

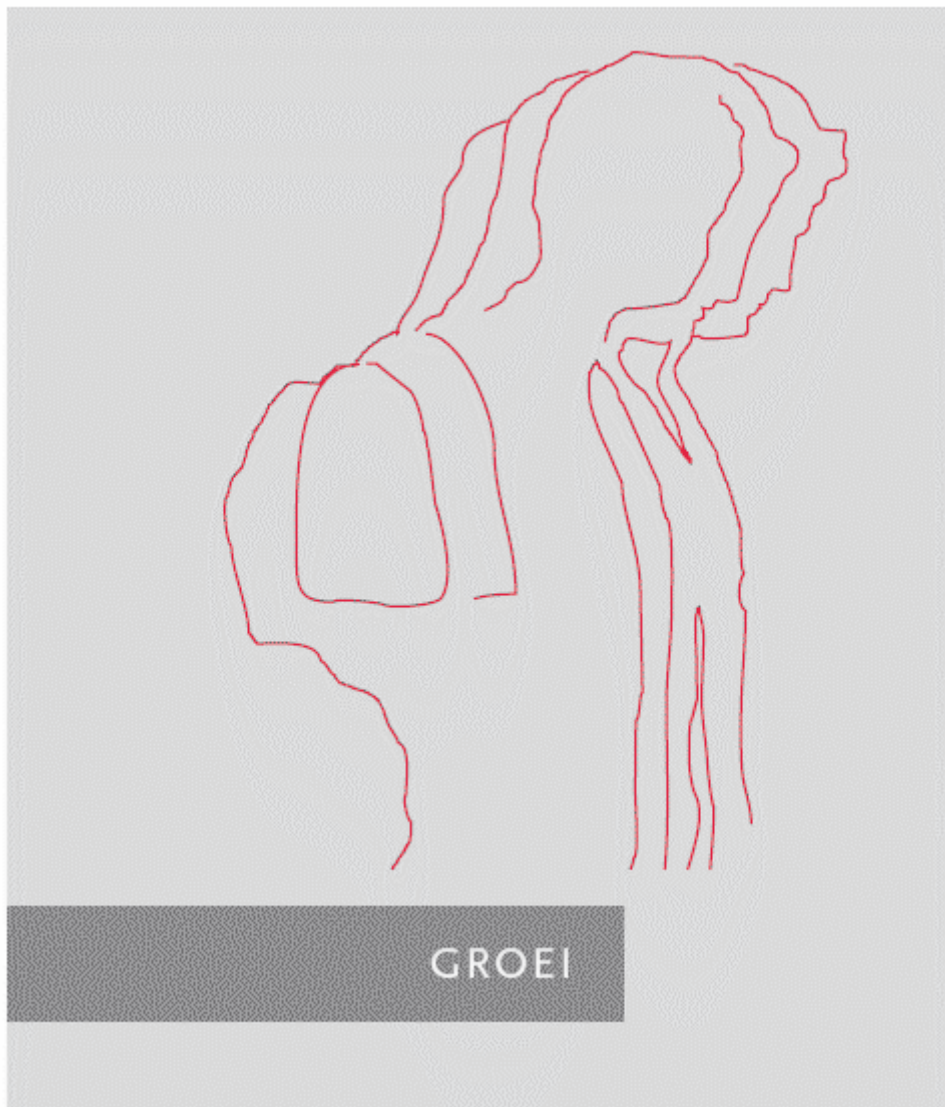
---

*Merlijn*

TRAINING & ADVIES

# MEDIATOR IN DE MARKT: ONDERNEMEN MET HART EN ZIEL

Vaardigheidstraining





# Mediator in de Markt:

## Ondernemen met hart en ziel

---

### Introductie

Je bent mediator. Je bent enthousiast, gemotiveerd en kundig. Maar nu? Hoe ga je jezelf profileren? Hoe ga je duidelijk maken wat jou onderscheidt? Welke persoonlijke kwaliteiten neem je mee?

Hoe benader je de mediationmarkt?

Dit zijn vragen waar we antwoorden op gaan formuleren in deze training.

Ondernemerschap kun je leren!

Denken als een ondernemer geeft een andere dimensie aan onze persoonlijke en professionele ontwikkeling. Ondernemers maken uitdagingen van hun problemen en denken in - niet altijd voor de hand liggende!! - oplossingen.

### Doelgroep

Deze training is door Vidarte ontwikkeld en in samenwerking met de Merlijn groep nu op maat gemaakt voor de doelgroep van Merlijn Groep. De training is dan ook bijzonder geschikt voor startende ondernemers die een mediationpraktijk willen opzetten (al dan niet gecombineerd met andere werkzaamheden), voor zelfstandige mediators die willen doorgroeien en voor professionals in organisaties die hun mediationwerkzaamheden met een ondernemersgeest willen uitvoeren. Kortom, voor alle mediators die willen ondernemen. De deelnemers worden gestimuleerd om hun eigen ideeën te realiseren, passie en enthousiasme in hun werk te brengen en hun talenten om te zetten in relevante producten en diensten.

### Inhoud van de training

#### 1. Ik als ondernemer: mijn eigen mediationpraktijk

Een definitie van ondernemen en mijn eigen visie daarop. 'Ik' als mediator en 'ik' als ondernemer! Een verkenning van waarden en overtuigingen. Mijn onderneming, mijn eigen mediationpraktijk, is dus een verlengstuk van mijzelf. Ik als ondernemer met mijn praktijk als onderneming. We vertrekken bij de ondernemerstunnel: van idee tot product.

Mijn persoonlijke ondernemersprofiel en mijn ondernemersgeest. Wat zet ik in beweging? Wat heb ik nodig en wat houdt mij eventueel nog tegen (vanuit een systemisch perspectief: het nest waar ik vandaan kom)?

#### 2. De ideefase

Elke multinational is ooit begonnen als idee. We gaan onze ideeën inventariseren, genereren, ontwikkelen en creëren: zo komen we tot een SMART idee: mijn mediation praktijk. Hoe hanteer ik de wet van de aantrekkingskracht? (blow out excuses!). Het 'coach model' helpt me om op doelen te blijven focussen: wat moet ik loslaten om te gaan ondernemen en hoe zet ik de Flow in beweging?



### 3. De Conceptfase

Het geheim van succesvolle praktijken is dat ze een CONCEPT van hun onderneming hebben. We gaan hierbij werken met 3 principes: Unique Selling Point (USP), Benchmarking en Storyboarding: verhaalschets van de onderneming. Onze zintuigen zijn de bouwstenen voor een concept.

### 4. De ontwikkelfase

Ik ken mijn elevator story en ik begrijp de kracht van netwerken. Hoe ga ik social media inzetten? Wat doe ik zelf en welke expertise heb ik aanvullend nodig (communicatiemiddelen, werkruimte, rechtsvorm, etc.)?

### 5. De realisatiefase

Tenslotte ga je jouw product in 'de markt zetten': de marketingmix. De vier gouden ondernemersregels: samenwerken, leren, netwerken en out-of-the-box denken. Hoe houd je na een vliegende start zicht op je dashboard, hoe houd je je onderneming op koers en zorg je voor continuïteit en groei?

## **Vorbereiding en aanpak van de training**

Het gaat om jou en je toekomstige (of huidige) mediation praktijk. We vragen je om vooraf op papier te zetten wat je gedachten, doelen en wensen zijn. Daarmee ga je concreet aan de slag.

Deze vaardigheidstraining vindt plaats op het kruispunt tussen trainen en coachen.

De trainer leidt de groep door een reeks van stappen. De deelnemers gaan in de training concreet werken aan hun eigen format en worden daarbij gecoacht door de trainer.

## **Open inschrijving**

De training duurt drie dagen (zes dagdelen: zie hierachter het programma). Voor actuele data verwijzen wij u naar onze website.

## **Permanente Educatie MfN**

Deze training levert u de volgende PE punten op:

18 PE, categorie 2

Mediatorsfederatie  
Nederland

## **Trainers en locatie**

Voor nadere informatie over de trainers en de locatie verwijzen wij u naar onze website.



# PROGRAMMA

## Mediator in de Markt: ondernemen met hart en ziel

### Vaardigheidstraining

## Dag 1

### Ochtendprogramma

- 10.00 - 10.20 : welkom en bespreking van het programma en leerdoelen
- 10.20 - 10.40 : kennismaking deelnemers; vaststellen individuele leerdoelen
- 10.40 - 11.10 : introductie: 'ik' als ondernemer (theorie)
- 11.10 - 11.30 : oefening: mijn mediation praktijk

11.30 - 11.45 : pauze

- 11.45 - 12.15 : mijn ondernemersprofiel: waarden en overtuigingen
- 12.15 - 12.30 : oefening: wat zet ik in beweging (en wat 'nog' niet)?

12.30 - 13.45 : lunch

### Middagprogramma

- 13.45 - 14.15 : de ondernemerstunnel: de vier fasen van ondernemerschap
- 14.15 - 14.30 : inleiding: de ideefase
- 14.30 - 15.15 : oefening: mijn ideefase

15.15 - 15.30 : pauze

- 15.30 - 15.50 : inleiding coachmodel voor ondernemers
- 15.50 - 16.40 : oefening: coachmodel
- 16.40 - 17.00 : de wet van de aantrekking versus excuses
- 17.00 - 17.15 : korte presentatie van 'mijn idee'
- 17.15 - 17.30 : oogst van de dag en bespreking van opdracht 1.
- 17:30 - : Borrel



## Dag 2

### Ochtendprogramma

10.00 - 10.30 : bespreking opdracht 1 en doornemen programma  
10.30 - 11.00 : inleiding: de conceptfase (benchmarking)  
11.00 - 11.30 : bouwen aan mijn concept: oefening 1 unique selling point

11.30 - 11.40 : pauze

11.40 - 12.20 : bouwen aan mijn concept: oefening 2 storyboarding  
12.20 - 12.45 : samenvatting: mijn verhaalschets (concept)

12.45 - 14.00 : lunch

### Middagprogramma

14.00 - 14.30 : inleiding: de ontwikkelfase (bouwen aan idee)  
14.30 - 15.10 : oefening: mijn netwerkplanning  
15.10 - 15.45 : inleiding: hoe ga ik mijzelf presenteren: social media, netwerken etc

15.45 - 16.00 : pauze

16.00 - 16.30 : oefening: mijn netwerk benutten  
16.30 - 16.45 : inleiding: elevator story  
16.45 - 17.15 : oefening: elevator story  
17.15 - 17.30 : oogst van de dag en bespreking van opdracht 2  
17:30 - : Borrel



## Dag 3

### Ochtendprogramma

10.00 - 10.30 : bespreking opdracht 2 en doornemen programma  
10.30 - 11.00 : inleiding: de realisatiefase: zet je product in de markt  
11.00 - 11.30 : oefening: bouwen aan de realisatiefase

11.30 - 11.40 : pauze

11.40 - 12.10 : inleiding marketingmix  
12.10 - 12.45 : oefening: marketingmix

12.45 - 14.00 : lunch

### Middagprogramma

14.00 - 15.00 : vragen uur: 'speed' coaching: wat heb je nu nodig?  
14.00 - 15.45 : oefening: bouwen aan mijn onderneming

15.45 - 16.00 : pauze

16.00 - 16.30 : hoe verder vanaf hier: hoe helpen we elkaar (netwerken)?  
16.30 - 17.00 : presentaties van mijn onderneming  
17.00 - 17.30 : oogst van de dag, eind-evaluatie, terugkijken naar leerdoelen  
17:30 - : Borrel