

Samenwerkings pitchpakket

*voor
ondervertegenwoordigde
ondernemers*

Sector

Ondernemerschap

Categorie

Strategische Samenwerkingen

Tijdsduur

4-6 weken

Leerdoelen



- Begrijpen hoe strategische samenwerkingen groei stimuleren.
- Leren hoe je partners vindt met gedeelde doelstellingen.
- Vaardigheden ontwikkelen in het maken van sterke samenwerkingsvoorstellen.
- Vertrouwen opbouwen in het presenteren van samenwerkingsmogelijkheden.
- Duurzame relaties opbouwen voor wederzijds succes.

Benodigd materiaal



- Werkblad voor partneridentificatie
- Pitchdeck-sjabloon voor samenwerkingsvoorstellen
- Casestudy's van succesvolle samenwerkingen
- E-mailsjablonen voor outreach
- Gids voor samenwerkingsstrategieën

Omschrijving van de activiteit



Deelnemers leren strategische samenwerkingen aangaan voor groei. De sessie behandelt het vinden van partners met gedeelde doelen, het ontwikkelen van een overtuigende pitch en het verkennen van gezamenlijke marketing- of verkoopacties. Ze oefenen follow-ups en verfijnen hun aanpak via feedback.

Geschikt voor:

Ondervertegenwoordigde startup-oprichters, ondernemers, professionals

Richtlijnen voor de begeleider



- Geef een overzicht van strategische samenwerkingen en hun waarde.
- Begeleid bij het kiezen van partners met gedeelde doelen.
- Stimuleer duidelijke communicatie van wederzijds voordeel.
- Leer technieken voor effectieve voorstellen.
- Geef feedback op pitchpresentaties.

Instructies voor deelnemers



- Identificeer partners met gelijklopende doelstellingen.
- Maak een pitch die wederzijdse waarde benadrukt.
- Stel concrete samenwerkingsvormen voor (bv. co-marketing, cross-selling).
- Volg structureel op om de relatie op te bouwen.
- Houd gesprekken bij en pas je aanpak aan op basis van feedback.
- Deel inzichten en ervaringen met peers.

Evaluatie en Reflectie



- Welke uitdagingen had je bij het vinden van geschikte partners?
- Hoe hielp een duidelijke pitch jouw vertrouwen?
- Welke feedback kreeg je op je voorstel?
- Hoe wil je je opvolgstrategie verbeteren?
- Wat zijn je volgende stappen voor duurzame samenwerking?

Achtergrondliteratuur



- The Art of Strategic Partnerships – David Nour
- Creating Collaborative Advantage – Elizabeth Lank
- Never Eat Alone – Keith Ferrazzi
- Casestudy's van impactvolle partnerschappen

Stapsgewijs:



1. Vind partners met gelijkgerichte doelen.
2. Maak een pitch over de gezamenlijke meerwaarde.
3. Stel concrete samenwerkingsvormen voor.
4. Volg structureel op om de relatie te versterken.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Functie:

*Helpt je strategische
samenwerkingen op te
bouwen.*