

# Trainers

## Workshoptraject OndernemersLift 'Innovatief Ondernemen' – Van Idee naar Kassa

**Lidwien Jacobs** is commercieel bedrijfskundige met hart voor alles wat met persoonlijke ontwikkeling en nieuwe bedrijvigheid te maken heeft. Zij vervulde 15 jaar functies in internationale organisaties van uiteenlopende aard en omvang op het terrein van strategie, HRM, marketing en productontwikkeling. Tegenwoordig richt zij zich op ondernemers en HBO-studenten in ondernemerskunde die zich commerciële bedrijfsvoering eigen willen maken.

Daarbij ontwikkelt zij studieprogramma's voor uitblinkers in het HBO. Zij bestudeert dagelijks nieuwe business- en verdienmodellen, met een voorkeur voor duurzame. Deze kennis deelt zij in presentaties en workshops. Met praktijkvoorbeelden introduceert zij toehoorders in de kunst van het maken van de commerciële röntgenfoto van een bedrijf of bedrijfstak. Ondernemerschap als ambacht, dat spreekt Jacobs aan. Zij is verbonden aan Avans Hogeschool.

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

**Karel Wijne** studeerde taal- en literatuurwetenschap in Tilburg. Hij is groot geworden in de educatieve uitgeverwereld en heeft een passie voor taal, nieuwe media en een bewondering voor goede ondernemers. Karel richtte in 2009 samen met Kees van Overveld WOMIMA op. WOMIMA ("mijn geheime code" in het Chinees) heeft als missie wereldkampioen te worden in het verzamelen en ontsluiten van associaties. Deze associaties kunnen dienen als een bron voor inspiratie voor creatieven, een waardevolle gegevensbron voor marktonderzoekers en kan een basis zijn voor nieuwe internettoepassingen. Tevens is hij verbonden aan ROC de Leijgraaf.

[www.womima.com](http://www.womima.com) & [www.leijgraaf.nl](http://www.leijgraaf.nl)

**Ben Lacor** koppelt, traint en informeert ondernemers en investeerders via de NeBIB sinds 1995. Doel is meer en betere participaties te krijgen, maar ook meer en betere bedrijven. De NeBIB organiseert veel bijeenkomsten, kleinere en grotere om de privé investeerders (= informal investors) als aanjagers van nieuwe bedrijvigheid te promoten. Daarvoor heeft hij 25 jaar bij bedrijven gewerkt in juridische, commerciële en leidinggevende functies. Altijd om verbetering en verdieping aan te brengen en samenwerking te bewerkstelligen.

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

**Job Lohman** is een praktijkman. Begonnen bij de Bank als medewerker customer contact center en vervolgens bekleedde hij diverse functies. Nu is hij specialist YourBusiness Banking van de ABN AMRO. Bij een gesprek met hem krijgt een ondernemer een persoonlijk en deskundig adviesgesprek. En zal deze financiële coach hem ook direct met raad en daad kunnen bijstaan. Om ervoor te zorgen dat de ondernemer op eenvoudige en efficiënte manier de bankzaken kan regelen. En verder goed voorbereid door kan gaan met ondernemen.

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

**René van der Burgt**, co-creator en docent bij de opleiding Advanced Business Creation (ABC) bij Avans Hogeschool. Hij werkt interactief samen met studenten, bedrijven en overheden op diverse vakgebieden zoals scenarioplanning & nieuwe media. Verder is hij bij Avans Hogeschool nauw betrokken bij de voorbereiding op de 'nieuwe student': de jongere die is opgegroeid in een omgeving waar mobiliteit, internet en interactiviteit de normaalste zaak van de wereld zijn. Voor meer informatie: check zijn digitale footprint via Blogger, LinkedIN en Google.

[www.avansabc.nl](http://www.avansabc.nl) & [www.handboek-scenarioplanning.nl](http://www.handboek-scenarioplanning.nl)

**Jocelyn Rebbens** is afgestudeerd als economisch psycholoog in Tilburg. Zij heeft als consultant inmiddels jarenlange ervaring opgedaan in de marketingcommunicatie, (management) trainingen en business schools. Voor o.a. Docdata NV, SNS/Reaal, Sara Lee, IBM, Alcatel, Wyeth, Campina, Rabobank, AMC/De Meren. Haar passie voor de mens, hun creativiteit en het zelfstandig ondernemen leidde in 2007 tot ReBBels. ReBBels biedt het bedrijfsleven training en coaching op het gebied van Effectieve Communicatie, Branding en Reputatiemanagement. Haar ervaring in het bedrijfsleven maakt dat zij bij Branding en uitstraling de link kan leggen naar zowel de organisatie waarin een professional werkzaam is als naar de persoon in kwestie en zijn/haar persoonlijke merk of imago. Daarnaast heeft zij zich als coach en trainer tal van vaardigheden, licenties en methoden eigen gemaakt, waaronder LIFO® en RET.

[www.rebbels.com](http://www.rebbels.com)

**Wouter Plevier** is Entertrainer in hart en nieren! Hij werkt sinds '97 als trainer en coach voor gerenommeerde bedrijven in Nederland. Zijn specialisaties zijn snellezen, veranderingstrajecten en persoonlijke effectiviteit. Afgestudeerd Facility Manager op het gebied van Reengineering a Corporation. Daarna werkte hij bij BP als Accountmanager en vervolgens bij Dressmart als European Sales Manager. Hij volgde neurowetenschappelijke cursussen op het gebied van persoonlijke effectiviteit, geheugentraining en snellezen.

[www.innerspective.nl](http://www.innerspective.nl) & [www.woutplevier.nl](http://www.woutplevier.nl)

**Jos Baijens**. Maar wie is nu die Jos? Jos is 'van huis uit' interieurarchitect en inmiddels een vermaard ontwerper van o.a. winkelinterieurs voor opticiens. Maar daar bleef het niet bij. Jos Baijens houdt zich inmiddels ook succesvol bezig met productvormgeving. Deze producten kenmerken zich door een combinatie van originaliteit, humor, frisheid en herkenbaarheid. Inmiddels is het merk JOS® een gedeponeerde en beschermde merknaam. Maar eigenlijk is JOS dus gewoon Jos!

[www.baijens.nl](http://www.baijens.nl) & [www.jos.je](http://www.jos.je)