

Sectorcursus (Glas)tuinbouw

Groeien naar een gesprekspartner met meerwaarde



Scope

Tuinders moeten presteren in een breed krachtenveld van (internationale) markt en maatschappij. Het zijn professionals met een grote passie. Deze ondernemers verwachten van jou als dienstverlener daarom echte toegevoegde waarde. Om dit te kunnen bieden, heb jij kennis nodig van de achtergronden van de sector, de actuele ontwikkelingen in de branche en de gevolgen daarvan voor de bedrijfsvoering van een individueel tuinbouwbedrijf. De ondernemers verwachten een realistische inschatting van hun kansen en mogelijkheden.

Om deze wereld dichterbij te brengen, ontwikkelde HAS Hogeschool de Sectorcursus (glas) tuinbouw. De cursus gaat in op de bedrijfsvoering en de branchekenmerken van de tuinbouw. Je maakt kennis met de technische processen op een bedrijf, de bedrijfseconomische kenmerken en de actuele ontwikkelingen in de sector.

Kenmerkend voor deze cursus

Na deze cursus ben jij je meer bewust van de dagelijkse praktijk van de tuinbouwer en zijn omgeving, waardoor je groeit naar een gesprekspartner met meerwaarde. De opgedane kennis is direct toepasbaar in de praktijk en biedt jou dus onmiddellijk voordelen in de dagelijkse werkzaamheden.

Voor wie?

Wil jij investeren in je klanten in de tuinbouw? Dan biedt deze cursus jou de mogelijkheden.

De cursus is onder andere ontwikkeld voor adviseurs in de financiële dienstverlening die zowel ervaren als nieuw zijn in de tuinbouwsector.

Wat jij kunt verwachten

De cursus van drie dagen wordt verzorgd door docenten van HAS Hogeschool en afgesloten met een bezoek aan een tuinbouwbedrijf.

Naast klassikaal onderwijs zal er veel interactie zijn met docenten en medecursisten.

Cursusdag 1

- De Nederlandse (glas)tuinbouw in vogelvlucht: de omvang, tuinbouwgebieden, de productiekolom, de ontwikkelingen en perspectieven van deze sector.
- Kennismaking met het (glas)tuinbouwbedrijf: bedrijfsgroottes, bedrijfstypering, bedrijfsuitrusting en succesvolle teelten.
- Afzet producten via veiling/klok, afzetcoöperaties en telers/afzetorganisaties.

Cursusdag 2

- Opbrengsten en kosten van een (glas) tuinbouwbedrijf.
- Kengetallen: saldobegrotingen en KWIN
- Boekhoudrapport: balans, winst- en verliesrekening en kasstroom.
- Financiering: kritieke opbrengstprijzen, contracten en risico's.

Cursusdag 3

- Praktijkbezoek aan een tuinbouwbedrijf en presentaties van de business cases die tijdens de cursus in groepsverband zijn voorbereid.

Wat wij van jou vragen

Aan deze cursus zijn geen opleidingseisen verbonden. We gaan er vanuit dat je in je werk op hbo-niveau opereert.

Duur van de cursus

De cursus bestaat uit 3 bijeenkomsten van 9.00 - 16.00 uur.

Investing en startdata

Kijk voor actuele prijzen en startdata op onze website www.haskennistransfer.nl

Locatie

HAS Hogeschool, locatie 's-Hertogenbosch

Certificering

Bij het goed afronden van de business case ontvang je een certificaat.

DOORLOOPTIJD: 6 weken
CONTACTDAGEN: 3
MAXIMAAL AANTAL DEELNEMERS: 16
CONTACTPERSOON: Marloes de Jong
M.dejong@has.nl / 088 890 30 48