatie van jouw gemeente verlangt het hoogste kennishniveau van medewerkers EZ

Schrijf je nú in voor de CLOK Leergang Medewerkers Economische Zaken/Accountmanagers Bedrijven op HBO niveau!

Ben jij medewerker van de afdeling Economische Zaken? Dan heb je een heel bijzondere functie. Je bent ambtenaar, maar staat ook met één voet in het bedrijfsleven. Dit maakt jou soms een vreemde eend in de bijt binnen zowel het gemeentelijke apparaat als het bedrijfsleven. Je bent veel bij ondernemers op bezoek en je collega's begrijpen niet altijd wat je daar nou doet. Ook een ondernemersborrel is gewoon werken! Tegelijkertijd zien de ondernemers je vaak nog als 'de ambtenaar'.

Fundamentele transformatie van onze economie

Er is een fundamentele transformatie van onze economie gaande. Zoals de verplaatsing van de verantwoordelijkheden tussen publiek en privaat. Het is aan de gemeenten om hierop een antwoord te vinden. Hoe? Door vestigingsvoorwaarden te creëren en een ondernemingsklimaat te scheppen waarmee ondernemers voluit mee kunnen in deze ontwikkeling. Het zijn immers de ondernemers die waarde toevoegen aan de lokale economie. Een bloeiende lokale economie betekent een hogere WOZ, werkgelegenheid en investeren in de samenleving. Dit versterkt het belang van de functie van medewerkers van de afdeling Economische Zaken.

Netwerken binnen én buiten het ambtelijk apparaat

Een medewerker Economische Zaken (MEZ), Accountmanagers Bedrijven (AMB), Bedrijvencontactfunctionaris, beleidsmedewerkers of -adviseur kan deze functie álleen goed uitoefenen door zowel binnen als buiten het ambtelijk apparaat uitstekende contacten te onderhouden.

CLOK Leergang Medewerkers Economische Zaken/Accountmanagers Bedrijven (MEZ/AMB)

Je kan als medewerker EZ kan niet met de vuist op tafel slaan en zeggen: "Dit zijn de regels en daar moet u het mee doen!" Jij als MEZ/AMB moet het hebben van deskundigheid, tact, overtuigingskracht en het vermogen om partijen samen te brengen. Met maar één focus: een optimaal resultaat realiseren. Dat is wat de lokale economie nodig heeft. De CLOK Leergang MEZ/AMB helpt jou het maximale uit jouw functie binnen en buiten de afdeling Economische Zaken te halen.

Investeringen in MEZ nemen gestaag toe

De MEZ/AMB heeft een belangrijke schakelfunctie! Signaleren en verbindingen leggen is de kern van deze functie. Er is steeds meer ruimte binnen gemeenten gekomen om

AANTAL DEELNEMERS
15-17

DATUM
Trainingsdata zijn op dinsdagen of donderdagen

LOCATIE
Op een locatie centraal in NL gelegen.

PRIJS
€ 5.450,- excl. BTW
Prijspeil 1-1-2023

Deelnemers van CLOK krijgen een voucher van € 400,- in te zetten bij andere activiteiten van CLOK

zwaardere te investeren in deze functie. Juist vanwege de verbindende rol. Een groeiend aantal gemeenten zet volop in op de ontwikkeling van hun lokale economie, omdat zij waarde zien in het faciliteren van ondernemers en werkgelegenheid. Wanneer de afdeling EZ goed is ingericht draagt dit bij aan een meer concurrerende werk- en leefomgeving binnen de gemeente.

De Leergang van CLOK Academie helpt jou bij de invulling van je rol

Juist bij een aantrekkende economie is een sterk functionerende MEZ van cruciaal belang. En een goede relatie met de wethouder, de ondernemer, maar ook de Centrum- en Parkmanager en het Bestuur van de ondernemersvereniging/fondsen is daarbij essentieel. In die positie ben jij de sturende partij. Maar hoe doet je dit? De Leergang van CLOK Academie helpt je bij de invulling van deze rol.

Accent op spilfunctie

Juist nu, met een zwaardere rol van gemeenten naar de ondernemers in het kader van bijvoorbeeld de Omgevingswet, of van de Digitale Transformatie en Participatiewet en Wet werk en inkomen, ofwel het sociaal domein, kan de MEZ als spil tussen Overheid, Ondernemer en Onderwijs een belangrijke rol spelen. Want jij kent het bedrijfsleven op je duimpje en tegelijkertijd ook de ambtelijke organisatie van binnenuit.

De waarde van de CLOK Leergang:

- Deze Leergang geeft jou als MEZ/AMB zicht op wat er mogelijk is in én met de functie;
- Je vergroot je kennis van de rol die de MEZ/AMB kan spelen en hoe deze invloed succesvol is aan te wenden;
- Na het volgen van deze Leergang ben je in staat om zelf een visie op de functie te ontwikkelen, die te delen binnen de organisatie, inhoud te geven, passend binnen de kaders van het gemeentelijke beleid.

Oud-cursisten zeggen over deze Leergang:

"Ik kreeg fijne handvatten aangereikt. De docenten leren je om anders te denken en te kijken naar uitdagingen."

"Het doorkrijgen hoe simpel het eigenlijk is om beleid om te zetten naar acties."

"Het was nuttiger dan gedacht om een accountplan op te stellen."

"De Leergang heeft voor mij bevestigd dat de ingeslagen weg de juiste is en heeft mij meer inzicht gegeven in mijn functie. Daarbij geeft het netwerken met de collega's in het vak (de studiegenoten) een enorme meerwaarde."

"Ik ontmoet andere vakidioten, merk dat ik niet de enige bent met deze, soms lastige, functie en krijg zicht op het speelveld en mijn invloed daarbinnen!"

Deze Leergang op HBO-niveau geeft jou inzicht in:

- De langere termijn trends in de lokale en regionale economie;
- De Accountmanager/Ambtenaar 3.0;
- Kennis van de meest recente vormen van ondernemersfondsen en coöperaties en het mede kunnen initiëren en uitbouwen van een fonds;
- De kern van de lokale economie en van het ondernemerschap;
- Het verstaan van de taal van de ondernemer en van een commercieel bedrijf;
- Het denken en onderhandelen vanuit andere belangen, zowel intern als extern.;
- Het werken met een afdelings- en persoonlijk accountplan;
- Het onderscheidend vermogen van de gemeente in het algemeen en het winkelgebied/bedrijventerrein in het bijzonder als vestigingsplaats voor het bedrijfsleven;
- De strategische marketingdoelen van de locatie en gemeente/regio;
- Het proces van gebiedsontwikkeling;
- De verhuisbewegingen van het bedrijfsleven;
- De relevantie van de nieuwe Omgevingswet;
- De verbinding tussen EZ en het sociale domein;

CLOK heeft een Raad van Advies ingesteld. Deze raad heeft als taak de inhoudelijke kwaliteit van de Leergang te borgen. Kijk onder www.clok.nl/contact wie er in deze raad aanwezig zijn!

Studiebelasting:

- Lesuren: 90 uur.
- Studie en voorbereiding: 90 uur.
- Uitwerking Accountplan: 60 uur.

Hiermee komt de totale studiebelasting uit op circa 240 uur.

Locatie

De leergang wordt gehouden op een locatie in het midden van het land. Goed bereikbaar met OV en voldoende parkeergelegenheid.

Jouw investering

De kosten voor het volgen van de Leergang bedragen € 5.450,- excl. BTW. Inbegrepen zijn de koffie/thee en lunch. Gemeenten die bij CLOK zijn aangesloten ontvangen een voucher t.w.v. € 400,-. Deze korting geldt voor gemeenten die zich vóór 1 november bij CLOK aansluiten. Deze voucher is één jaar geldig en in te wisselen bij één van CLOK themabijeenkomsten of seminars.

Mogelijkheden tot vergoeding

Er zijn misschien nog andere mogelijkheden om de kosten van deze Leergang deels vergoed te krijgen uit opleidingssubsidies. Jouw HR-manager weet hier waarschijnlijk meer over.

Wijze van betaling

Je kunt op twee manieren betalen.

1. Vooraf in één keer betalen vóór de start van de leergang.
2. In twee termijnen betalen, de eerste voor de start van de leergang en de tweede termijn later in het jaar. Bij betaling in twee termijnen geldt een opslag van € 25,00 voor administratiekosten.

Spelregels voor losse modules

Het betreft een complete Leergang. Dus je kunt geen losse modules volgen.

Inhalen van modules is wel mogelijk

Misschien kan je door ziekte of om een andere reden een module niet volgen. Dit is geen probleem. Deze haal je met een volgende Leergang in, wanneer er voldoende plaats is. Neem hiervoor contact op met het secretariaat van CLOK.

Certificaat van jouw deelname

Heb je de complete Leergang met goed gevolg afgerond? Het accountplan geschreven? En de eindpresentatie gedaan? Gefeliciteerd! Dan ontvang je een certificaat voor jouw deelname aan de Leergang Medewerker EZ. Deze telt mee voor het [Beroepsregister](#) van CLOK.

Jouw inschrijving in het Beroepsregister

Heb je met goed gevolg de gehele Leergang afgerond? Dan kan je je in het Beroepsregister laten inschrijven op minimaal niveau B. Jouw deelname aan het Beroepsregister is in principe voor een periode van twee jaar. Benieuwd? [Hier vindt je meer informatie over het Beroepsregister.](#)



Uitgereikt aan:

Afgiftedatum:

Geldigheidsduur: 2 jaar

Aanmelden

Aanmelden kan eenvoudig via info@clock.nl of via [deze link](#). Je krijgt dan een inschrijfformulier welke je ingevuld retour kunt sturen.

Al jouw vragen zijn welkom

Op al jouw inhoudelijke vragen krijg je snel antwoord door contact op te nemen met Herman Timmermans, projectleider. Dit kan via E-mail: h.timmermans@clock.nl of via telefoon 06-51429559.

Copyright

De inhoud van dit document en van de bij dit document behorende bijlagen, met alle daaraan verbonden rechten, worden beheerd onder verantwoordelijkheid van CLOK.

Voorwaarden

Op al onze overeenkomsten en opdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van CLOK van toepassing. Deze vindt u op onze website www.clock.nl/algemene-voorwaarden-en-privacybeleid/

Cluster 1 De nieuwe lokale economie en de gemeente

De essenties van CLOK

CLOK hanteert een samenhangende set van begrippen. Het zijn de begrippen: Bruto Lokaal Product, Gebiedsondernemen, Beleid en Uitvoering en Organiserend vermogen.

1. De kern van het economisch beleid op lokaal niveau komt samen in het begrip Bruto Lokaal Product. Het is een instrument om focus aan te brengen als het gaat over innovaties, over werkgelegenheid, over sectorbeleid.
2. Op terreinniveau betreft dit het begrip Gebiedsonderneming. Een winkelcentrum of bedrijventerrein is een gebiedsonderneming. Het gebied is entiteit waar het concurrerend vermogen, het ondernemersklimaat zich onderscheidt. Een goede werklocatie heeft een wachtlijst aan bedrijven die zich er willen vestigen.
3. CLOK wil een zeer nauwe samenwerking tussen Beleid en uitvoering. Deze versterken elkaar. Vandaar ook deze leergang waaraan accountmanagers en beleidsmedewerkers deelnemen.
4. Cruciaal is het Organiserend vermogen. Bijvoorbeeld voor het succes van de energietransitie. Sterke besturen en sterk park- en centrummanagement is van essentieel belang. Aan de publieke kant van de lokale economie is het organiserend vermogen toegenomen, aan de private kant is dat niet altijd het geval.

Module De nieuwe lokale economie: Langjarige trends concreet gemaakt

De langjarige trends geven aan dat de structuur van de samenleving fundamenteel wijzigt. De traditionele scheiding tussen publiek en privaat verdwijnt, de kracht van de consument, de technologische innovaties, de (on)macht van instituten als Kamers van Koophandel, de positie van de gemeenten (regio's) en van de ondernemers: het wordt allemaal anders. Het is van groot belang om werkend in precies dat spannende gebied zicht te hebben op de grote lijn. Om omstandigheden beter te kunnen plaatsen.

Duur 1 dagdeel

Module Het sociale domein

De afdeling Economische Zaken en de accountmanagers vanuit het sociale domein werken steeds meer samen. In de praktijk gaat dat echter niet vanzelf. De accountmanager let op het brede vestigingsklimaat en kent de bedrijven en de directeuren. De accountmanagers sociale zaken hebben daarbij een focus op één belangrijk aspect: het plaatsen van personen. Zij hebben veelal, in tegenstelling tot EZ, contact met de HRM functionarissen.

Wat is de achtergrond van de wetgeving, welke partijen zitten daarachter, welke voorbeelden zijn er in het land met bijv. werkgeversservice punten, wat zijn vormen van succesvolle samenwerking waarbij de doelstelling van versterking van het vestigingsklimaat wordt gehaald.

[Duur](#) 1 dagdeel

Module Behouden en aantrekken van bedrijven

Bekend zijn de voorbeelden waar de wethouder of burgemeester wel komt als zich een nieuw bedrijf vestigt, maar zich nooit meer laat zien als een bedrijf eenmaal gevestigd is. Acquisitie is goud, maar het behouden van bedrijven ook. Vooral in deze tijd, waar ontwikkelingen zo snel gaan en de eisen van bedrijven ten aanzien van huisvesting sterk aan verandering onderhevig zijn. Kennis van het regionale en lokale bedrijfsleven, kennis van de verhuisgeneigdheid van bedrijven, het onderkennen van momenten waarop bedrijven mutatie rijp zijn is belangrijk voor zowel het aantrekken van nieuwe bedrijven als het behouden van bestaande bedrijven.

Groei of krimp van de economie, er is altijd dynamiek. Bedrijven staan zelden stil. Er is verhuisgeneigdheid, er is uitbreiding en inkrimping. Hoewel 80% van de bedrijfsverplaatsingen zich binnen 10 kilometer of minder plaatsvinden, is behoud van bedrijven op het bedrijventerrein in belang toegenomen. Maar omdat er altijd op regionaal niveau en nationaal niveau bedrijven op zoek zijn naar een vestigingsplaats, is promotie en acquisitie belangrijk. Nieuwe bedrijven zorgen voor nieuwe werkgelegenheid en voor een grotere diversiteit van de economie.

Deze module gaat in op de kennis van verhuisbewegingen, op het behouden van bedrijven en op het aantrekken van bedrijven. Deze module geeft handvatten voor het verplaatsen in het denken en handelen van bedrijven.

[Duur](#) 1 dagdeel

Module Energiepositieve werklocaties

Werklocaties in Nederland bieden ongekende kansen om energie te besparen. En om zodat energie op te wekken dat er een financieel positief resultaat ontstaat. Alleen worden deze kansen nog te weinig verzilverd door de (besturen van) ondernemers. Tijdens deze module krijgt u tips en handvatten uit de praktijk over typen maatregelen die kunnen worden genomen, welke stakeholders een rol spelen in het proces en hoe u deze stakeholders optimaal kunt benutten. Daarnaast zal worden ingegaan op de vraag hoe je een goed plan kan schrijven voor een energie collectief met duidelijk investeringsvoordelen voor ondernemers. De module helpt u het onderwerp beter te begrijpen, biedt de mogelijkheid om wensen van ondernemers mede vorm te geven en constructief mee te kunnen denken bij planontwikkelingen.

[Duur](#): 1 dagdeel

Module Digitale transformatie en circulaire economie

De twee echte 'game changers' van deze tijd voor lokale economieën zijn die van de digitale transformatie en de circulaire economie. Letterlijk elke economische sector gaat op zijn kop door de digitale transformatie, de ene na de ander. Lokale economieën zullen zich echt opnieuw moeten uitvinden.

Wat gaat er de komende tijd gebeuren in de binnenstad en op het bedrijventerrein? Wat is de langere termijn context van de Digitale Transformatie? En welke invloed heeft dat op de circulaire economie, welke verbinding is er tussen die twee en hoe gaat dat het werkveld van de accountmanager/ economie en gerelateerde werkvelden beïnvloeden?

Doelstelling: Een goed beeld van de grote impact van de Digitale Transformatie in relatie tot de circulaire economie voor de lokale economie

[Duur](#) 2 dagdelen

Module Accountmanagement 3.0

De accountmanager 3.0 staat in het verlengde van de positionering van de ambtenaar 2.0.

De ambtenaar van morgen, 3.0, staat midden in de samenleving. Hij is creatief, sociaal vaardig, heeft en gebruikt netwerken, is op de samenleving gericht en lost samen met anderen problemen op.

Niet van achter zijn bureau, maar buiten, met de mensen. De accountmanager is vooral aan het samenwerken met de ondernemer. Ze werken niet aan de kloof, maar aan het samen met anderen, intern en extern, versterken van de economische kracht van de gemeente. Verbinden, maar ook regisseren, overtuigen, processen begeleiden. Wat is de essentie van de toekomstige accountmanager?

[Duur](#) 1 dagdeel

Cluster 2 Algemene vaardigheden

Module Werken met een accountplan

Gedurende de dag samen werken aan het accountplan. De inhoud van het plan staat centraal. Deelnemers krijgen een 'leeg' accountplan en aan de hand van deelopdrachten wordt gedurende de dag samen de basis samen ingevuld. Focus ligt op vertalen van beleidsstukken, nieuwe (markt)ontwikkelingen en signalen uit het bedrijfsleven naar doelstellingen voor het accountmanagement. We bespreken verschillende methoden voor het maken van analyses.

Duur 2 dagdelen

Module Effectief beïnvloeden van stakeholders: gedrag en onderhandelen

Als MEZ-er is uw beïnvloedingsvaardigheid hierin van groot belang. Om het gedrag van uw gesprekspartner te kunnen sturen, gaat het niet alleen om wat je zegt, maar ook (en vooral) om hoe je iets zegt. We gaan er vanuit dat je gedrag, het gedrag van de ander uitlokt. Door meer inzicht te krijgen in uw gedragsvoorkeuren en alternatieven, leert je je gedrag aan te passen zodat je meer invloed hebt in het bereiken van het gewenste resultaat.

Van tegenstelling naar samenwerking. De MEZ-er moet regelmatig overeenstemming vinden en samenwerken rond strategische thema's. Hij moet werken met budgetten, prioriteiten stellen, plannen maken, werkbare afspraken daarover maken, zowel intern binnen afdelingen als met bestuurders, organisaties en bedrijfsleven. Het omgaan met tegengestelde belangen en het oplossen van conflicten behoort vaak tot het dagelijks werk. Door effectief te onderhandelen is het mogelijk om tegenstellingen te overbruggen en van daaruit een goed beginpunt te maken voor constructieve samenwerking. In de module maken we gebruik van diverse modellen en theorieën. Ook wordt er ruim aandacht besteedt aan vaardigheden, waarbij gebruik gemaakt wordt van rollenspelen.

Duur 2 dagdelen

Cluster 3 Kennis

Module Lokale economie en ondernemerschap; wat moet je weten?

Heeft 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? Waarom reageert een ondernemer als een ondernemer? Hoe ziet de ondernemer zijn omgeving? Het terrein als geheel? Wat verwacht de ondernemer van zijn omgeving: zijn relatie met de gemeente, met de parkmanager. Hoe kan de MEZ-er daarop inspelen? Aangezien niet alleen ondernemers uw gesprekspartner zijn, maar ook de gemeentelijke overheid. U leert tevens wat in economisch opzicht belangrijk is voor een gemeentebestuur.

Duur 1 dagdeel

Module De nieuwe lokale organisatievormen:

Ondernemersfondsen en Coöperaties

Ondernemersfondsen hebben de toekomst. In de meeste gemeenten zijn al een of meerdere fondsen actief. CLOK ziet de fondsen als het investeringsinstrument van ondernemers om de kwaliteit van hun werklocaties een extra impuls te geven. De fondsen passen in de participatie-samenleving. Uit onderzoek blijkt dat er verschillende ontwikkelfases van fondsen zijn te onderscheiden. Belangrijk is om op de hoogte te zijn van de achtergrond van de fondsen, de ontwikkelstadia en op welke wijze je die ontwikkeling kunt faciliteren en stimuleren. CLOK is van mening dat gemeenten waarin sterke fondsen actief zijn een concurrentievoordeel in de wacht slepen.

Deze module gaat dus over de ondernemerspolder. En over de verschillende organisatievormen (PM/CM/Coöperatie) voor ondernemers, door ondernemers.

Duur 1 dagdeel

Module Strategische Locatie- en Regiomarketing

Theorie en praktijk rond de marketing van gemeenten en regio's

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. Een spraakmakende reclamecampagne en huisstijl moeten automatisch leiden tot het behoud en aantrekken van bewoners, bedrijven en bezoekers. Zelden wordt er echt strategisch werk van gemaakt. De segmentatie in doelgroepen is oppervlakkig: marktonderzoek beperkt zich tot imagometingen, doelstellingen worden niet geconcretiseerd en er wordt weinig aandacht besteed aan

verwachtingsmanagement. Het wordt tijd dat de praktijk zich professionaliseert. Deze masterclass zet daarvoor de bakens uit.

Dagdeel 1 – Steden, regio's en het marketingproces

De potentiële kracht van marketing en branding

- concurrentie tussen steden en dorpen
- citymarketing in Nederland
- gelaagdheid: relaties tussen locaties, wijken, binnensteden, steden en regio's
- marketing of branding: de stad als merk en de stad in de markt
- het marketingproces: fundamentele marktinzichten en doelgroep segmentatie
- dagjesmensen, stedentrips en 'echte' toeristen (bezoekers)

Dagdeel 2 – Voorbij de productmetafoor

- voorbij de productmetafoor: de stad als dienstverlenende omgeving
- woonmilieus
- werk- en denkmilieus
- winkelmilieus
- recreatiemilieus

[Duur](#) 2 dagdelen

Module De nieuwe Omgevingswet: de achtergrond en een instrument voor EZ

De verwachtingen zijn hoog gespannen. Het schrappen, vereenvoudigen en bundelen van allerlei (milieu)regels voor de nieuwe Omgevingswet moet de economische motor in Nederland gaan helpen.

Gaat een defensief toetsende overheid echt plaats maken voor een vraaggerichte flexibele houding? Bedrijfsleven, organisaties en bewoners worden uitgedaagd elkaar meer dan ooit op te zoeken en samen aan de slag te gaan met nieuwe initiatieven.

Wat zijn de kansen en waar liggen de valkuilen? Speel er vanuit economie en accountmanagement proactief op in!

[Duur](#) 1 dagdeel

Module Opzet en pitchen concept accountplan

Aandacht is er voor de presentatietechnieken. Hoe breng je je boodschap over? Welk doel wil je bereiken? Hoe maak je contact met je publiek?

Het eerste concept wordt door de deelnemers kort gepresenteerd. Daarbij ligt de nadruk op:

Is de focus helder? Zijn doelstellingen en subdoelstellingen duidelijk (SMART) geformuleerd?

Hoe goed is de analyse uitgevoerd? Wat ontbreekt nog of moet nog worden aangescherpt?

Als laatste wordt het maken van hoofdstuk 5, het actieplan, voorbereid.

[Duur](#) 1 dagdeel

Cluster 4 Praktijk MEZ

Module Privaat Publieke Samenwerking PPS en grondexploitatie

PPS is co-creatie door verschillende partijen. Hoe **doet u** dat? Waar zitten de voetangels en klemmen? Wat zijn de do's en don'ts?

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

Onder elke gebiedsontwikkeling ligt een grondexploitatie. Uiteraard ook op bedrijventerreinen. Die grondexploitatie kent een opbouw, kengetallen, tarieven en faseringen. Een grondexploitatie is een gestructureerd budget met een verlies- en winstrekening. Met verkoop winst en verlies. Daarop oefent de politiek invloed uit, de markt en de accountmanager.

[Duur](#) 1 dagdeel op locatie in Rijswijk

Module Invloed MEZ op de werklocatie (excursie)

In deze module spiegelen we de theorie aan de praktijk. Dat wordt gedaan aan de hand van een bezoek aan interessante locatie in Rijswijk.

Hoe is de ontwikkeling geweest van initiatie naar realisatie? Welke partijen zijn er bij betrokken, wat was het eerst concept, wat is waarom gewijzigd, welke partijen zijn erbij betrokken en met welke verwachtingen en belangen. De docent schetst de samenwerking tussen de gemeente en bedrijven, de creativiteit van de accountmanager, het pakken van kansen, het overbruggen van tegengestelde verwachtingen tussen overheid en markt. Hoe ziet een opzet van gebiedsexploitatie eruit, welke berekeningsmethodieken zijn er en wat is de relevantie van de cijfers.

Het belang van de marktpartijen, maar ook die van de gemeente komen aan bod. De rol van accountmanagement, van de afdeling EZ en van de andere afdelingen passeren de revue.

[Duur](#) 1 dagdeel op locatie in Rijswijk

Module Presentatie Accountplan

Deelnemers presenteren elk hun accountplan.

Aansluitend vindt de evaluatie plaats en ontvangen cursisten hun certificaat.

Duur2 dagdelen