



# OPLEIDINGSMODULES

## BASICS VOOR SCHOLEN

Cultuurloket zet zich in om toekomstige creatieven/studenten al tijdens hun studies op correcte en neutrale wijze op de hoogte te brengen van de juridische en zakelijke aspecten van een creatieve activiteit/onderneming.

Specifiek naar scholen toe zetten we enkele basisopleidingen in de kijker: juridische en zakelijk basics die niet misstaan op het curriculum van elke (ondernemende) student. Het opdoen van praktische kennis krijgt hierbij aandacht, aan de hand van zorgvuldig uitgekozen voorbeelden uit de dagelijkse praktijk van onze consulenten.

Naast deze basisopleidingen kan je (aanvullend) uiteraard nog steeds kiezen uit de [uitgebreide lijst met opleidingsmodules](#).

Of je kan opteren voor een gratis infosessie van een uur, waarin we Cultuurloket voorstellen en een introductie geven in vergoedingswijzen voor creatieven.

Voor meer info en prijzen: mail [info@cultuurloket.be](mailto:info@cultuurloket.be) of bel 02/204 08 00.

Januari 2018

# Basics juridisch

## • Statuut I

Ga ik aan de slag als zelfstandige of werknemer, en wat zijn dan de gevolgen hiervan op fiscaal, sociaal en arbeidsrechtelijk vlak? Een vraag die bij menig student begint te spelen naarmate het einde van de studie in zicht is. Tijdens deze sessie wordt ingegaan op:

- Wat zijn de sociaal-, fiscaal-, en arbeidsrechtelijke aspecten van het werken als zelfstandige of werknemer?
- Wat is een SBK en hoe werk ik daarmee?
- Kan ik een werkloosheidsuitkering combineren met een artistieke activiteit? En welke zijn die voordeelregels waarvan sprake?

## • Statuut II: op welke manieren kan ik een inkomen verwerven met mijn creatieve activiteit(en)

Werken als werknemer of zelfstandige zijn lang niet de enige mogelijkheden voor creatieven om een inkomen te verwerven. Creatieven beschikken ook over andere mogelijkheden om een inkomen te verwerven. Zo gaan we dieper in op:

- Wat is die kleine vergoedingsregeling en welke andere kostenvergoedingen bestaan er nog?
- Wat zijn auteurs- en naburige rechten, en wat met de vergoeding die ik daarvoor krijg?
- Hoe geef ik mijn samenwerking met anderen vorm?

## • Contracten

Een creatieveling die voor het eerst een contract onder de neus krijgt, leest alles best goed na, maar zit dan toch nog vaak met heel wat vragen. Op een praktische manier leggen we uit hoe een goed onderhandeld contract tot stand komt. Een goede samenwerking begint aan de onderhandelingstafel, mondt uit in een correct contract en vermijdt zo discussies achteraf.

- Waar moet ik op letten als ik een contract teken?
- Welke zijn de geldigheidsvereisten van een goed opgesteld contract?
- Welke clausules dienen zeker in een contract aanwezig te zijn, voor welke moet ik opletten en welke zijn verboden?
- Wat is contractbreuk en hoe bescherm ik me daartegen?
- Hoe zien die contracten eruit in de verschillende creatieve sectoren (Audiovisueel, tentoonstellingen, design, ...)?

# Basics zakelijk

## • Stratego voor de creatieve ondernemer

Klantgerichtheid is de sleutel voor het welslagen van je onderneming. Hoe detecteer je de behoeften van de klant opdat jouw creatie of dienst hun voorkeur krijgt? Hoe verkrijg je een bijzondere voorkeur? Voor jezelf de juiste vragen stellen staat hier centraal.

- Klantgerichte productontwikkeling en communicatie
- Customizability
- Self-pitching
- Publieke waardering en het belang ervan
- Tips

## • Over centen en andere zakelijkheden

Ondernemen is één ding. Goed management is een ander. Een eenvoudig financieel management laat je toe jezelf te verzekeren dat je de juiste prijs vraagt voor je creatie of dienst en dat je de juiste afspraken maakt met je klant. Ook moet je weten hoe om te gaan met betwistingen en hoe je cashproblemen kan overwinnen.

- Begroten en budgetteren
- Prijsbepaling creatie
- Bepaling uurtarief
- Offerte-bestelbon-leveringsbon
- Factuur opstellen
- Aanvaarding en protest van facturen
- Betalingsachterstand + gevolgen.

## • Financiering

Je eigen inbreng is ontoereikend om je project te financieren. Hoe bekom ik de nodige fondsen om deze financiële kloof te dichten? Je bent dus aangewezen op derden. Er zijn evenwel geen mirakeloplossingen. Welke zijn de mogelijkheden en voor-en nadelen van de verschillende financieringsvormen en hoe ga je te werk?

- Werkwijze
- Subsidies
- Sponsoring ( in natura en geld)
- Crowdfunding
- Bankkrediet
- PMV
- Tax shelter