

# Freemair

BUSINESS ACADEMY

OPLEIDINGEN  
NAJAAR 2024



Copyright © Febelhair - 2024

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de uitdrukkelijke bij wet bepaalde uitzonderingen, mag niets van deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welk andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan de uitgever niet de aansprakelijkheid aanvaarden voor schade die het gevolg is van enige fout van deze uitgave.

**Febelhair vzw/asbl**

Martelaarslaan 21 bus 501, 9000 Gent  
info@febelhair.org | BE 0453 346 029  
www.febelhair.org

**Redactie**

Febelhair - Departement Education

**Lay-out**

Mangrove Productions

# WELKOM BIJ FEBELHAIR BUSINESS ACADEMY

---

## **Hier zijn enkele goede redenen om een managementopleiding te volgen (Marketing - Personeel - Financiën):**

- Ontwikkel je leiderschapsvaardigheden: leer een team kappers met vertrouwen en efficiëntie te managen.
- Verbeter je communicatievaardigheden: beheers de kracht van duidelijkheid en positiviteit in je omgang met personeel en klanten.
- Winstgevendheid onder de knie krijgen: leer hoe je de juiste prijs berekent.
- Klantloyaliteit verhogen: leer hoe je een uitstekende klantenservice kunt bieden om klanten te behouden en nieuwe klanten aan te trekken.
- Conflicten oplossen: word een expert in het professioneel en efficiënt oplossen van interne en externe conflicten.
- Breid je professionele netwerk uit: ontmoet andere professionele managers en wissel ideeën en ervaringen uit.
- Investeer in je carrière: investeer in je eigen opleiding en professionele ontwikkeling om je carrière als salonmanager vooruit te helpen.

Onze trainingen zijn gratis voor werkgevers in de kappersbranche, dat wil zeggen bedrijven of zelfstandigen die werknemers in loondienst hebben (Paritair Comité 314).

Stuur voor meer informatie een e-mail naar [business@febelhair.org](mailto:business@febelhair.org).



# INHOUD

## **MARKETING**

CANVA VOOR ONDERNEMERS: CREËER IMPACT MET JE VISUALS...	07
LEVEL UP YOUR BRAND .....	08
HAPPY CUSTOMER - HAPPY YOU.....	11

## **PERSONEEL**

GIVE GOOD ADVICE & GROW YOUR TURNOVER .....	12
BOOST JE MANAGEMENT SKILLS.....	15
VERBETER JE FEEDBACKTECHNIEK.....	18
BOOST JE COMMUNICATIE OP EEN KRACHTIGE EN KLEURRIJKE MANIER .....	21
MOTIVATIE ALS BRON VAN SUCCES IN 2025.....	22

<b>OPLEIDINGSKALENDER</b> .....	16
---------------------------------	----

## **FINANCE**

BOOST JE BUSINESS - FACTS & FIGURES.....	25
--	----

<b>PRAKTISCHE INFORMATIE</b> .....	26
------------------------------------	----





## CANVA VOOR ONDERNEMERS : CREËER IMPACT MET JE VISUALS

Grimbergen 23 september | Melle 4 november | Hasselt 18 november

---

Ben je op zoek naar manieren om jouw social media, presentaties en visuals naar een hoger niveau te tillen? Wil je jouw creativiteit de vrije loop laten, maar weet je niet waar te beginnen? Dan is deze workshop voor jou!

Tijdens deze workshop leer je werken met Canva, de ultieme grafische ontwerp-tool voor ondernemers.

Je leert hoe je de kracht van Canva optimaal kan benutten om prachtige visuals te creëren die perfect aansluiten bij jouw merk.

Je leert hoe je Canva kan gebruiken om professionele en aantrekkelijke ontwerpen te maken en hoe je kleuren, lettertypen en afbeeldingen kan combineren om visuals te creëren die de aandacht trekken en een blijvende indruk achterlaten.

Maar dat is niet alles, want je leert ook hoe je Canva kan inzetten om een sterk merk neer te zetten. Ontdek hoe je efficiënt kan ontwerpen, en zo kostbare tijd en moeite bespaart.

Na deze workshop haal je het beste uit Canva en geef je jouw merk een visueel verbluffende uitstraling. Laat je creativiteit de vrije loop en maak visuals die jouw bedrijf in de schijnwerpers zetten en je onderscheiden van de concurrentie.

Are you ready to take your visuals to the next level?

## LEVEL UP YOUR BRAND

Melle 30 september | Hasselt 9 december

---

Is jouw merk klaar voor een level-up?

Je merk omvat meer dan enkel een logo of slogan: het is de identiteit en de stem van jouw bedrijf. Het is wat jou onderscheidt van je concurrenten en wat klanten inspireert en aantrekt. Maar hoe zorg je ervoor dat jouw merk opvalt en zijn volle potentieel bereikt?

Tijdens deze workshop leer je hoe je jouw merk krachtig positioneert in de markt. We duiken dieper in op de kern van een sterk merk en je leert tools en strategieën om een krachtige merkidentiteit op te bouwen: van het definiëren van je merkwaarden en -branding tot het ontwikkelen van een consistente visuele identiteit.

Maar we gaan nog verder dan dat. Je leert ook hoe je jouw merk consistent kunt integreren in alles wat je onderneemt. Van je marketingcommunicatie tot je klantenservice, deze workshop voorziet praktische tips om ervoor te zorgen dat jouw merk in elke interactie met klanten een geweldige indruk achterlaat.

Dus, als je klaar bent om jouw merk naar een hoger niveau te brengen, is deze workshop iets voor jou.







## HAPPY CUSTOMER - HAPPY YOU

Melle 16 september | Grimbergen 7 oktober | Hasselt 14 oktober

---

*People will forget what you said, people will forget what you did,  
but people will never forget how you made them feel.*

MAYA ANGELOU

Onze samenleving verandert snel en consumenten worden steeds kritischer over de dienstverlening die ze krijgen voor hun uitgegeven euro's.

Wat moet je doen om je klanten te behouden?

Wat moet je doen om meer diensten en producten te verkopen?

- Waarom leiden "happy customers" tot een 'happy you'?
- De ultieme klantbeleving.
- Communicatie > Advies > Verkoop.
- Een methode: de 4 C's.

## GIVE GOOD ADVICE & GROW YOUR TURNOVER

Grimbergen 30 september | Hasselt 21 oktober | Melle 2 december

---

Vaak denken mensen dat verkopen niet voor hen is weggelegd, dat ze het niet kunnen of dat ze niet genoeg zelfvertrouwen hebben. Het gaat zelfs zo ver dat mensen verkoop gaan associëren met 'iemand iets aansmeren'... Maar dat is natuurlijk NIET het geval!

Mensen komen naar jou voor advies!

Mensen raadplegen een arts voor advies over hun gezondheid. Voordat de arts advies geeft, zal hij of zij eerst de persoon onderzoeken om een juiste diagnose te stellen en daarna het passende advies te geven. Mensen gaan naar de kapper voor advies over hun kapsel, haar en hoofdhuid. Net zoals een arts zal jij eerst een onderzoek uitvoeren: gelaatsvorm, de wensen van de klant, conditie van het haar en de hoofdhuid,...

Dit doe je niet alleen om te achterhalen wat de klant wil en welke diensten je gaat voorstellen en leveren. Je doet dit ook om het juiste advies te geven aan je klanten: tips over hoe de klant thuis zijn of haar haar kan stylen, welke producten te gebruiken, enzovoort.

Na een afspraak met de arts volgen mensen altijd het advies op. Waarom gebeurt dit niet altijd bij de kapper?

Eerlijk gezegd? Omdat kappers vaak vergeten te communiceren, te adviseren en dus ook te verkopen.

### **DIT IS EEN DOE-TRAINING**

Door herkenbare en praktische oefeningen leer je werken met communicatie- en verkoopvaardigheden die bij je passen en echt werken. Je leert je persoonlijke comfortzone te verruimen en zo nog betere resultaten te behalen in je adviserende rol als professional.







## BOOST JE MANAGEMENT SKILLS

Melle 7 oktober | Hasselt 4 november | Grimbergen 25 november

---

Als zaakvoerder en leidinggevende heb je verschillende doelen te verenigen: je zaak winstgevend houden, je team motiveren en je klanten verzorgen. Soms verloopt dit vanzelf, maar evengoed zijn er momenten dat je twijfelt over je aanpak. Misschien aarzel je om grenzen te stellen uit angst om je medewerkers af te schrikken. Of misschien durf je geen 'nee' te zeggen tegen veeleisende klanten uit angst om ze te verliezen.

Hierdoor kan je in een negatieve spiraal belanden ten koste van je zaak, je team en jezelf.

Tijdens de training 'Boost je management skills' reiken we je handvatten aan om met meer zelfvertrouwen te communiceren en 'moeilijke' confrontaties om te buigen naar constructieve gesprekken. Hierdoor houd jij je energie op peil en kan je zowel je zaak als je team succesvol managen.

### **Wat leer je in deze training:**

- Heldere afspraken maken en richtlijnen vaststellen voor je team.
- Afspraken en verwachtingen op een assertieve en vriendelijke manier overbrengen.
- Verschillende conflictstijlen herkennen.
- Een unieke aanpak hanteren voor elk conflict.
- Grenzen stellen en deze op een gepaste manier communiceren.
- Praktische tips en tricks waardoor je met meer zelfvertrouwen jouw rol als leidinggevende opneemt.



## OPLEIDINGEN NAJAAR 2024

### GRIMBERGEN

Maandag 16 september	FINANCE	BOOST JE BUSINESS - FACT & FIGURES
Maandag 23 september	MARKETING	CANVA: CREËER IMPACT MET VISUALS
Maandag 30 september	PERSONEEL	GIVE GOOD ADVICE & GROW YOUR TURNOVER
Maandag 7 oktober	MARKETING	HAPPY CUSTOMER - HAPPY YOU
Maandag 21 oktober	PERSONEEL	BOOST JE COMMUNICATIE
Maandag 25 november	PERSONEEL	BOOST JE MANAGEMENT SKILLS
Maandag 2 december	PERSONEEL	MOTIVATIE ALS BRON VAN SUCCES IN 2024
Maandag 9 december	PERSONEEL	FEEDBACK GEVEN

### HASSELT

Maandag 23 september	FINANCE	BOOST JE BUSINESS - FACT & FIGURES
Maandag 30 september	PERSONEEL	FEEDBACK GEVEN
Maandag 7 oktober	PERSONEEL	MOTIVATIE ALS BRON VAN SUCCES IN 2024
Maandag 14 oktober	MARKETING	HAPPY CUSTOMER - HAPPY YOU
Maandag 21 oktober	PERSONEEL	GIVE GOOD ADVICE & GROW YOUR TURNOVER
Maandag 4 november	PERSONEEL	BOOST JE MANAGEMENT SKILLS
Maandag 18 november	MARKETING	CANVA: CREËER IMPACT MET VISUALS
Maandag 2 december	PERSONEEL	BOOST JE COMMUNICATIE
Maandag 9 december	MARKETING	LEVEL UP YOUR BRAND



MELLE		
Maandag 16 september	MARKETING	HAPPY CUSTOMER – HAPPY YOU
Maandag 23 september	PERSENEEL	FEEDBACK GEVEN
Maandag 30 september	MARKETING	LEVEL UP YOUR BRAND
Maandag 7 oktober	PERSENEEL	BOOST JE MANAGEMENT SKILLS
Maandag 4 november	MARKETING	CANVA: CREËER IMPACT MET VISUALS
Maandag 18 november	PERSENEEL	MOTIVATIE ALS BRON VAN SUCCES IN 2024
Maandag 25 november	FINANCE	BOOST JE COMMUNICATIE
Maandag 2 december	PERSENEEL	GIVE GOOD ADVICE & GROW YOUR TURNOVER

## VERBETER JE FEEDBACK-TECHNIEK

Melle 23 september | Hasselt 30 september | Grimbergen 9 december

---

Neem deel aan onze interactieve en meeslepende opleidingsdag, speciaal ontworpen voor managers en verfijn je feedbackvaardigheden.

Wat zal je leren?

Onmisbare technieken om constructieve, positieve en effectieve feedback aan je teamleden te geven. Door middel van praktische oefeningen, casestudies en discussies, ontwikkel je je vaardigheden in heldere communicatie, teammotivatie en het stimuleren van een groeicultuur binnen je zaak.

Mis deze unieke kans niet en ontdek nieuwe benaderingen om feedback aan je team te geven, terwijl je tegelijkertijd je impact als leider binnen de groep versterkt.





## BOOST JE COMMUNICATIE OP EEN KRACHTIGE EN KLEURRIJKE MANIER

Grimbergen 21 oktober | Melle 25 november | Hasselt 2 december

---

Soms zou je graag willen begrijpen wat er zich afspeelt in het hoofd van je collega's of je klanten. Waarom reageren ze op een bepaalde manier? Waar liggen hun sterktes en waar liggen net hun uitdagingen?

Deze training is gebaseerd op Insights Discovery® en is een aanrader voor iedereen die meer inzicht wil krijgen in de eigen werk- of managementstijl? Je ontdekt bijvoorbeeld waarom je zelf aarzelt bij grote beslissingen of waarom sommige gesprekken moeiteloos verlopen terwijl andere net erg lastig zijn.

In een werkomgeving kan je Insights Discovery® ook toepassen om de dynamiek van een heel team te begrijpen en te verbeteren. Dat leidt tot betere samenwerking en hogere effectiviteit.

### **Wat leer je in deze training:**

- Toelichting over de Insights kleuren.
- De kleuren herkennen bij zowel jezelf als bij anderen.
- De dynamiek tussen de verschillende types: sterktes en valkuilen.
- Het aanpassen van je verkoop op de persoonlijkheid van de klant.
- Tips om effectiever en beter te communiceren (afstemmen en verbinden).

## MOTIVATIE ALS BRON VAN SUCCES IN 2025

Hasselt 7 oktober | Melle 18 november | Grimbergen 2 december

Motivatietraining onderzoekt de psychologische en gedragsmechanismen die mensen aanzetten tot actie en doorzettingsvermogen om hun doelen te bereiken. De training leert strategieën om individuele en collectieve inspiratiebronnen te identificeren en te ontwikkelen. Tot slot biedt het praktische tools om een omgeving te stimuleren die leidt tot persoonlijke en professionele betrokkenheid en voldoening.

### **De juiste en noodzakelijke mindset**

- De basis van motivatie en emoties: de emotionele zones.
- Hoe deze op jezelf toepassen: dagelijkse zelfmotivatie.
- Hoe deze toepassen op klanten en/of collega's.
- De noodzaak van een positieve attitude vandaag.
- Hoe een reactie van een klant/collega ombuigen naar iets positiefs.
- De kracht van je eigen doelstellingen: positief denken versus negatief denken.
- De drie voorwaarden om succesvol met anderen samen te werken.

### **Positieve connectie maken met de klant**

- De kracht van een compliment.
- De kracht van bevestiging, zowel verbaal als non-verbaal.
- Positieve non-verbale communicatie en houding.
- Wat betekent het om «assertief» te zijn.
- De kracht van eerlijkheid.
- Het vinden van je eigen woorden en zinnen die aansluiten bij jouw persoonlijkheid: hoe doe je dat?







# BOOST JE BUSINESS - FACTS & FIGURES

Grimbergen 16 september | Hasselt 23 september

---

Heb je al eens nagedacht over jouw positie in de markt? Welk concept sluit het beste aan bij jou en vooral, welke klanten passen hierbij; prijsbewuste kopers of kopers die op zoek zijn naar kwaliteit?

Als je dat weet, hoe ziet dat er dan qua concept en cijfermatig uit? In de training 'Boost je business - Facts & Figures' ontdek je welke aanpak het beste bij je past en hoe je cijfermatig invulling kan geven aan jouw concept en bijhorende business.

Deze training zorgt voor cijfermatig inzicht in je bedrijf en zal bijdragen tot een meer rendabele onderneming.

## **Wat leer je in deze training:**

- Wat is jouw identiteit?
- Een duidelijke kijk op je cijfers.
- Meer inzichten over de juiste prijsbepaling.
- Hoe je je cijfers bepaalt en vaststelt.
- Hoe de consument jou ziet en vindt.
- Winst maken hoort bij een gezonde organisatie.
- Doen!

'Boost je business - Facts & Figures' zorgt ervoor dat je grip krijgt op jouw bedrijf en financiële cijfers zodat je je doelstellingen kan bepalen voor een gezonde toekomst.

# PRAKTISCHE INFORMATIE

---

De opleidingen van de **Business Febelhair Academy** zijn gesubsidieerd door het Fonds voor Bestaanszekerheid Paritair Comité 314.

## VOORWAARDEN VOOR WERKGEVERS

Voor een werkgever in de kapperssector (PC 314), d.w.z. een onderneming of zelfstandige die werknemers in loondienst tewerkstelt, zijn de opleidingen gratis.

Er wordt een waarborg van € 100 per opleiding gevraagd. De waarborgsom wordt terugbetaald zodra je de opleiding effectief hebt gevolgd. Bij annulering minder dan 15 dagen voor de opleidingsdatum of no-show wordt de waarborg niet terugbetaald.

## VOORWAARDEN VOOR ZELFSTANDIGEN

Voor zelfstandige kappers (PC 314), d.w.z. een bedrijf of zelfstandige die geen personeel in loondienst heeft, zijn de opleidingen betalend en kost elke opleiding € 100 excl. btw. Er wordt een waarborg van € 100 per cursus gevraagd. De factuur zal na de opleiding worden verstuurd. Bij annulering minder dan 15 dagen voor de opleidingsdatum of no-show wordt de waarborg niet terugbetaald.

## LOCATIE

De opleidingen van de Febelhair Business Academy worden georganiseerd in de Colruyt Academies:

Academy Grimbergen – Kerkeblokstraat 10, 1850 Grimbergen

Academy Hasselt – Genkersteenweg 69, 3500 Hasselt

Academy Melle – Brusselsesteenweg 157, 9090 Melle

### **Uurregeling**

Van 09:30 tot 16:30.

### **Bonus**

In het inschrijvingsgeld zijn de koffiepauzes, drankjes en een kwaliteitslunch inbegrepen!

### **Parkeren**

Er is een grote gratis parking bij elke Academy.

## INSCHRIJVEN

Eenvoudiger kan niet: vul je gegevens in op [www.febelhair.org/business](http://www.febelhair.org/business) en bevestig je inschrijving voor de opleiding. Je kan vervolgens online de waarborg van de opleiding betalen.

Problemen met online inschrijven voor een opleiding?

Stuur een e-mail naar [business@febelhair.org](mailto:business@febelhair.org).

Heb je de bevestiging van je betaling ontvangen? Perfect!

Op naar het vervolg van je leertraject en naar meer tools om je beroep van ondernemer uit te oefenen.

## ANNULERINGSVOORWAARDEN

Als je je deelname aan een opleiding helaas moet annuleren, mail dan minstens 15 dagen voor de opleidingsdatum naar [business@febelhair.org](mailto:business@febelhair.org). In dat geval wordt de waarborg van € 100 terugbetaald.





*Schrijf je snel in!*





**EDUCATION  
IS POWER**

**Febelhair**  
BUSINESS ACADEMY