

**Doelen stellen & behalen** dankzij een helder maar resultaatgericht performance management systeem

# Werken met KPI's

## Key Performance Indicatoren

- > U leert hoe u resultaten meet en stuurt met prestatie indicatoren.
- > U leert uw eigen set KPI's te selecteren, vorm te geven en op te volgen.
- > U leert te sturen op cijfers.

Onder de deskundige leiding van:

**Serge Van Eyck**  
Managing Partner  
BUSINESS MARKERS



# Waarom dit programma?

## REALISATIE VAN DOELEN EN STRATEGIE

Als manager moet u vandaag uw resultaten meetbaar maken én meten. Hiertoe zijn ken- en stuurgetallen onontbeerlijk. Het strategisch sturen op cijfers is echter nog nooit zo complex geweest en niet zonder risico's. Zeker nu bij vele organisaties vele KPI's bloedrood kleuren. En hoewel werken met KPI's geen hogere wiskunde omvat, is het wel een andere manier van managen. Dus strategisch inzicht in wat uw organisatie écht succesvol maakt, is cruciaal. Zeker vandaag ...

## KPI'S: RAPPORTEREN EN MOTIVEREN

In deze training leert u dat KPI's meer zijn dan een instrument voor rapportering dat u helpt om prestaties te evalueren en bij te sturen. We leren hoe u KPI's gebruikt als een middel om teams én medewerkers te motiveren voor het leveren van

inspanningen die bijdragen tot het succes van uw organisatie.

## DRAAI AAN DE JUISTE KNOPPEN

Maar wat is groen en wat is rood? Wat is goed en wat is slecht? Wat maakt uw manager gelukkig en wat maakt hem boos? En meet u alleen wat hem gelukkig maakt? U moet het verschil durven maken tussen KPI's en PI's en I's ... En om uw strategische doelen te behalen zijn alle indicatoren belangrijk.

## DASHBOARDING: VISUALISEREN EN

## SAMENBRENGEN VAN KPI'S

Het samenbrengen van uw KPI's in een dashboard is meer dan een esthetische opsmuk van uw data. Essentieel hierbij is dat u ook de vooruitgang kunt visualiseren, nodig om de KPI's te halen. Key Development Indicators zijn hierbij een must en zeker even belangrijk als uw KPI's.

**“Super enthousiaste en inspirerende docent. Veel ervaring en concrete voorbeelden.”**

# De docent

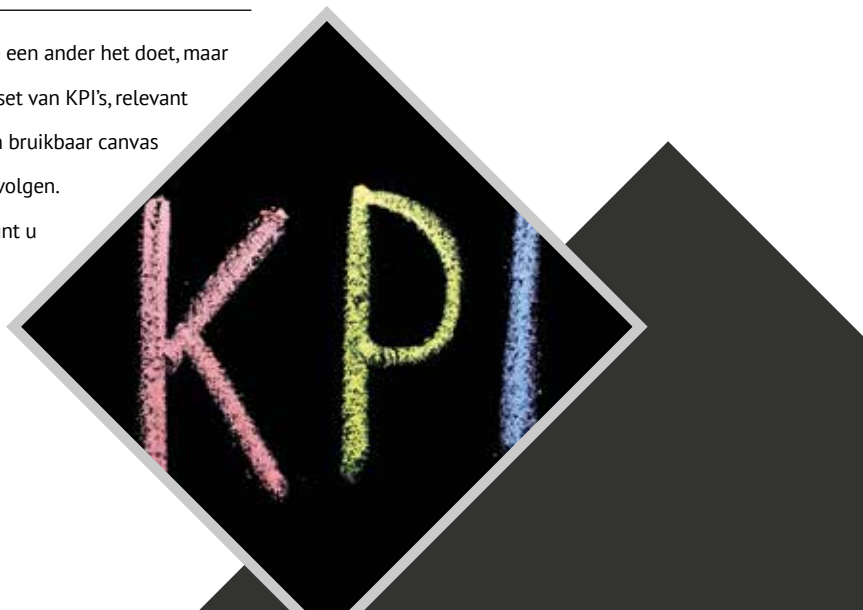


**Serge Van Eyck** is partner bij Business Markers en heeft meer dan 25 jaar ervaring in Sales & Marketing en General Management. Na zijn wetenschappelijke studies in Leuven en Brussels startte hij zijn carrière in het familiebedrijf Geocart. Gedurende 10 jaar bouwde hij ervaring op in B2C, B2B en overheidsopdrachten. In 2002 stapte hij over naar The Walt Disney Company waar hij startte in sales, de brug maakte naar marketing en doorgroeide tot CMO en Country Manager. Na 15 jaar ruilde hij Disney in voor DPG Media als Hoofd Kids Entertainment.

Vandaag begeleidt en traint hij bedrijven rond strategie, sales, marketing, performance management en general management. Als ervaren bruggenbouwer combineert hij een pragmatische aanpak met een analytische touch om organisaties en personen de juiste keuzes te helpen maken.

# Tot slot: hoe pakt u het aan?

De workshop eindigt met een actiegericht plan. Het is goed te weten hoe een ander het doet, maar nog beter te weten hoe u het zelf moet doen. U werkt hier aan uw eigen set van KPI's, relevant voor uw afdeling, unit of organisatie. Ides Ticket, uw trainer, bezorgt u een bruikbaar canvas dat u in staat stelt uw set KPI's te selecteren, te implementeren en op te volgen. KPI's die wél werken ... Want met een relatief klein aantal kengetallen, kunt u al essentiële en strategische conclusies trekken over de doelstellingen, resultaten en toekomst van uw afdeling of organisatie.



# Programma

---

## BLOK 1: WAAROM EN HOE KPI'S DEFINIËREN: METEN ALS ONDERDEEL VAN UW STRATEGIE

- ◆ Waarom meten en controleren?
  - ❖ 'You get what you measure'
  - ❖ Aansturen van gewenst gedrag.
- ◆ Kadering van KPI's binnen de organisatiedoelen en -strategie: op welke KPI's (lees : deel-aspecten van de strategie) wil de organisatie performeren?
- ◆ Ontwikkelen van relevante KPI's.
  - ❖ Criteria.
  - ❖ Methodiek.
- ◆ Definiëren van samenhang en structuur tussen KPI's: de KPI-boom.

## BLOK 2: SOORTEN KPI'S: KIES DE JUISTE KPI'S

- ◆ Financiële versus Operationele versus Klanten versus Medewerkers KPI's.
- ◆ Kiezen van de juiste indicatoren, zowel intern als extern:
  - ❖ Hoe zorgt u dat iedereen hetzelfde begrijpt bij een KPI?
  - ❖ Wanneer bent u blij met het resultaat? Of niet blij ...

*Cases: welke KPI's zijn voor u relevant?*

## BLOK 3: KPI'S EN MOTIVATIE: KPI'S ZIJN ER VOOR DE MEDEWERKERS

- ◆ Kiezen voor KPI's = kiezen voor prestatie management geënt op de competenties van uw medewerkers.
- ◆ Kiezen voor KPI's = kiezen voor autonomie voor uw medewerkers, om in teamverband initiatieven en acties te ontwikkelen in lijn met de strategie van de organisatie.
- ◆ Kiezen voor KPI's = kiezen voor maximale realisatie van de ondernemingsdoelstellingen en dit op een efficiënte en effectieve manier.

*Cases: hoe verkoopt u KPI's naar de vloer én naar de boardroom*

## BLOK 4: GOED VERSUS SLECHT OF WAT MAAKT UW BAAS BOOS: KPI'S, PI'S EN I'S

- ◆ Het verschil tussen KPI's (Key Performance indicatoren), PI's (Performance en Project indicatoren) en I's (indicatoren).
  - ❖ U kan veel goede zaken meten die geen KPI's zijn en toch relevant.
  - ❖ U kan veel goede zaken ondernemen en toch de KPI's niet halen.
  - ❖ U kan de KPI's halen en toch niet goed bezig zijn

*Cases: wat zijn uw KPI's, PI's en I's?*

## INTERMEZZO: TAL VAN VOORBEELDEN, RELEVANT VOOR DE GROEP

*Om het concreet te maken inspireren we ook met mogelijke KPI's voor uw organisatie of team: algemene KPI's, HR KPI'S, Marketing KPI's, Sales KPI's, Productie KPI's, Finance KPI's, Logistieke KPI's. Herkenbaar voor iedereen ...*

## Timing cursus

---

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

## BLOK 5: DASHBOARDING: KEY PERFORMANCE INDICATOREN (KPI) VERSUS KEY DEVELOPMENT INDICATOREN (KDI)

- ◆ Het traditionele dashboard met KPI's:
  - ❖ KPI's horen in een dashboard.
  - ❖ Hoe bouwt u zo'n management dashboard op?
  - ❖ Wat doet u ermee?
- ◆ Het Doen-Dashboard met Key Development Indicatoren:
  - ❖ Niet enkel KPI's, wel het meten van de vooruitgang op die zaken waar we als management in geloven dat ze het verschil maken om de KPI's te halen.
  - ❖ KDI's (Key Development Indicatoren) in het doen-dashboard zijn minstens zo belangrijk – indien niet belangrijker – dan KPI's.

Cases: geef vorm aan uw eigen KDI's.

## BLOK 6: UW PERSOONLIJK ACTIEPLAN: GEEF VORM AAN UW EIGEN KPI'S

- ◆ Uw eigen set KPI's, relevant voor uw eigen afdeling, unit of organisatie.
- ◆ Hoe passen deze binnen uw organisatiedoelen en -strategie.
- ◆ Hoe krijgt u deze KPI's intern verkocht.



## Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be)).



# Werken met KPI's

2025

> Datum & locatie: zie hiertoe onze website [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

> Kostprijs: € 795 (excl. BTW)

## >>> INSCHRIJVEN

<p>E-mail: <a href="mailto:info@ifbd.be">info@ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">klik hier</a></p>	<p>Via onze website: <a href="http://ifbd.be">ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">klik hier</a></p>	<p>Via <b>QR</b>:</p> 	<p>Telefoon: <b>00 32 50 38 30 30</b></p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p>
--	--	--	---

## >>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

### **DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% KORTING!**

Het **IFBD** is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegerekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: [www.kmo-portefeuille.be](http://www.kmo-portefeuille.be).

### Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

### **HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING**

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvangen en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: [www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden](http://www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden)

### **IFBD-DATABASE & GDPR**

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 - en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina [www.ifbd.be/nl/GDPR](http://www.ifbd.be/nl/GDPR) of via e-mail: [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

### **ALGEMENE VOORWAARDEN**

Op onze website op de pagina [ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden](http://ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden) vindt u al onze modaliteiten terug.