SAMENWERKINGSGIDS



COFEP

BELGISCH NETWERK VAN VIRTUELE BEDRIJVEN

Inhoudsopgave

1. Samenwerken binnen het netwerk 3

1.1 Waarom samenwerken? 3

1.2 Hoe samenwerken? 3

1.3 Aan de slag met deze gids 3

2. Samenwerkingsformats 4

2.1 Kennismaking & uitwisseling 4

2.2 Handelspartnerschap 4

2.3 Beursdeelname 4

2.4 Gezamenlijk project 4

2.5 Langdurig partnerschap 5

3. Types opdrachten 5

3.1 Kennismaken & communiceren 5

3.2 Handel & verkoop 6

3.3 Marketing & communicatie 7

3.4 Bedrijfsvoering 9

3.5 Mix & match 9

1. Samenwerken binnen het netwerk

Een virtueel bedrijf maakt deel uit van een netwerk van andere virtuele bedrijven. Dat netwerk biedt kansen om trainees niet alleen binnen hun eigen onderneming te laten werken, maar ook te laten samenwerken met trainees uit andere virtuele bedrijven.

Dat kan dichtbij of over de grenzen heen: met een ander virtueel bedrijf in Vlaanderen, over de taalgrens of met een internationale partner. De samenwerking kan eenmalig en laagdrempelig zijn, maar ook uitgroeien tot een langer gezamenlijk traject.

1.1 Waarom samenwerken?

Samenwerken met een ander virtueel bedrijf brengt extra bedrijfsrealiteit in de werking. Trainees communiceren met mensen buiten hun vertrouwde omgeving, maken afspraken, wisselen informatie uit en werken samen naar een concreet resultaat.

Afhankelijk van de gekozen activiteit kunnen ze daarbij onder meer oefenen op:

- professionele communicatie en netwerking;
- samenwerken en afspraken nakomen;
- commerciële en administratieve vaardigheden;
- taalvaardigheid in een professionele context;
- digitale samenwerking;
- ondernemerschap en initiatief;
- interculturele competenties;
- probleemoplossend en resultaatgericht werken.

1.2 Hoe samenwerken?

Samenwerking hoeft geen groot project te zijn. Een eenvoudige gezamenlijke opdracht kan een eerste stap zijn. Wie verder wil gaan, kan meerdere activiteiten combineren of een structureel partnerschap opbouwen.

Denk bijvoorbeeld aan een kennismaking tussen twee virtuele bedrijven, deelname aan een fysieke of online beurs, een marketingactie of een langer internationaal project.

De mogelijkheden verschillen in doel, duur, intensiteit en voorbereiding. Kies daarom een samenwerkingsvorm die past bij jouw trainees, beschikbare tijd en leerdoelen.

1.3 Aan de slag met deze gids

Deze gids is een praktisch handboek om samenwerking snel om te zetten in actie, met:

- **formats voor samenwerking: v**erschillende manieren waarop twee of meerdere virtuele bedrijven kunnen samenwerken, van een korte uitwisseling tot een uitgebreider gezamenlijk traject.
- **types opdrachten:** concrete activiteiten en opdrachten die je binnen een samenwerking kunt inzetten).

2. Samenwerkingsformats

Samenwerken kan op verschillende manieren. Je kunt starten met één contactmoment, samen handel drijven, elkaar ontmoeten tijdens een beurs of gedurende een langere periode samenwerken aan een project.

In dit hoofdstuk vind je een aantal samenwerkingsformats: praktische manieren om de samenwerking tussen twee of meerdere virtuele bedrijven te organiseren.

De concrete opdrachten die je binnen deze formats kunt uitvoeren, vind je in hoofdstuk 3. Zo kun je zelf een format combineren met één of meerdere opdrachten die aansluiten bij je trainees, leerdoelen en beschikbare tijd.

2.1 Kennismaking & uitwisseling

Breng trainees van twee of meerdere virtuele bedrijven met elkaar in contact. Hoe kies je een virtueel bedrijf? Dit kan op basis van o.m. de Top Traders lijst, de PEN Marketplace, een publicatie in de Topdeals of in de Catalogue Commun de la Francophonie, na ontvangst van een mailing, maar ook door een opzoeking in de Bedrijvengids.

Ze maken kennis met elkaar, hun virtueel bedrijf en hun manier van werken. De uitwisseling kan online of fysiek plaatsvinden en bestaan uit één contactmoment of meerdere ontmoetingen.

Geschikt voor: een eerste samenwerking, taaluitwisseling of kennismaking met een andere regio of een ander land.

2.2 Handelspartnerschap

Twee of meerdere virtuele bedrijven spreken af om gericht met elkaar handel te drijven. Trainees nemen contact op, kopen en verkopen producten of diensten en doorlopen daarbij verschillende stappen van het commerciële en administratieve proces. Aan het handelspartnerschap kunnen bijkomende opdrachten worden gekoppeld.

Geschikt voor: commerciële, administratieve en financiële vaardigheden en internationale handel.

2.3 Beursdeelname

Een fysieke of online beurs brengt verschillende virtuele bedrijven op hetzelfde moment samen en creëert mogelijkheden voor handel, netwerking en uitwisseling. Trainees kunnen deelnemen als standhouder of bezoeker en hun deelname combineren met gerichte opdrachten vóór, tijdens of na het event.

Geschikt voor: verkoop, aankoop, netwerking, presenteren en professionele communicatie.

2.4 Gezamenlijk project

Twee of meerdere virtuele bedrijven werken gedurende een afgesproken periode samen rond een concreet doel, thema of eindresultaat. Dat kan bijvoorbeeld een gezamenlijke campagne, telefonisch communiceren of via videocall, onderzoek, evenement of ander bedrijfsgericht project zijn.

Geschikt voor: projectmatig werken en een meer intensieve samenwerking tussen trainees.

2.5 Langdurig partnerschap

Twee of meerdere virtuele bedrijven bouwen gedurende een langere periode een structurele samenwerking uit. Binnen het partnerschap kunnen verschillende formats en opdrachten gecombineerd worden. Trainees kunnen bijvoorbeeld kennismaken, handel drijven, online meetings organiseren, gezamenlijke opdrachten uitvoeren en elkaar ontmoeten tijdens een beurs.
Een langdurig partnerschap kan nationaal of internationaal worden uitgebouwd.

Geschikt voor: virtuele bedrijven die samenwerking structureel willen integreren in hun werking.

3. Types opdrachten

Heb je een samenwerkingsformat gekozen? Geef de samenwerking dan verder vorm met één of meerdere concrete opdrachten.

De opdrachten hieronder zijn bedoeld als inspiratie en kunnen vrij gecombineerd en aangepast worden aan je leerdoelen, het niveau van je trainees en de beschikbare tijd. Bij elke opdracht vind je een mogelijke aanpak. Maak vooraf met je partner duidelijke afspraken over de timing, gebruikte taal, groepsindeling en het verwachte resultaat.

3.1 Kennismaken & communiceren

Bedrijfspitch

Opdracht
Laat elk van je trainees een virtueel bedrijf contacteren waar jullie al mee samenwerken. Stel voor om een korte pitch voor te bereiden waarin ze hun virtueel bedrijf aan elkaar voorstellen.

Aanpak
Spreek vooraf een maximale duurtijd af, bijvoorbeeld 3 tot 5 minuten per gesprek. Vraag trainees om minstens hun bedrijfsactiviteit, assortiment, doelgroep en eigen functie of afdeling toe te lichten. Organiseer vervolgens een online ontmoeting waarbij beide bedrijven hun pitch brengen en vragen aan elkaar stellen.

Extra
- Laat trainees de pitch geven in een andere taal.
- Laat het partnerbedrijf achteraf drie zaken benoemen die hen zijn bijgebleven.

Meet the team

Opdracht
Breng trainees die binnen twee virtuele bedrijven een gelijkaardige functie of afdeling hebben met elkaar in contact.

Aanpak
Koppel bijvoorbeeld verkoop aan verkoop, marketing aan marketing en boekhouding aan boekhouding. Laat trainees elkaar uitleggen welke taken ze uitvoeren, hoe het werk verdeeld wordt, welke tools ze gebruiken en tegen welke uitdagingen ze aanlopen.

Extra
- Laat trainees elkaar een concreet werkproces of gebruikte tool demonstreren.
- Laat hen één werkwijze van het partnerbedrijf selecteren die ook interessant kan zijn voor hun eigen virtueel bedrijf.

- Vraag hen om minstens één gelijkenis en één verschil te zoeken.
- Organiseer na enkele maanden een tweede uitwisseling om te bespreken wat ondertussen veranderd is.

3.2 Handel & verkoop

Verkoop aan je partner

Opdracht
Laat elk van je trainees een partnerbedrijf actief benaderen als potentiële klant en proberen een product of dienst te verkopen.

Aanpak
Laat trainees eerst onderzoeken welke producten of diensten interessant kunnen zijn voor het partnerbedrijf. Vervolgens bereiden ze een commercieel voorstel voor, nemen ze contact op en proberen ze de potentiële klant te overtuigen. Laat hen vragen beantwoorden, bezwaren behandelen en de verkoop verder opvolgen.

Vraag en vergelijk offertes

Opdracht
Laat je trainees voor een concrete aankoopbehoefte offertes aanvragen en vergelijken.

Aanpak
Bepaal een product of dienst die het virtueel bedrijf nodig heeft en laat trainees hiervoor een professionele offerteaanvraag opstellen. Laat hen offertes aanvragen bij het partnerbedrijf en eventueel bij andere virtuele bedrijven. Vervolgens vergelijken ze bijvoorbeeld prijs, leveringsvoorwaarden, betalingstermijn en andere relevante criteria en motiveren ze hun uiteindelijke keuze.

Extra
- Geef trainees een maximumbudget of specifieke aankoopvoorwaarden.
- Laat hen vooraf zelf bepalen welke criteria ze zullen gebruiken om de offertes te beoordelen.

Onderhandel

Opdracht
Organiseer een onderhandeling tussen de aankoop- en verkoopafdeling van twee virtuele bedrijven.

Aanpak
Bepaal samen met de begeleidende leerkracht van het partnerbedrijf de uitgangssituatie. Geef koper en verkoper elk een eigen doel. De koper wil bijvoorbeeld een korting, grotere hoeveelheid of snellere levering, terwijl de verkoper een minimale verkoopprijs of bestelhoeveelheid wil behouden. Laat de trainees onderhandelen en proberen tot een akkoord te komen.

Mystery shopper

Opdracht
Laat trainees als onbekende klant de klantbenadering van een partnerbedrijf testen.

Aanpak
Spreek met de begeleidende leerkracht van het partnerbedrijf af welke aspecten jullie willen onderzoeken, zonder de betrokken trainees vooraf te informeren. Laat de mystery shopper bijvoorbeeld informatie aanvragen, een bestelling plaatsen of een vraag stellen. Voorzie vooraf enkele observatiecriteria, zoals bereikbaarheid, snelheid, klantgerichtheid, productkennis en opvolging. Bespreek de bevindingen achteraf met het partnerbedrijf.

Cross-border trade

Opdracht
Laat je trainees een volledige handelstransactie uitvoeren met een virtueel bedrijf uit een ander land.

Aanpak
Zoek een internationaal partnerbedrijf en spreek af dat beide bedrijven één of meerdere transacties met elkaar uitvoeren. Laat je trainees zelf contact opnemen, informatie of een offerte aanvragen, bestellen en de transactie administratief en financieel opvolgen. Maak vooraf afspraken over de gebruikte taal en timing.

Extra
- Laat trainees onderzoeken welke verschillen ze tijdens de internationale samenwerking ervaren.
- Combineer de transactie met een online kennismaking vóór de eerste bestelling.

3.3 Marketing & communicatie

Business in another language

Opdracht
Laat trainees een bestaande bedrijfsactiviteit uitvoeren in een andere taal.

Aanpak
Kies een concrete activiteit, zoals een kennismakingsgesprek, bedrijfspitch, verkoopgesprek, vergadering of onderhandeling. Spreek met het partnerbedrijf af welke taal gebruikt wordt en laat trainees de nodige woordenschat en communicatie vooraf voorbereiden.

Extra
- Combineer verschillende moedertalen zodat beide groepen in een vreemde taal moeten communiceren.
- Laat trainees elkaar helpen met vakspecifieke woordenschat.

Marketing check

Opdracht
Laat trainees de marketing en communicatie van een partnerbedrijf analyseren en elkaar gerichte feedback geven.

Aanpak
Spreek vooraf af welke kanalen jullie onderzoeken, bijvoorbeeld website, webshop, sociale media, catalogus of promotiemateriaal. Bepaal samen enkele beoordelingscriteria en laat beide bedrijven elkaars communicatie analyseren. Organiseer vervolgens een moment waarop trainees hun bevindingen en verbetervoorstellen aan elkaar presenteren.

Extra
- Laat elk bedrijf drie sterke punten en drie verbeterkansen formuleren.
- Focus op één specifiek kanaal, zoals de catalogus of de webshop.
- Laat trainees na de feedback één concrete verbetering uitvoeren.

Social media challenge

Opdracht
Laat twee of meerdere virtuele bedrijven rond hetzelfde thema een socialmediacampagne of -post ontwikkelen.

Aanpak
Spreek samen een thema, doelgroep en doelstelling af. Geef beide bedrijven dezelfde briefing en laat de trainees zelfstandig hun concept ontwikkelen. Laat de bedrijven hun resultaat vervolgens aan elkaar presenteren en de gemaakte keuzes toelichten.

Extra
- Werk met een echte aanleiding, zoals een feestdag, productlancering of commerciële actie.
- Laat de partnerbedrijven feedback geven vanuit het perspectief van de doelgroep.
- Maak er een gezamenlijke campagne waarbij uitzonderlijk een pakket wordt aangeboden met een mix aan artikelen van beide bedrijven. Elk bedrijf biedt uiteraard een ander pakket aan.

Gezamenlijke campagne

Opdracht
Laat twee virtuele bedrijven samen een commerciële of promotionele campagne ontwikkelen.

Aanpak
Bepaal samen het doel van de campagne en spreek af welke doelgroep jullie willen bereiken. Laat trainees van beide bedrijven ideeën uitwerken, taken verdelen en samen campagnecontent ontwikkelen. Maak duidelijke afspraken over planning, verantwoordelijkheden en communicatie tussen beide teams.

Extra
- Koppel de campagne bv. aan een beurs.
- Laat elk bedrijf een ander onderdeel van de campagne voor zijn rekening nemen.
- Evalueer achteraf samen het resultaat en de samenwerking.

Customer journey

Opdracht
Laat trainees de volledige customer journey bij een partnerbedrijf doorlopen en analyseren.

Aanpak
Bepaal vooraf welke stappen onderzocht worden: van de eerste kennismaking met het bedrijf tot informatie zoeken, bestellen, betalen, levering en eventuele opvolging. Laat trainees hun ervaringen per stap registreren en vervolgens bespreken met het partnerbedrijf.

Extra
- Laat trainees per stap een score en verbetervoorstel formuleren.
- Laat het partnerbedrijf één voorgestelde verbetering daadwerkelijk implementeren.

3.4 Bedrijfsvoering

A day in our company

Opdracht
Laat trainees aan een partnerbedrijf tonen hoe een werkdag binnen hun virtueel bedrijf verloopt.

Aanpak
Laat trainees vooraf bepalen welke functies, taken en processen ze willen tonen. Ze kunnen hun werkdag bijvoorbeeld voorstellen tijdens een online meeting, met een korte video of aan de hand van een presentatie. Laat het partnerbedrijf vragen stellen en vervolgens de eigen werking toelichten.

Extra
- Laat trainees een korte “behind the scenes”-video maken.
- Vergelijk achteraf hoe beide bedrijven hun werk organiseren.

Vergelijk bedrijfsprocessen

Opdracht
Laat trainees onderzoeken hoe eenzelfde bedrijfsproces binnen twee virtuele bedrijven wordt uitgevoerd.

Aanpak
Kies samen één proces, bijvoorbeeld aankoop, verkoop, administratie, logistiek, HR of boekhouding. Laat beide bedrijven het proces stap voor stap beschrijven en vervolgens vergelijken. Bespreek verschillen, gelijkenissen en mogelijke verbeteringen.

Extra
- Laat trainees het proces visualiseren in een flowchart.
- Laat beide bedrijven één goede praktijk van elkaar overnemen.
- Herhaal de opdracht later met een ander bedrijfsproces.

3.5 Mix & match

De opdrachten zijn bouwstenen. Je hoeft ze niet afzonderlijk te gebruiken en er is geen vaste volgorde.

Zo kan een kennismaking & uitwisseling bijvoorbeeld bestaan uit een bedrijfspitch, business speeddate en bedrijfsvergelijking. Binnen een handelspartnerschap kun je een offerteaanvraag, onderhandeling en internationale transactie combineren. Een langdurig partnerschap kan opdrachten uit verschillende categorieën samenbrengen.

Pas opdrachten gerust aan, combineer ze en bouw verder op wat werkt voor jouw trainees en partner. En vergeet zeker onze toolbox per afdeling niet te checken: https://client.cofep.be/bibliotheek/toolbox/. Ook daar vind je heel wat inspiratie!