

# mmm lekker werken



mmm lekker werken is een samenwerking tussen

# Inhoud

|                                                    |           |
|----------------------------------------------------|-----------|
| <b>Opleidingen, workshops en trainingen</b>        | <b>3</b>  |
| <b>Trainingen en workshops</b>                     | <b>4</b>  |
| <b>Opleidingen door OVD Opleidingen</b>            | <b>8</b>  |
| <b>Trainingen, workshops en e-learning</b>         | <b>10</b> |
| <b>E-learning van e-Academy</b>                    | <b>12</b> |
| <b>Annuleringsvoorwaarden en privacy statement</b> | <b>18</b> |







## Opleidingen, workshops en trainingen

Personeelsbeleid is de basis van een gezonde onderneming. Zelfstandig ondernemers en hun medewerkers willen hier dan ook zo goed mogelijk invulling aan geven. *mmm lekker werken* biedt in samenwerking met diverse partners een breed aanbod van trainingen en workshops aan. Deze zijn gedeeltelijk en soms geheel kosteloos.

De trainingen vinden doorgaans plaats op het kantoor van Vakcentrum in Woerden, waar *mmm lekker werken* ook gevestigd is. Op verzoek kunnen workshops en trainingen incompany en op locatie in de regio worden verzorgd. Daarvoor geldt een minimaal aantal deelnemers. De opleidingen, trainingen en workshops kunnen fysiek (klassikaal) en/of online gevolgd worden. Dit zorgt voor flexibiliteit waardoor uw medewerkers op elk moment en elke plaats een groot deel van ons aanbod kunnen volgen.

Het trainingsaanbod wordt voortdurend aangevuld. Kijk voor het actuele aanbod, data en prijzen op [www.mmmlekkerwerken.nl](http://www.mmmlekkerwerken.nl)

**mmm**  
lekkerwerken

*mmm lekker werken* is een programma van Stichting 3xM Levensmiddelen. Hierin werken Vakcentrum, CNV en FNV Handel samen. Met dit programma kunnen zelfstandig retailondernemers en hun medewerkers invulling geven aan goed personeelsbeleid, dit hoort bij goed werkgeverschap en het draagt bij aan de duurzame inzetbaarheid van uw medewerkers.

Wilt u meer informatie of deelnemen?

Mail dan naar: [info@mmmlekkerwerken.nl](mailto:info@mmmlekkerwerken.nl)

Of bel: (0348) 41 97 71



# Trainingen en workshops

## Training Interne Vertrouwenspersoon

-  In samenwerking met: Merlijn Groep
-  Trainingsduur: 3 of 4 dagen
-  Aantal deelnemers: Maximaal 8

De training Interne Vertrouwenspersoon kan voor werkgevers en werknemers een goed middel zijn om een betere en veiligere werkplek te creëren. Het gaat daarbij niet alleen om seksueel ongewenst gedrag, maar ook om pesten, agressie, discriminatie en niet integer handelen.

Voor een medewerker die te maken heeft met ongewenst gedrag is het belangrijk om in vertrouwen met iemand te kunnen praten en samen met diegene naar oplossingen te zoeken. Een vertrouwenspersoon aanstellen is dan ook een belangrijke stap. Deze vertrouwenspersoon moet dan binnen de organisatie wel een strikt onafhankelijke positie in kunnen nemen.

De vertrouwenspersoon kijkt samen met de medewerker naar opties om een eind te maken aan het ongewenste gedrag. Het hebben van een interne vertrouwenspersoon is een schakel in de keten van uw klachtenstructuur: er is voor een melder altijd de mogelijkheid om via het brancheloket te kiezen voor een externe vertrouwenspersoon.

De training Interne Vertrouwenspersoon wordt ook hybride en in kortere cursusduur aangeboden.

**Gratis** \* **normaal € 1.365 ex. btw**

\* Gratis als u alle dagen bijwoont

## Training Juridische Aspecten Personeelsbeleid

-  In samenwerking met: Vakcentrum Bedrijfsadvies
-  Trainingsduur: 3 dagdelen
-  Aantal deelnemers: Maximaal 16

Wat mag wel, wat mag niet? Als u zelf het personeelsbeleid doet, krijgt u vrijwel dagelijks te maken met allerlei juridische vragen. Daarom geven wij deze training vanuit de winkelpraktijk waarin praktische informatie, eigen ervaringen en vooral uw vragen aan bod komen.

Tijdens deze dagen komen de volgende onderwerpen onder meer aan bod:

Dag 1: in dienst nemen van medewerkers

- Personeelsadvertentie: wat mag wel, wat mag niet
- Arbeidsovereenkomst: modellen website, CAO, wettelijke vereisten
- Soorten arbeidsovereenkomst: voor onbepaalde en bepaalde tijd /vast of flexibel (oproepkracht, nulurencontract)

Dag 2: tijdens het dienstverband

- Vaststellen werktijden/dagen: hoe om te gaan met wijziging van vaste dagen/tijden
- Ketenregeling
- De waarschuwing: ook in het recht geldt een gewaarschuwd mens telt voor twee
- Vakantie: opbouwen, opnemen, opbouw bij ziekte, verjaring en verval
- Wet Arbeidsmarkt in Balans: hoe om te gaan met flexibele arbeidsovereenkomsten
- (Langdurige) ziekte en re-integratie: uw rechten en plichten

Dag 3: einde van het dienstverband (ontslag)

- Proeftijd
- Opzegging door werknemer
- Wederzijds goedvinden
- Ontslag op staande voet
- Het fenomeen 'vaststellingsovereenkomst'
- Transitievergoeding: wanneer en hoeveel / mogelijkheid van compensatie door UWV

Afhankelijk van de wensen van deelnemers kunnen wij onderwerpen uitdiepen of aanvullen.

**Gratis** \* **normaal € 1125 ex. btw**

\* Gratis als u alle drie de dagdelen bijwoont

## Workshop Het Goede Gesprek

-  In samenwerking met: Astrid van Hest
-  Trainingsduur: 1 dagdeel
-  Aantal deelnemers: Maximaal 10

Weten wat medewerkers nodig hebben om lekker te werken, optimaal productief te zijn en met plezier te werken, nu en in de toekomst, is van groot belang voor het succes van de winkel. Dit betekent dat leidinggevendend goed luisteren naar medewerkers. In gesprek gaan over het werk, over meebewegen met de nieuwe ontwikkelingen, over ambities en de toekomst. Hoe voert u een goed gesprek over deze punten? Hoe pakt u dit structureel aan als leidinggevende?

Met deze vragen gaat u aan de slag. Na de training ontvangt u een toolkit waarmee u in de winkel direct aan de slag kunt.

**Gratis** \*

**normaal € 375 ex. btw**

\* Gratis vanuit mmm lekker werken

## Workshop Het Talentgesprek

-  In samenwerking met: Youfit@retail
-  Trainingsduur: 1 dagdeel
-  Aantal deelnemers: Maximaal 15

Hoe haalt u het beste uit uw medewerkers? Deze workshop biedt uitkomst. Als werkgever in de detailhandel weet je als geen ander hoe snel ontwikkelingen gaan. Dit vergt aanpassingsvermogen van jou en je medewerkers. Ook zij zullen zich moeten blijven ontwikkelen en nadenken over hun werk en loopbaan.

U wilt graag dat uw medewerkers hun talenten op een goede manier inzetten. Zodat ze waardevol zijn voor de onderneming en dat het hen verder brengt in hun persoonlijke ontwikkeling. Het inzetten van iemands (verborgen) talenten op de juiste plaatsen is maatwerk. Na deze workshop herkent u talenten van uw personeel. Vervolgens kunt u samen kijken hoe deze het best inzetbaar zijn voor de onderneming. In de workshop wordt met concrete adviezen en oplossingen gewerkt.

**Gratis** \*

**normaal € 375 ex. btw**

\* Gratis vanuit mmm lekker werken

## Workshop Feedback geven

-  In samenwerking met: Youfit@retail
-  Trainingsduur: 1 dagdeel
-  Aantal deelnemers: Maximaal 15

'Feedback geven' is een belangrijke vaardigheid in het kader van persoonlijke ontwikkeling en persoonlijk leiderschap. Het is in de dagelijkse praktijk nodig om aan medewerkers feedback te geven. Door op een goede wijze naar iemand terug te koppelen, voorkomt u vervelende situaties en behoudt u een gezellige werksfeer. Hoe doet u dit op een respectvolle en opbouwende manier?

**Gratis** \*

**normaal € 375 ex. btw**

\* Gratis vanuit mmm lekker werken

## Workshop Ontwikkelgesprek met Skillspaspoort retail

-  In samenwerking met: Youfit@retail
-  Trainingsduur: 1 dagdeel
-  Aantal deelnemers: Maximaal 15

Met een Skillspaspoort worden de vaardigheden van werknemers in beeld gebracht. Dit paspoort geeft inzicht in vakvaardigheden, persoonlijke vaardigheden en kennisvaardigheden. Zo wordt duidelijk welke skills de werknemer al in huis heeft en welke nog ontwikkeld kunnen worden.

**Gratis** \*

**normaal € 375 ex. btw**

\* Gratis vanuit mmm lekker werken

## Training

### Veilig Werken in de Winkel

-  In samenwerking met: FHKV/FNV
-  Trainingsduur: Verschilt per onderdeel
-  Aantal deelnemers: In overleg

Voor iedereen die in de winkel werkt en beter wil leren omgaan met moeilijke situaties is deze training. Deze training kan individueel, in teamverband of met meerdere winkels uit een winkelstraat gevolgd worden. Juist als een medewerker net in de winkel werkt is de training heel nuttig, maar ook voor ervaren medewerkers leerzaam. Veilig werken is belangrijk.

#### Praktijktraining in de winkel of het virtuele klaslokaal

Wat doet u als een klant tegen u uit valt? Weten hoe u moet reageren is heel anders dan daadwerkelijk zo reageren. In deze training gaat u oefenen met echte praktijksituaties. Deze duurt ongeveer 3 uur. De training in het virtuele klaslokaal duurt ongeveer 2 uur. Inzichten, tips en trucs zorgen ervoor dat u weerbaarder wordt op uw werkplek.

**Op aanvraag \***

#### Training Train de trainer

Het volgen van één training maakt iemand nog geen expert. Het is belangrijk om het thema regelmatig te blijven herhalen. Daarom is er de mogelijkheid om een train-de-trainer te volgen. In deze praktijktraining leert u hoe u zelf kennis en kunde kunt overdragen op collega's.

**Op aanvraag \***

#### E-learnings Veilig werken in de winkel

Ook zijn e-learnings beschikbaar over Veilig Werken in de Winkel in 8 modules:

- Klantgerichtheid tegen criminaliteit
- Omgaan met verbale agressie
- Veilig openen en sluiten
- Veilig werken achter kassa en toonbank
- Verkopen van alcohol en tabak
- Help, een overval
- Aanhouden van een winkeldief
- Agressie door coronamaatregelen

Per e-learning bent u ongeveer 10 minuten bezig en na alle e-learnings volgt een eindtoets. Slaagt u, dan print u zelf het certificaat.

**Gratis**

\* Deze training is mede mogelijk gemaakt en gratis vanuit *mmm lekker werken*.

## Training

### Effectief onderhandelen

-  In samenwerking met: INSA (Institute for Nonverbal Strategy Analysis)
-  Trainingsduur: 2 dagen
-  Aantal deelnemers: Maximaal 8

Hoe haalt u als franchiseemersvereniging het maximale resultaat uit onderhandelingen? De wet Franchise beoogt vooral meer gelijkwaardigheid tussen franchisenemer en franchisegever. Dit veronderstelt ook meer professionaliteit van bestuurders van franchiseemersverenigingen. Effectief onderhandelen is hierbij een belangrijke vaardigheid. Het gaat hier bij niet alleen om onderhandelen met de franchisegever, maar ook met de eigen leden (mandaatstelling, acceptatie van een onderhandelingsresultaat). De tweedaagse training 'effectief onderhandelen' die door het Vakcentrum wordt aangeboden is beproefd. De trainer heeft ruime ervaring in onderhandelen namens anderen en dus ook in het spanningsveld tussen achterban en wederpartij.

Na deze training heeft u:

- beter inzicht in belangrijkste aspecten van onderhandelen
- beter inzicht in een effectieve omgang met leden/achterban bij onderhandelingen
- meer rust en overzicht in onderhandelingen ('helikopterblik')
- slimmere onderhandelingsvaardigheden die naar een hoger, professioneler niveau gebracht worden

**€ 6.000 \***

\* Deze training is gratis voor franchiseemersbesturen van supermarkten, biologische winkels, foodspecialiteitenwinkels, speelgoedwinkels en winkels in huishoudelijke artikelen.



## Workshop

### Omgaan met personeel met schulden



In samenwerking met: Nibud



Trainingsduur: 1 dagdeel



Aantal deelnemers: Maximaal 14

Deze workshop is speciaal ontwikkeld voor werkgevers. Vanuit de schuldenproblematiek in Nederland zoomen we steeds verder in op de financiële problemen op de werkvloer en de gevolgen die ze hebben voor de organisatie én medewerkers. U krijgt aan de hand van theorie, praktijkvoorbeelden en opdrachten praktische tips waarmee u morgen direct aan de slag kunt.

In deze interactieve workshop komen onder meer de volgende onderwerpen aan bod:

- Financiële problemen op de werkvloer: kosten voor werkgever
- Signalen van financiële problemen herkennen
- Gevolgen financiële problemen voor de medewerker en werkgever
- Acties bij financiële problemen: wat kan de medewerker zelf kan doen aan het oplossen van zijn financiële problemen en hoe kunt u als werkgever daarbij helpen.
- Lening en voorschot; wanneer wel, wanneer niet

**Gratis** \*

**normaal € 250 ex. btw**

\* Gratis vanuit mmm lekker werken

## E-learnings Skillsontwikkeling

### voor een bredere inzetbaarheid



In samenwerking met: Skills Town Connect



Trainingsduur: 24/7

SkillsTown Connect (STC) is aanbieder van online workshops en trainingen, variërend van taalcursussen, computervaardigheden, vitaliteit tot het aanleren en ontwikkelen van 21st century skills.

Het aanbod van STC is zeer breed en reikt van professionele ontwikkeling tot vrijetijdsbesteding. Werkgevers hebben met STC een aantrekkelijk instrument in handen om (potentiële) medewerkers te werven, te boeien en te binden.

Regelmatig organiseert Skills Town Connect een introductiewebinar. Vraag ons wanneer de volgende plaats vindt.

**Gratis** \*

**normaal € 250 ex. btw**

\* Gratis vanuit mmm lekker werken

# Trainings en opleidingen door OVD Opleidingen

Vakcentrum en OVD Opleidingen werken samen aan een duidelijk doel: medewerkers op alle functieniveaus helpen hun prestaties te verbeteren en het rendement van de organisatie te verhogen. OVD Opleidingen is een landelijk opererend opleidingsinstituut, gespecialiseerd in opleidingen binnen de retail, food en non-food sector.

Let wel: het hierna vermelde trainings- en opleidingsaanbod wordt niet door Vakcentrum of *mmm lekker werken* vergoed.



## Operationeel Management

Deze training is bedoeld voor (assistent) managers, filiaal/vestigingsmanagers en voor (aankomend) afdelingsmanagers die graag meer kennis, inzicht en vaardigheden willen opdoen over het optimaliseren en verbeteren van de winkeloperatie.

De training duurt 3 dagen en circa 10 uur thuisstudie.

Er is een plus-variant van deze training waarbij een DISC-analyse wordt uitgevoerd en waarbij in een persoonlijk online coachinggesprek een toelichting op de analyse volgt.



## Zelfmanagement en leiderschap

Deze training is bedoeld voor (assistent) managers, filiaal/vestigingsmanagers en voor afdelingsmanagers die door willen groeien. Deelnemers krijgen inzicht in deze module welke aspecten noodzakelijk zijn om een goede leidinggevende te zijn.

De training duurt 3 dagen en circa 6 uur thuisstudie.

Er is een plus-variant van deze training waarbij een DISC-analyse wordt uitgevoerd en waarbij in een persoonlijk online coachinggesprek een toelichting op de analyse volgt.



## Timemanagement

Wordt u ook dagelijks geconfronteerd met te weinig tijd voor uw werkzaamheden? Leer hoe kostbare tijd zo effectief en efficiënt mogelijk ingezet wordt. Na de training bent u zich bewust van uw eigen persoonlijkheidskenmerken die u wellicht belemmeren in de persoonlijke effectiviteit en timemanagement. U heeft inzicht in tijdsbesteding, weet de juiste prioriteiten te stellen en kunt taken delegeren.

De training duurt 2 dagen.



## Praktisch leidinggeven

Deze praktische training geeft als (beginnende) leidinggevende de juiste tools in handen om op een adequate en efficiënte manier leiding te geven. Deze training reikt hulpmiddelen aan waarmee u de basis legt voor uw taak als leidinggevende. Het gaat daarbij enerzijds om bewustwording van uw eigenschappen en kwaliteiten, en anderzijds om een aantal praktische tools en vaardigheden waarmee u leert uw team aan te sturen.

De training duurt 2,5 dagen.





## Vorbereidend Hoger Supermarkt Management

In deze praktisch gerichte opleiding gaat u aan de slag met een actuele, relevante casus binnen uw afdeling. Doel is het maken en uitvoeren van een verbeterplan, waarmee het afdelingsresultaat verbetert. U leert vanuit een leidinggevende rol aantoonbaar een bijdrage te leveren aan de exploitatie en uw bedrijfsvoering te optimaliseren.

### Praktische zaken:

De opleiding bestaat uit 12 lesdagen verspreid over 10 maanden. Voor deze opleiding gelden toelatingseisen en eisen aan de groepsgrootte.



## Hoger Supermarkt Management

U leert sturing te geven aan een hele winkel, waarbij alle aspecten van winkelmanagement aan de orde komen, zowel op operationeel, financieel, commercieel en strategisch niveau als op gebied van personeelsmanagement. Daarnaast is er veel aandacht voor leiderschap en uw persoonlijke ontwikkeling.

### Praktische zaken:

De opleiding bestaat uit 21 dagen verspreid over ca. 15 maanden. Voor deze opleiding gelden toelatingseisen en eisen aan de groepsgrootte.



## MBO-3 Retailspecialist

Maken van een afdelingsbegroting en personeelsplanning, leidinggeven aan en motiveren van medewerkers en inspelen op ontwikkelingen in de markt, zijn slechts enkele zaken waarmee een startende afdelingsmanager of teamleider te maken krijgt. De diversiteit aan werkzaamheden maakt deze functie niet alleen aantrekkelijk, maar vraagt ook om een brede kennis van de supermarktpraktijk.

### Doelgroep:

De opleiding is bestemd voor beginnende leidinggevers. De deelnemer leert de grondslagen van modern beheer van een supermarktafdeling. Naast hospitality, verkoop, service en leidinggeven is er ook aandacht voor de meer beheersmatige en uitvoerende kant van het vak.

Samenwerkingspartner: Voor de uitvoering van deze mbo-opleiding werkt OVD Opleidingen samen met het erkende mbo-opleidingsinstituut SVO Vakopleiding Food.

### Praktische zaken:

Deze opleiding duurt 1,5 jaar, verdeeld over 40 bijeenkomsten. Voor deze opleiding gelden toelatingseisen en eisen aan de groepsgrootte. Ook kan de werkgever subsidie aanvragen.



## MBO-4 Retailmanager

De teamleider of assistent bedrijfsleider heeft een veelzijdige en afwisselende baan waarbij hij met name verantwoordelijk is voor het aansturen van zijn afdeling. Hij geeft leiding aan de verkoopmedewerkers in de supermarkt. Het halen van de begroting is één van de belangrijkste verantwoordelijkheden. Daarnaast plant hij de werkzaamheden en begeleidt hij de medewerkers in hun dagelijkse werkzaamheden. Hij zorgt voor een goede sfeer binnen het team en hij is het centrale aanspreekpunt. Centraal in de opleiding staan hospitality en de klantbeleving, en de bijdrage die de leidinggevende en zijn team daaraan kunnen geven door passie voor het vak en klantgerichtheid. Daarnaast komen ook technologische ontwikkelingen en het belang van klantdata aan de orde.

Samenwerkingspartner: Voor de uitvoering van deze mbo-opleiding werkt OVD Opleidingen samen met het erkende mbo-opleidingsinstituut SVO Vakopleiding Food.

### Praktische zaken:

Deze opleiding duurt 2 jaar, verdeeld over 50 bijeenkomsten. Voor deze opleiding gelden toelatingseisen en eisen aan de groepsgrootte. Ook kan de werkgever subsidie aanvragen.

# Trainingen, workshops en e-learnings

We bieden een uitgebreid pakket met e-learnings. Deze zijn gratis voor Vakcentrum-leden. In hun eigen tempo kunnen uw medewerkers deze trainingen op elk gewenst tijdstip van de dag volgen. Ze zijn kort én praktisch. Vaak worden deze trainingen afgesloten met een toets en een certificaat. Kijk voor het actuele aanbod en de links op [www.mmmlekkerwerken.nl](http://www.mmmlekkerwerken.nl)

Wilt u meer informatie of deelnemen aan deze e-learnings?

Neem contact op via [info@mmmlekkerwerken.nl](mailto:info@mmmlekkerwerken.nl) of via (0348) 41 97 71.



## Assortiment

### Meer dan lekker

In deze training leren medewerkers hoe zij klanten kunnen helpen bij het maken van gezonde en duurzame productkeuzes.

### SuperLekkerBezig

Training over voedselveiligheid en werken met de Hygiëncode.

### Schoon en Voedselveilig werken

Voedselveiligheid heb je zelf in de hand.

### Afdeling AGF

Training voor het vergroten van basiskennis en beantwoorden van klantvragen.

### Biologisch in het schap

In deze training leren medewerkers van alles over biologische producten zodat zij klanten goed te woord kunnen staan.

### Loterijproducten bewust en 18+

Training over bewuste verkoop.

### Training 'Soms moet je nee verkopen'

In deze training leren kassamedewerkers welke regels er zijn ten aanzien van alcohol- en tabakverkoop aan jongeren.

### Nix zonder ID

Training over alcohol- en tabaksverkoop aan jongeren.

### Plop! Ontkurk je wijnkennis

Training om assortimentskennis te vergroten.

### Basis wijntraining (niveau SVH wijn 2)

Training waardoor u over gedegen wijnkennis beschikt.

### Gevorderden wijntraining (niveau SVH wijn 3)

Training waardoor u over gedegen wijnkennis beschikt.

### Ik weet wat van sterke drank

Training voor medewerkers van borrelshops die hun assortimentskennis willen vergroten.

### Vakopleiding sociale hygiëne

Voor een slijterij of borrelshop is een vergunning nodig. De vergunning krijgt u als u in het bezit bent van de verklaring voor sociale hygiëne.

### Vakopleiding assistent drogist

De assistent-drogist geeft zo nodig adviezen aan de klant over zelfzorggeneesmiddelen.

### Vakopleiding drogist

De drogist is verantwoordelijk voor de verkoop van zelfzorggeneesmiddelen.

### Veilig en verantwoord afgedankte batterijen inzamelen

Wie batterijen verkoopt moet ze ook weer innemen. Het is noodzakelijk dat dit veilig en verantwoord gebeurt.



## Klant

### **Samen dementievriendelijk**

Training over het omgaan met klanten met dementie.  
Herken de verschillende signalen.

### **Pinnen, ja graag**

Training over het stimuleren van pinnen.

### **Praktijkopleider**

Training voor ondersteuning van studentbegeleiders.



## Veiligheid in de winkel

### **Werken met gezond verstand**

Training over arbotechnisch veilig werken.

### **De situatie de baas**

Training over het omgaan met agressie in de winkel.

### **Oog voor veiligheid**

Training over o.a. aanpak bij diefstal, deurbeleid en in geval van nood.

### **BHV (bedrijfshulpverlener)**

Training voor het worden van bedrijfshulpverlener, waarmee wordt voldaan aan de Arbo-wet.

### **Arbo professional (preventiemedewerker)**

In deze cursus worden de rol en functie van de preventiemedewerker binnen het bedrijf uitgelegd en wordt de RI&E behandeld.



# E-learnings van e-Academy

Als ondernemer bent u actief op internet: u heeft een website en (verschillende) social media-accounts. Maar haalt u wel het onderste uit de kan? Wordt u wel goed gevonden door uw (potentiële) klanten? Haken klanten niet af tijdens het bestellen van uw producten?

Op het gebied van al deze onderdelen zijn voor Vakcentrumleden gratis e-learnings te volgen op e-Academy. Ze zijn kort (circa 20 minuten op mbo4-niveau) en praktisch. Daarnaast zijn ook enkele e-learnings op hbo-niveau beschikbaar (deze duren 45 minuten). De trainingen zijn ontwikkeld door e-Academy, een onderdeel van Thuiswinkel.org, de brancheorganisatie voor webwinkels.

Vakcentrumleden kunnen zich aanmelden door een bericht te sturen aan [info@mmmlekkerwerken.nl](mailto:info@mmmlekkerwerken.nl). Na aanmelding ontvangt u binnen enkele dagen per e-mail de inloggegevens.



## Webshop starten

Tijdens de e-learning 'webshop starten' leert u hoe u op een efficiënte en eenvoudige manier een webshop kunt starten.

### Voor wie is deze e-learning?

Deze e-learning is ontwikkeld voor MKB-retailers met een fysieke winkel, die graag ook online willen verkopen en hier een webshop voor nodig hebben.

### Tijdens de e-learning leert men...

- Wat de belangrijkste varianten van webshopsoftware zijn en welke variant het beste past bij uw situatie;
- Hoe u een afweging maakt tussen 'eenvoudig starten en leren in de praktijk' en 'direct een webshop met alle functionaliteiten';
- Hoe u beslist welk (deel van het) assortiment online gaat aanbieden;
- Het creëren van inzicht in de investering die uw webshop vereist qua kosten en tijd.



## Productpagina verbeteren

### Voor wie is deze e-learning?

Deze e-learning is ontwikkeld voor MKB-retailers die naast een fysieke winkel ook een online verkoopkanaal hebben en die de conversie van hun online verkoopkanaal willen verhogen door de productpagina's te optimaliseren.

### Tijdens de e-learning leert men...

- De vier belangrijkste elementen van de productpagina benoemen: producttitel, productomschrijving, beeld en ordening/structuur.
- Via de checklist 'Producttitel' een producttitel schrijven die de SEO verbetert en het vertrouwen bij de klant vergroot.
- Via de checklist 'Productbeschrijving' uw producten zodanig beschrijven dat je daarmee de SEO verbetert en het vertrouwen bij de klant vergroot.
- Bepalen welk type beeldmateriaal (foto's, tekeningen, video's) het vertrouwen bij de klant optimaal vergroot en hoe je dit beeldmateriaal verzamelt en op de productpagina plaatst.
- Via de checklist 'Ordening op productpagina' alle elementen zo tonen dat elke klant gemakkelijk de informatie kan vinden over de meerwaarde van het product, de prijs, de maten, de garantie, de verzending, de regeling rondom retouren, de levertermijn en eventuele extra kosten.





## Productfoto's maken

Deze e-learning biedt een eenvoudig stappenplan voor ondernemers die hun producten ook online verkopen (of dat van plan zijn) en die hoogwaardige productfoto's willen voor hun online verkoopkanaal. Tijdens de e-learning krijgt u een duidelijk overzicht van de taken, benodigdheden, kosten en tijdsinvestering voor het maken van hoogwaardige productfoto's.

### Voor wie is deze e-learning?

De e-learning is ontwikkeld voor MKB-retailers met een fysieke winkel, maar die ook online (gaan) verkopen en hiervoor duidelijke productfoto's nodig hebben.

### Tijdens de e-learning leert men...

- Het efficiënt klaarzetten van de te fotograferen producten, om vervolgens zo efficiënt mogelijk te kunnen fotograferen en zo min mogelijk nabewerking nodig te hebben;
- Het opzetten van een low budget fotostudio die geschikt is voor uw producten;
- Het bepalen van compositie, standpunt en camera-instellingen om een uniforme serie duidelijke productfoto's te maken;
- Het uitvoeren van de drie meest voorkomende nabewerkingen voor productfoto's in een fotobewerkingsprogramma;
- Het inschatten van de kosten in tijd en geld voor het zelf uitvoeren in vergelijking met uitbesteden, zodat je op basis daarvan een weloverwogen keuze kunt maken.

Deze e-learning gaat over het fotograferen van 'vaste producten'. Verse foodproducten en kleding vallen buiten de scope.



## Innovatief verkopen

Gedurende de e-learning 'Innovatief verkopen' wordt u begeleid bij het zoeken naar innovatie. In vier stappen gaat u een (online) innovatie bedenken en testen. Deze innovatie is gericht op het langdurig en effectief binden van uw klanten, zodat u ook op de lange termijn aan hen blijft verkopen.

### Voor wie is deze e-learning?

Voor ondernemers die willen innoveren en hun bedrijf willen laten groeien.



## Rendabel online ondernemen

In de e-learning 'Rendabel online ondernemen' leert u hoe u met online activiteiten meer kunt verkopen. De e-learning bestaat uit twee varianten. Namelijk vers en non-food.

### Voor wie is deze e-learning?

De e-learning is ontwikkeld voor ondernemers met een fysieke winkel en eventueel een online verkoopkanaal die willen onderzoeken hoe zij via het opnemen van online activiteiten in hun business model meer kunnen verkopen.

### Tijdens de e-learning leert men...

- Welke varianten van online ondernemen met of zonder webshop er zijn;
- Een keuze te maken voor een van deze varianten;
- Hoe online zichtbaarheid (website / Facebook / Instagram / e-mail) en online verkopen (webshop) zich tot elkaar verhouden;
- Welke andere belangrijke factoren een rol spelen bij het kiezen van een online aanpak (denk aan uw wensen / strategie, kenmerken van de aangeboden producten).



## Verkopen via sociale media

Tijdens deze e-learning leert u hoe u het beste Facebook kunt inzetten om meer te verkopen via sociale media.

### Voor wie is deze e-learning?

Voor ondernemers met een fysieke winkel en eventueel een online verkoopkanaal, die willen leren hoe ze sociale media kunnen gebruiken om hun verkoop te stimuleren.

Deze e-learning biedt twee leerpaden: één voor de basis (opzet en keuzes + content maken) en één voor de ondernemer die al wat verder is (content maken + introductie betaald adverteren).

### Tijdens de e-learning leert men...

#### Leerpad I:

- Hoe u een Facebook Bedrijfspagina / Instagram Zakelijk account opzet en relevante opties voor uw bedrijf benut, zoals Facebook Shop / Instagram Shop;
- Het ontwikkelen van een strategie om uw sociale-mediakanalen actief te maken en te houden via organische berichten;
- Hoe u kunt linken naar uw producten en welke aanpak het beste werkt voor u;
- Het kiezen van de betaalwijze die het beste past bij uw bedrijf;
- Het bepalen van de logistieke optie die het beste past bij uw bedrijf.

#### Leerpad II:

- Het ontwikkelen van een strategie om uw sociale-mediakanalen actief te houden via organische berichten.
- Het opzetten van een basis betaalde advertentiecampagne op Facebook / Instagram.



## Lokaal online vindbaar

Als u wilt dat consumenten klant worden in uw winkel, moet u ervoor zorgen dat ze uw winkel online kunnen vinden. In deze e-learning leert u hoe u dit doet.

### Voor wie is deze e-learning?

Deze e-learning is gemaakt voor lokale ondernemers met een fysieke winkel die online beter vindbaar willen worden voor (nieuwe) lokale klanten.

### Tijdens de e-learning leert men...

- U leert waarom het belangrijk is dat (lokale) klanten uw winkel en/of webshop gemakkelijk kunnen vinden wanneer ze zich online oriënteren.
- U ontdekt hoe u alle elementen van Google Mijn Bedrijf kunt benutten die relevant zijn voor uw bedrijf, met het oog op online zichtbaarheid en omzet, zelfs voor bedrijven zonder website.
- U leert hoe u met content uw lokale online zichtbaarheid kunt vergroten.
- U leert hoe u via lokale linkbuilding uw lokale online zichtbaarheid kunt vergroten.



## Slim online adverteren voor MKB

Als u wilt ontdekken welke verkoopkansen online adverteren biedt.

### Voor wie is deze e-learning?

Deze e-learning is gemaakt voor ondernemers met een fysieke winkel en mogelijk een online verkoopkanaal die geïnteresseerd zijn in het gebruik van betaalde advertenties via Google (SEA) om hun naamsbekendheid en/of omzet te verhogen

### Tijdens de e-learning leert men...

- Welke manieren Google biedt om te adverteren;
- Hoe u een Smart campagne inricht;
- U leert hoe u het resultaat van de investering in de Smart campagne uitrekent;
- Welke opties u heeft (zelf doen of uitbesteden) als u een zoekcampagne voor uw bedrijf wilt inrichten.



## Online sturen op meer winkelbezoek

Deze e-learning leert u hoe u met e-mail, sociale media en betaalde online advertenties kunt sturen op meer winkelbezoek. U ontdekt welk instrument het beste bij u past en wat u nodig heeft om ermee aan de slag te gaan.

### Voor wie is deze e-learning?

Voor ondernemers met een fysieke winkel en eventueel een online verkoopkanaal, die willen ontdekken welke online marketinginstrumenten zij kunnen inzetten om meer bezoekers naar de winkel en/of webshop te trekken.

### Tijdens de e-learning leert men...

- U leert wat de meest gebruikte online communicatie-instrumenten zijn.
- Ontdek hoe u met elk instrument kunt sturen op meer winkelbezoek.
- U krijgt inzicht in welk instrument op dit moment het meest geschikt is om mee aan de slag te gaan.





## E-mailmarketing voor MKB

Wilt u leren hoe u e-mailmarketing kunt gebruiken om bestaande klanten vaker naar uw winkel - zowel fysiek als online - te laten komen en meer te laten besteden? In deze e-learning ontdekt u tal van praktische tips die u direct kunt toepassen.

### Voor wie is deze e-learning?

Voor ondernemers met een fysieke winkel en mogelijk een online verkoopkanaal, die hun e-mailmarketing willen verbeteren om effectiever te communiceren en meer te verkopen.

### Tijdens de e-learning leert men...

- Het definiëren van doelen voor uw e-mailmarketingstrategie, zoals het verhogen van de omzet, het genereren van sales via specifieke acties, of het communiceren over verschillende onderwerpen;
- Het ontwikkelen en implementeren van een aanpak om (meer) e-mailadressen te verzamelen die u kunt gebruiken voor uw e-mailmarketing;
- Het opstellen van een marketingcommunicatiekalender, waarmee u ervoor zorgt dat acties die in de winkel plaatsvinden tijdig worden gecommuniceerd via onder andere uw e-mailmarketing;
- Het meten van het effect van een e-mailcampagne en op basis daarvan vaststellen van verbeterpunten voor toekomstige campagnes.



## Meten is weten

Steeds meer lokale ondernemers zijn actief online, bijvoorbeeld via sociale media-accounts, e-mailmarketing of een eigen online verkoopkanaal, of een combinatie van deze drie. Een voordeel van online activiteiten is dat u goed kunt meten wat het effect is van een kanaal of campagne. Tijdens deze e-learning leert u hoe u de belangrijkste data kunt vinden en welke conclusies u daaruit kunt trekken.

### Voor wie is deze e-learning?

Voor MKB-retailers die naast een fysieke winkel ook een online verkoopkanaal bezitten en die, op basis van data van hun eigen website, willen ontdekken wat de meest kansrijke verbeterpunten zijn binnen hun online verkoopkanaal en hun online communicatie.

### Tijdens de e-learning leert men...

- Google Analytics koppelen aan uw website/webshop, op een manier die u informatie biedt over de effectiviteit van uw website en uw marketingkanalen;
- Met een eenvoudig stappenplan het gedrag van de bezoekers op uw website inzichtelijk maken, gekoppeld aan de fasen van de aankoopfunnel. Hiermee kunt u een overwogen keuze maken voor verbeteracties;
- Met een eenvoudig stappenplan beoordelen hoe effectief een bepaald marketingkanaal is (in termen van bereik en in termen van omzet/marge). Hiermee kunt u afwegen of de investering (uren/geld) in een kanaal rendabel is.



## Verpakken voor MKB

Als u een externe vervoerder gebruikt om de online bestellingen bij uw klanten te bezorgen, moet u uw producten zorgvuldig verpakken. Hoe doet u dat zo handig mogelijk, zo duurzaam mogelijk en tegen zo laag mogelijke kosten?

### Voor wie is deze e-learning?

Voor MKB-retailers die naast een fysieke winkel ook een online verkoopkanaal hebben en die meer willen weten over hoe zij hun online bestellingen zo efficiënt mogelijk kunnen verpakken.

### Tijdens de e-learning leert men...

- Waarom het belangrijk is dat u uw aandacht besteedt aan de keuze van de juiste verpakking voor uw online bestellingen;
- Voor uw producten de verpakkingsmaterialen te kiezen die u qua kosten, branding en duurzaamheid het beste passen;
- Hoe u het inpakproces zo efficiënt mogelijk kunt maken door uw inpaktafel handig in te richten.



## De bestelling naar de klant

Voor welke bezorgmethode kiest u? Tijdens de e-learning 'Bestelling naar de klant' leert en onderzoekt u welke methoden het beste bij uw bedrijf past. Ook leert u hoe u deze opties kunt implementeren en hoe u uw aanbod kunt versterken en/of kosten kunt besparen bij groei in volume.

### Voor wie is deze e-learning?

Voor MKB-ondernemers met een fysieke winkel en een online verkoopkanaal en die graag willen weten hoe zij het beste de online bestellingen bij de klant kunnen krijgen.

### Tijdens de e-learning leert men...

- Op welke drie manieren u de online bestelling bij de klant kunt krijgen;
- Hoe u keuzes moet maken voor een optie die op dat moment goed bij uw bedrijf past;
- Hoe u de verzendstrategie kunt versterken of optimaliseren als uw webshop groeit.

# Annuleringsvoorwaarden en privacy statement

## Annuleringsvoorwaarden training en workshop aanbod *mmm lekker werken*

Als u zich inschrijft voor een training of workshop, dan rekenen we op uw komst. We bereiden ons goed voor, zorgen voor de catering en in veel gevallen moeten we anderen teleurstellen omdat het animo voor dit soort sessies groter is dan het aantal plekken dat we hebben. Het is zonde als dit allemaal voor niets is geweest.

### Heeft u zich ingeschreven voor een training of workshop maar kunt u toch niet komen?

U kunt zich tot twee werkdagen voorafgaand aan de cursus kosteloos afmelden. Daarna bent u gehouden aan het betalen van de volledige factuur. Meld uzelf indien nodig dus tijdig af via [info@mmmlekkerwerken.nl](mailto:info@mmmlekkerwerken.nl). Zo kunnen we iemand anders misschien nog blij maken met een plek.

## Privacy

Als u zich aanmeldt voor een training of workshop van *mmm lekker werken* geeft u aan op de hoogte te zijn van ons privacy statement. Bij het aanmelden geef u ook toestemming voor verstrekking van uw gegevens aan de externe partner die de training of workshop verzorgt.

Tijdens bijeenkomsten van *mmm lekker werken* kan in opdracht van *mmm lekker werken* foto- en filmmateriaal worden gemaakt. Deze beelden kunnen wij eventueel publiceren via print of digitale kanalen.

Mocht u bezwaar hebben tegen publicatie van beelden waarop u voorkomt, dan kunt u dit aangeven via (0348) 41 97 71 of [info@mmmlekkerwerken.nl](mailto:info@mmmlekkerwerken.nl).

# Notities

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.





*mmm lekker werken* is een programma van Stichting 3xM Levensmiddelen. Hierin werken Vakcentrum, CNV en FNV Handel samen. Met dit programma kunnen zelfstandig retailondernemers en werknemers invulling geven aan goed personeelsbeleid, dit hoort bij goed werkgeverschap en het draagt bij aan de duurzame inzetbaarheid van uw medewerkers.

Wilt u meer informatie of deelnemen?

Mail dan naar: [info@mmmlekkerwerken.nl](mailto:info@mmmlekkerwerken.nl)

Of bel: **(0348) 41 97 71**



T (0348) 41 97 71  
E [info@mmmlekkerwerken.nl](mailto:info@mmmlekkerwerken.nl)  
I [www.mmmlekkerwerken.nl](http://www.mmmlekkerwerken.nl)

[www.mmmlekkerwerken.nl](http://www.mmmlekkerwerken.nl)