

# BISART

## Programma

De modules:

- Hoe organiseer ik mijn praktijk? (p2)
- Hoe betaal ik m'n rekeningen? (p4)
- Met wie ga ik in zee? (p7)
- Hoe verkoop ik mezelf? (p8)
- Aan de slag (p9)

## Module – De start

Welkom in BISART. Samen met andere kunstenaars, makers en technici in cultuur duiken we de komende weken in de zakelijke mogelijkheden van jullie werkpraktijk. Maar voor we jullie onderdompelen in meer zakelijke kennis-sessies, maken we uitgebreid kennis met elkaar, elkaars werkpraktijk en de diversiteit van de sector.

- **Sessie 1: kennismaking**

Hier maken we kennis met elkaar en de coach-coördinator. Aan de hand van jullie pitch leren we elkaar en elkaars werkpraktijk kennen. Terwijl we dat doen, wisselen we ook enkele werk- én presentatietips uit. Uiteraard is er tussendoor tijd voor informele babbels.

*Vorbereiding / (t)huiswerk*

*Bereid een korte 'pitch' voor, niet langer dan 5 minuten. Deze korte presentatie gaat over jezelf: wie ben jij, wat drijft je om het werk te doen wat je doet, waar sta je voor als kunstenaar of technicus in cultuur? Denk hierbij niet alleen aan de inhoud van je presentatie, maar ook aan de vorm.*

- **Sessie 2: waardenetwerken in cultuur**

De cultuursector is een heel diverse sector. De kunsten zijn vaak een publiek goed en zijn deels gesubsidieerd. Anderen cultuurproducties draaien 100% volgens een marktlogica. En nog veel andere cultuuruitingen blijven eerder in de privésfeer hangen. Alle drie hebben ze waarde en voegen ze waarde toe. Maar hun logica, de manier waarop ze waarde creëren en voor wie, verschilt wel onderling.

Daarnaast vertoeven jullie in verschillende deelsectoren: beeldende kunsten, de muzieksector, de podiumkunsten, de audiovisuele sector, literatuur, circus, ... en heel veel mengvormen daartussen. Ook zij kennen hun eigenheden. Bovendien kan je in deze verschillende deelsectoren een onderscheid maken tussen productie, toonplekken, onderwijs, schrijven over cultuur,...

In economische termen kunnen we zo'n systeem bestuderen als een waardenetwerk: iedere schakel in dat lange proces van kunstenaar tot

cultuurgenieter voegt waarde toe. In deze sessie bestuderen we de verschillende waardenetwerken en de impliciete logica's en samenwerkingsrelaties in deze netwerken.

We gaan daarbij op zoek naar jullie plek(ken) in deze waardenetwerken. Waar hebben jullie al ervaring opgebouwd? Met wie werkte je toen samen en hoe zagen die samenwerkingsrelaties eruit? Zo leren we van elkaars praktijken en krijgen we zelf bijkomend inzicht in onze eigen praktijk.

Deze sessie is bovendien een belangrijk aanknopingspunt voor latere sessies: welke partnerschappen ga je aan? Hoe ziet je financieringsmix eruit? Wie is je doelgroep? Het hangt allemaal af van de positie die je wil innemen in het waardenetwerk. Denkoefeningen die je uiteraard niet alleen maakt, maar met buddy's, die je doorheen het BISART-traject nog beter zal leren kennen.

- **Sessie 3: jouw talenten als werkende en als lerende**

De volgende dag kijken we eerst naar onszelf. Op basis van korte persoonlijkheidstesten zoeken we naar rollen binnen de cultuur die je mogelijk zouden kunnen liggen. Ben jij een echte doener of toch meer een filosoof? Maak je voordat je van start gaat gedetailleerde plannen of weet je vooral een hele troep mensen te enthousiasmeren om mee op de kar te springen? We zoeken het uit en vertalen dit kort naar mogelijke rollen in jouw werkveld. Zo krijg je snel meer inzicht in jouw talenten en word je je steeds bewuster van hoe deze inzetbaar zijn in de cultuursector. We doen deze oefening in beperkte kring, om vertrouwelijkheid te garanderen.

- **Sessie 4: op naar een persoonlijk ontwikkelcanvas**

De ruggengraat van BISART is jullie persoonlijk ontwikkelcanvas (POC). We zullen het POC doorheen BISART geregeld terug onder de loep nemen. Vandaag plotten we alvast onze bestaande praktijk en onze eerste dromen op dit canvas. Wat drijft je? Hoe werk je momenteel al of zou je willen werken? Wie is mogelijk geïnteresseerd? Welke partners heb je nodig, wat zijn de eerste stappen die je moet nemen ... Doorheen de opleiding zal dit canvas aangevuld of aangepast worden, op basis van nieuwe inzichten uit de zakelijke kennis-sessies, tips van docenten en medecursisten, ... Het canvas zal je ook houvast geven aan het eind van de opleiding om je weg te vinden in de kunst- en cultuurwereld en je Persoonlijk Actieplan van de VDAB aan te vullen.

## Module – Hoe organiseer ik mijn praktijk?

- **Sessie: Werknemer in cultuur, hoe werkt dat?**

Een job bij dezelfde werkgever voor de rest van je leven, een voltijds werkrooster in daguren, ... het zijn geen evidenties in de kunst- en cultuurwereld. In deze sessie gaan we in op werken in de cultuursector als werknemer.

Zo heb je waarschijnlijk al wel eens gehoord over het kunstenaarsstatuut. Allereerst: het 'kunstenaarsstatuut' is geen apart statuut voor kunstenaars.

Met kunstenaarsstatuut wordt bedoeld dat je geniet van voordeelregels in de werkloosheid voor kunstenaars en technici in de artistieke sector. Op deze voordeelregels gaan we in deze sessie dieper in.

Maar ook andere eigenheden van de cultuursector komen aan bod. Wat doen de Sociale Bureaus voor kunstenaars? Wat is de rol van RVA en hoe zit dat met belastingen en sociale bijdragen? Wat is een kleine vergoedingsregeling? Wat bedoelt een werkgever als die zegt 'we vergoeden je volgens de barema's van PC304'? Wanneer vestig je je eigenlijk best echt als zelfstandige of kies je voor een zelfstandige in bijberoep? En wat met maar 'een beetje bijverdienen', met occasionele inkomsten of auteursrechten? En kan je al die verschillende statuten wel combineren? Na deze sessie weet je wat je moet weten om aan de slag te gaan als werknemer of zelfstandige in de cultuursector.

- **Sessie: Wat is de beste organisatievorm voor jouw plannen?**

In deze sessie over organisatievormen lichten we de basisbeginselen van een organisatie toe met concrete voorbeelden uit de cultuursector. We staan stil bij het doel van de organisatie, maar ook bij hoe je jezelf en anderen kan vergoeden. We behandelen de mogelijkheid om winsten uit te keren en de impact hiervan op de fiscaliteit. We zoeken ook uit onder welke vorm je medewerkers kan engageren en welke contracten hiervoor nodig zijn.

Onder welke juridische structuur kan je (samen met anderen) cultureel ondernemen? De keuze voor een geschikte organisatievorm hangt af van je plannen en activiteiten.

- Richt je een vzw op?
- Of ga je beter voor een bv?
- En wat zijn de voordelen van een vof?

We overlopen de rol en bevoegdheden van de organen van een onderneming. Naast een vzw of stichting komen ook de verschillende vennootschapsvormen (bv, cv, vof, ...) aan bod.

- **Sessie: Werknemer of werkgever: vertaling naar jouw praktijk**

Na twee intense kennissessies vol juridische, technische materie, vertalen we deze info terug naar jullie praktijk. In kleine groepjes zoeken we naar hoe je je best organiseert. We kijken niet enkel naar waar je nu staat, maar ook waar je verder naar wil groeien. Welke statuten of werkvormen heb je nog nodig om de sprong te maken? En waar vind je de nodige praktische info? In deze oefening ontdekken we de kennisbank van Cultuurloket als schat vol antwoorden op jullie juridische vragen. De coach-coördinator begeleidt jullie hierbij.

- **Sessie: Projectmanagement**

Hoe kom je van een tof idee tot een succesvol project? In deze sessie zoomen we in op het ABC van projectmanagement. Hoe kan je je idee vormgeven? De cyclus 'plan-do-check-act' komt aan bod. Hoe maak je een goede retroplanning op en bewaak je het timemanagement? En wat betekent een SMART-planning? Hoe stel je een team samen? En hoe hou je administratief het

overzicht zonder dat de planlast het werk overschaduwet. We zetten de theorie direct om in de praktijk: voor enkele van jullie projecten stellen we een projectplan op.

- **Sessie: in welke organisatie floreer jij?**

In welk organisatietype floreer jij? Wat vind jij belangrijk aan je werksituatie? Wil je veel vrijheid om zelf je agenda te bepalen? Heb je liever een klein vertrouwd team of voel je je goed als radartje in een goed geoliede machine? De cultuursector werkt op verschillende snelheden: enerzijds zijn er veel microbedrijfjes die draaien op aanpakkers en doorpakkers. Aan het andere uiterste zijn er verschillende publieke instituten met een strikte hiërarchie - van dirigent over eerste viool tot de rest van orkestbak- of overheden die met ambtenarenstatuten werken. En verder zijn er veel freelancers die van klus naar klus hollen, waarbij periodes van grote onzekerheid afgewisseld worden met periodes van grote drukte. Sommige werkkeuzes impliceren veel avondwerk, andere jobs zijn er enkel van 9-tot-5.

‘Ieder voordeel heb z’n nadeel’ sprak Johan Cruijff ooit. Dat gaat ook op voor een werkcontext. We zoeken in deze training in kleine groepjes uit welke werkcontexten jou liggen. Welke voordelen trekken jou aan in een job? Welke minpuntjes neem je voor lief? En welke nadelen zijn voor jou echte dealbreakers?

- **Sessie: De lange termijn: hoe maak je je praktijk robuust?**

We werken in BISART aan een persoonlijk ontwikkelcanvas waarmee je direct na de opleiding aan de slag kunt. Maar we mogen de lange termijn niet uit het oog verliezen. Na enkele succesvolle projecten of kortlopende opdrachten, zoek je natuurlijk naar een robuuste, duurzame praktijk. In deze sessie geven we je tools om lange termijnstrategieën uit te denken.

## Module – Hoe betaal ik m’n rekeningen?

De grootste hap van BISART gaat over geld: waar vind je het en hoe gebruik je het? De zoektocht naar inkomsten is in de cultuursector vaak een complexe zaak. Vandaar de module ‘hoe betaal ik mijn rekeningen’. Na 4 sessies voor iedereen, eindigen we met 4 keuzewebinars. Deze gaan specifiek in op subsidies, (natura-)sponsoring, auteursrechten en investeringen.

- **Sessie: Financieringsmix**

Hoe gaan we dit betalen? Een vraag die iedereen zich wel eens stelt. Financieren is de wijze waarop je je eigen werking betaalt. Je financieringsmix bestaat uit wat je zelf inbrengt, inkomsten uit je werking en externe middelen. Wat je zelf inbrengt: dat kan spaargeld, kennis, expertise, tijd, netwerk of materiaal zijn. Bij externe middelen denken we aan kredieten, investeerders, giften, sponsoring, subsidie, ruildeals, partnerships. Inkomsten uit je werking zijn rechtstreeks gerelateerd aan activiteiten die inkomsten genereren, aan je verdienmodel. Wanneer we door de aard van de eigen werking lang moeten wachten op inkomsten en de dagelijkse werking niet

kunnen betalen, ontstaat er een financieringsbehoefte. In deze sessie verkennen we de verschillende financieringsvormen die in een organisatie of onderneming toegepast kunnen worden. In oefeningen zoeken we naar een passende financieringsmix voor jullie praktijk.

- **Sessie: Wat is je werk waard? Prijszetting**

Is je prijs te hoog, dan mis je klanten. Vraag je te weinig, dan creëer je geen duurzaam inkomen. Vraag je een prijs voor een product/dienst of voor het totale proces? Wat is je werk eigenlijk waard?

Zowel bij beginnende als bij gevestigde culturele en creatieve ondernemers leeft er onzekerheid over de waarde van hun werk. Welke waarde weerspiegelt je werk en hoe bepaal je die waarde?

Een prijszettingstrategie moet niet alleen zorgen voor duurzame inkomsten. Je prijs moet passen bij je verhaal, je verdienmodel, je imago en je klanten. In deze sessie bekijken we de basistechnieken van prijszetting. We toetsen de theorie ook aan jullie praktijk in oefeningen. Uiteraard is er tijdens de sessie ook ruimte voor jullie concrete ervaringen en vragen.

- **Sessie: Verdienmodellen in cultuur**

Je kan een kunstwerk of dienst verkopen alsof het een brood is: je kijkt wat het je heeft gekost, je kijkt hoeveel een gelijkaardige kunstenaar voor een gelijkaardig product vraagt en bepaalt een prijs. Maar naast een eenvoudige productprijs bestaan er nog een hele hoop andere verdienmodellen in cultuur: Marge op verkoop, Uurtje factuurtje, Verbruiksmodeel, Commissie of makelaarsmodel, Dynamisch prijsmodel, Cafetariamodel, Pay what you want, Abonnement, Licentiemodel, ...

In deze sessie gaan we dieper in op deze verschillen in verdienmodellen. Sommige kan je zelf toepassen, andere modellen zijn de werkwijzes van partners in je waardenetwerk.

- **Sessie: leren budgetteren**

Wat wil je doen en hoeveel kost het? Dat is de essentie van budgetteren en de opmaak van begrotingen. Maar hoe breng je structuur aan in je kosten en inkomsten? Hoe bereken je jouw uren en die van andere projectpartners? Wat met die peperdure mengtafel die je al jaren wil kopen en die je voor deze productie misschien toch nodig hebt? Wat met de huur van een studio of oefenruimte, ... En wie betaalt dat allemaal? Letterlijk: wie houdt het budgetoverzicht en van welke bankrekening worden alle kosten betaald? Of figuurlijk van welke kosten wil je dat ze vergoed worden? Heb je wel genoeg geld om zaken te financieren?

In deze sessie oefenen we de opmaak van budgetten, een beknopte kasplanning en enkele basis boekhoudprincipes, zoals afschrijvingen.

- **Keuzesessies: verdieping financieringsmix**

In de sessie financieringsmix gaven we je een overzicht van verschillende financieringsmogelijkheden. In deze keuzesessies gaan we dieper in op 4 typische manieren van financiering voor de cultuursector. We geven deze sessies in de vorm van korte webinars. Je sluit aan bij de sessies die voor jou relevant zijn.

- *Bootstrapping en Naturasponsoring*

Zolang je geen ‘trackrecord’ kan aantonen, of nog in de zaai fase voor projecten zit, moet je vaak je eigen middelen aanspreken. Een van de technieken hiervoor is bootstrapping. Zonder externe middelen start je met je plan. Je zoekt creatieve oplossingen en investeert elke eurocent terug in je project. Maar wat betekent dat concreet voor iedere stap in jouw project?

Daarnaast speuren we naar manieren om zo weinig mogelijk kosten te maken. Hoe en bij welke partners kan je toch personele en materiële middelen krijgen, zonder dat daar een geldstroom tegenover staat. Naturasponsoring voor materiaal, ruimtes, residenties, ... zijn gangbare praktijken in de cultuurwereld. Maar hoe marcheert dit wisselwerkingsprincipe dan? We diepen het uit in deze sessie. Op basis van jullie cases zoeken we naar toepassingen van deze principes.

- *Keuzesessie: Inleiding op subsidies*

Een deel van de culturele organisaties en activiteiten wordt gesubsidieerd. Maar hoe kan je subsidies verwerven? Je krijgt namelijk niet zomaar een zak geld van de overheid voor een vaag idee. We geven een inleiding in de basisprincipes van subsidiëring, van aanvraag tot uitbetaling. We wijzen je de weg naar verschillende subsidiekanalen. Naast het kunstendecreet zijn er nog veel andere kanalen, naar gelang je doelstellingen, sector, of de schaal waarop je werkt.

We testen deze ideeën aan de hand van jullie praktijk: voor enkele cases zoeken we goede subsidiekanalen en argumenten voor subsidiegevers.

- *Keuzesessie: Auteursrechten en naburige rechten*

Jouw origineel werk: jouw muziekstuk, theatervoorstelling, boek, kunstwerk of ontwerp kan beschermd worden door auteursrechten of naburige rechten. Maar hoe zit dit systeem in elkaar? En hoe kan je uit deze werken een inkomen verwerven? Want naast morele rechten kan auteursrecht ook recht geven op vermogensrechten. In deze sessie leggen we de basisprincipes van auteursrechten, naburige rechten en creative commons uit. Wat behoort tot het auteursrecht? Wat betekent ‘originaliteit’ in deze context? We introduceren je in de wereld van beheersvennootschappen en bijhorende overeenkomsten. En gaan in op fiscale regels bij de ontvangst van auteursrechten.

- *Keuzesessie: Investerings*

Investerings zijn materialen waarmee we langer dan één jaar kunnen werken. Droom je van een eigen atelier, een dure productie, grote mengtafels, ... dan heb je een investeringsbehoefte. Als je geen groot persoonlijk kapitaal kan investeren, moet je op zoek naar investeerders. In deze sessie wijzen we je de weg doorheen het bos van investeringsinstrumenten. We leggen het verschil uit tussen bankleningen, winwinleningen, achtergestelde leningen, cultuurkredieten, en kaskredieten. We loodsen je doorheen crowdfunding bij investeringen en stippen het verschil aan tussen mecenas en business angel. Tot slot staan we stil bij het systemen van de Tax shelter en de instrumenten van PMV. Uiteraard zoeken we mee naar concrete investeringspaden voor jullie dromen.

## Module – Met wie ga ik in zee?

Partnerschappen en samenwerkingen zijn cruciaal in de cultuursector. In deze module trainen we onze onderhandelingsvaardigheden, zoeken we naar mogelijkheden voor partnerschappen buiten de cultuursector en brengen we ons eigen netwerk in kaart. Deze drie sessies vinden verspreid over de BISART-maand plaats.

- **Sessie: Training onderhandelen**

In deze trainingssessies oefenen we onze onderhandelingsvaardigheden. Onderhandelen doen we in de praktijk vaker dan enkel bij het sluiten van een deal of contract. Iedere samenwerking kan als een voortdurend onderhandelen beschouwd worden. We spelen een simulatie-rollenspel dat fungeert als een stoomketel waarin we verschillende onderhandelings technieken uittesten. In een uitgebreid nagesprek analyseren we welke technieken succesvol waren en welke minder. Ook kijken we naar onze eigen succes- en faalervaringen in onderhandelen.

- **Sessie: Partnerschappen buiten de cultuursector**

Sinds enkele jaren wordt de rol van kunstenaars buiten de kunstensector steeds meer gewaardeerd. Kunstenaars en cultuurorganisaties zijn getraind om om te gaan met het ongewone, het onverwachte, het onbekende, om hun zintuigen te gebruiken, om problemen op te lossen zonder dat daar een handleiding voor is, om te experimenteren. Vaardigheden waar onze maatschappij vaak nood aan heeft, bijvoorbeeld bij innovatietrajecten of bij het ontwarren van ‘wicked problems’: maatschappelijke vraagstukken waarover weinig kennis en weinig consensus bestaat.

Een mooie theorie, maar hoe kunnen kunstenaars in dit soort processen ingezet worden en succesvolle partnerschappen aangaan? We bestuderen enkele praktijkcasussen uit het social design of uit de trajecten innovatieve partnerprojecten. Hierbinnen zoeken we naar de toegevoegde waarde en succesfactoren. In deze oefening maken we kennis met de ontwerpprincipes van Design Thinking. Tot slot zoeken we ook naar de vertaling naar onze eigen

werkpraktijk.

- **Sessie: jouw netwerk in kaart**

Ondernemen vertrekt van je persoonlijke sterktes, ervaringen en netwerk. Hierin ziet een ondernemer kansen en benut deze. Zo creëer je waarde voor jezelf en anderen. Een goed netwerk is dus een van de basisfactoren van cultureel ondernemerschap. Dat netwerk kan je helpen om de juiste ondersteuning te vinden, om hulp te krijgen bij dingen waar je zelf minder goed in bent, om bepaalde deuren te openen of inzichten te krijgen. Zo'n netwerk ontstaat door goed te netwerken.

Netwerken betekent in de eerste plaats sociale contacten leggen en onderhouden. In deze training brengen we jouw netwerk in kaart en zoeken we naar hiaten in je netwerk. We bedenken manieren om deze gaten in te vullen en geven je handvaten om nieuwe netwerkrelaties te leggen. Deze ontstaan namelijk door actief te luisteren en vragen te stellen. In gesprek met een kennis van een kennis kan je polsen naar zijn of haar dagelijkse bezigheden. Als die aansluiten bij jouw activiteiten loont het de moeite om jezelf te promoten.

## Module – Hoe verkoop ik mezelf?

Marketing klinkt als een begrip voor een bedrijfsafdeling waar je niet noodzakelijk de juiste skills voor hebt. Maar eigenlijk doen we het allemaal, de hele tijd: onszelf, ons werk, onze projecten, ... zo voordelig mogelijk voorstellen om daarmee zoveel mogelijk mensen te raken, te bewegen, om zo ook onszelf vooruit te helpen.

Marketing dus, onszelf en ons werk verkopen.

Pitchen, jezelf kort en krachtig voorstellen, hebben we al geoefend in 'Module de start'. In de 'module Hoe verkoop ik mezelf' gaan we dieper in op verschillende aspecten van marketing.

- **Sessie: B2B of C, P's & C's: ABC van marketing**

Marketing is meer dan enkel promotie. Het begint bij een goed product. Maar ook prijs en plaats van verkoop spelen mee. Dat jouw kunst of service top is, daar twijfelen we niet aan. Maar hoe krijg je die aan de man gebracht? Welke kanalen kan je hiervoor inzetten? Of welke tussenpersonen kan je voor jou laten werken? Hoe werken pluggers, galerijhouders, bookers, impresario's of managers? Hoe kan je de pers bespelen en wie zijn belangrijke gatekeepers in jouw verkoopproces? Waar zijn jouw klanten naar op zoek en hoe kan je hen beïnvloeden? En wat kan jij anders doen dan jouw concurrenten? We spreken erover in deze sessie en zoeken uit wat dit voor jouw praktijk kan betekenen.

- **Sessie: Social Media Marketing**

Wil je dat mensen van je bestaan afweten (awareness)? Wil je werken aan je uitstraling en perceptie (imago)? Of wil je ze aanzetten om iets bij jou te kopen of te bestellen (sales). In elk van deze gevallen kan je vandaag niet rond social media. Deze zijn immers belangrijke kanalen waar mensen met elkaar communiceren en waar ze informatie halen. De mate waarin je er



zelf in slaagt je verhaal goed te vertellen, kan ook de (digitale) mond tot mond-reclame versterken.

Deze vorm van reclame is de goedkoopste maar tegelijk de minst makkelijk te besturen. Bovendien is het ene sociale medium het andere niet. Op een sociaal netwerk als Facebook vind je andere content dan op de professionele netwerksite LinkedIn. Op Instagram, YouTube, Snapchat, Vimeo en Tiktok kan je wel content uploaden. Maar als vervolgens niemand die ziet, liket, deelt, ... heb je er niets aan. De kracht van sociale media is het sociale: de dialoog, de interactie. Connectie met volgers, fans, publiek krijg je niet zomaar. Vooraleer iemand jouw boodschap deelt, moet die persoon zich eerst aangesproken voelen. Welke technieken kan je gebruiken om te verleiden? In deze sessie gaan we daar dieper op in.

- **Sessie: jouw digitale spoor door de ogen van werk-, opdracht- en subsidiegevers**

‘Online personal branding’ is een begrip dat misschien spontaan weerstand opwekt. Maar het eerste wat een potentiële werkgever, opdrachtgever of subsidiegever doet is jou googelen. Of het nu een regisseur, curator, een kunstenaar of een academiedirecteur is die je wil engageren: ze gaan op zoek naar jouw digitale spoor. Hoe optimaliseer je dit spoor? Hoe lezen deze opdrachtgevers jouw LinkedIn, Instagram of persoonlijke website/portfolio? Welke informatie overtuigt hen? En hoe kan je in jouw digitale spoor je auditiekansen verhogen? In een feedbackcarrousel krijg je een spiegel van hoe je collega-deelnemers jouw spoor lezen en geven we tips voor verbetering

## Module – Aan de Slag

Het persoonlijk ontwikkelcanvas is de ruggengraat van BISART. Het vormt de vertaling van alle zakelijke input, de praktijkverhalen en vaardigheidstrainingen naar jouw eigen werkpraktijk. In deze laatste module rapen we al deze sporen terug samen in het persoonlijk ontwikkelcanvas en vragen we uitgebreid advies aan je medecursisten en Cultuurloketconsulenten.

- **Sessie: voorbereiding persoonlijk ontwikkelcanvas**

We nemen eerst tijd om ons persoonlijk ontwikkelcanvas verder te verfijnen. Welke inzichten uit de trainingen en zakelijke sessies moeten mee verwerkt worden? Welke oude aannames mogen naar de prullenbak? Klopt het volledige verhaal nog wel? Kan je een en ander wat concreter maken? Is je plan haalbaar? Samen met je buddy, werk je je persoonlijk ontwikkelcanvas verder uit tot een coherent geheel.

- **Sessie: presentaties persoonlijk ontwikkelcanvas**

Jouw BISART-traject eindigt met de voorstelling van je persoonlijk ontwikkelcanvas aan je mede-BISART-deelnemers en een team van consulenten van Cultuurloket. Ze geven feedback en concreet advies op je plan. Ze wijzen hier en daar een potentiële partner aan of geven tips en handvaten om je persoonlijk ontwikkelcanvas in praktijk om te zetten.

Aan het einde van deze sessie is er nog de tijd om je persoonlijk ontwikkelcanvas om te zetten naar het beknoptere format van het persoonlijk actieplan van de VDAB.

En dan is het aan jou. Het BISART-traject is afgelopen, maar je bent klaargestoomd om het werkveld in te trekken en het waar te maken. Met je persoonlijk ontwikkelcanvas heb je in ieder geval al de kennis en inzichten in handen om het 'in het echt' waar te maken.