

Programma - voorlopige versie dd 1/5/2026

Maandag 27 juli

9u30-10u30: Séverine – intro en deel 1 topics stress/energiebeer

Theoretische uitleg over ons stresssysteem (met de stresslevel curve) en de link met energie (hoe voller de emmer, hoe leger de batterij).

10u30-12u30: Heleen – gezondheid en leefstijl

- Acute versus chronische stress
- De impact van stress op onze gezondheid (barrières, neuroinflammatie, hormonale resistenties, ...)
- Burnout
- De impact van de (peri)menopauze
- Hoe we meer veerkracht kunnen verkrijgen (en wat we op biochemisch vlak kunnen doen)

13u30-15u30: Anouck – grenzen bewaken in het licht van het breed maatschappelijk kader (bv hustle culture, patriarchaat, mental load...)

- Op welke domeinen vinden we het moeilijk om grenzen te stellen?
- Hoe herken je dat?
- Hoe is dit ingebed in ons maatschappelijk kader?
- Oplossingen namelijk wat doe je hiermee?
- Issues zoals geld durven vragen, zichtbaar zijn, nee zeggen, delegeren, pauzes nemen
- Mental load, balans werk-privé

15u30-16u: napraten in kleine groepjes (waar lopen anderen tegenaan? hoe pak jij het aan?)

Dinsdag 28 juli

9u30-10u30: Séverine – intro en deel 2 topics stress/energiebeer

Concrete oefeningen voor stressbeheer.

Noodzaak van zelfzorg als levensstijl: preventie – stressbeheer doorheen de dag - de emmer leeg maken voor hij vol is.

10u30-12u30: Myrthe – valkuilen voor hoogsensitieve ondernemers + belemmerende overtuigingen vanuit afwijzingsgevoeligheid

- Focus 1: obstakels voor HS ondernemers
 - De directe en indirecte impact van hoogsensitiviteit op jou als ondernemer
 - Je sensitiviteit strategisch inzetten
 - Founder identity confusion
- Focus 2: afwijzingsgevoeligheid – pleasen – perfectionisme – faalangst – straalangst
 - Ontstaan in je individuele geschiedenis (trauma)
 - Uitingen (hoe herken je het)
 - Oplossingen (wat doe je ermee)
 - Je losmaken van niet helpende overtuigingen (eeuwige twijfel, imposter, schaamte over prijzen, niet zichtbaar durven zijn, klein maken, over grenzen gaan, perfectionisme,...)

13u30-15u30: Dorien – valkuilen voor ondernemers met ADHD + verbindend en assertief communiceren

- Focus 1: obstakels voor ADHD ondernemers
 - Psycho-educatie rond executieve functies
 - Urgentie-verslaving: hoe kan je kunstmatige urgentie en accountability installeren zonder je zenuwstelsel uit te putten?
 - Emotioneel uitstelgedrag: uitstel is vaak emotieregulatie vermomd als timemanagement dus hoe kan je jezelf vlotter activeren en uit taakverlamming geraken?
 - Het verschil tussen uitstel en niet-willen: hoe leer je het verschil tussen "ik moet hier een systeem voor bouwen" en "dit moet ik gewoon niet langer aanbieden"?
- Focus 2: verbindend en assertief communiceren: behoeften en grenzen durven communiceren

15u30-16u: napraten in kleine groepjes (waar lopen anderen tegenaan? hoe pak jij het aan?)

Woensdag 29 juli

9u30-10u30: Séverine – intro en deel 3 topics stress/energiebeer

Concrete oefeningen voor energiebeheer (bv. balans energiegevers en -nemers, aandachtsmanagement, digitale time-outs, je natuurlijk energieritme,...).

10u30-12u30: Stefanie – waardengericht ondernemen, zingeving

- Het terugvinden van een innerlijk kompas (waarden, lichaamssignalen en energie als bron van informatie)
- Het herkennen van ruis: verwachtingen, overtuigingen en keuzes maken vanuit druk of stress
- Het verschil tussen ondernemen vanuit afstemming versus moeten
- Zingeving, betekenisvol werk en het zoeken naar een persoonlijke rode draad of why
- Acceptance and Commitment Therapy (ACT) als ondersteunend model rond omgaan met moeilijke gedachten en gevoelens
- Verbinding, eenzaamheid in ondernemerschap en community bouwen vanuit gedeelde waarden
- Het vertalen van inzichten naar concrete, gedragen keuzes in ondernemerschap

13u30-15u30: Kimberly – businessmarketing: hoe kan je als ondernemer zichtbaar zijn op een manier die klopt met wie jij bent?

- Zichtbaarheid
- Authentieke marketing – je product ipv jezelf verkopen
- Consistentie als je veelzijdig bent – je eigen ‘brand’
- Wie is je ideale klant ifv niet teveel en niet te weinig klanten – niche – meerwaarde

15u30-16u: napraten in kleine groepjes (waar lopen anderen tegenaan? hoe pak jij het aan?)