



Guiver Freeman Ltd

Business Mastercoach®

voor úw succes!

Artikel door
Margriet Guiver-Freeman
de Business Mastercoach®
© 2010 Guiver Freeman Ltd
Dijkhof 73 - 6715DW EDE
www.guiver-freeman.com
www.sterkondernemenclub.nl

Ondernemerschap

© 2010, Guiver Freeman Ltd

Het lijkt een open deur: je hebt ondernemersvaardigheden nodig om als ondernemer verder te komen. Alle ervaring helpt, of je nou groenten hebt verkocht op de markt, of een verkoopteam hebt geleid in een grote organisatie. Gevoel voor cijfers helpt je bij het boekhouden, ervaring met projecten kan fijn zijn als je een nieuw product op de markt wilt brengen en met een achtergrond in PR of reclame heb je een goed idee van wat je in een persbericht moet zetten om het geplaatst te krijgen.

Maar die ervaring is geen garantie dat jouw bedrijf een succes zal worden!

Persoonlijkheid en manier van denken

Waarom niet? Omdat ik geloof dat jouw persoonlijkheid en je manier van denken veel belangrijker zijn. Die hebben veel meer invloed op jouw succes dan een zakelijke achtergrond of ervaring. Ondernemen is een manier van leven. En als jij niet de juiste instelling hebt om te slagen – wat dat ook kost – gaat het waarschijnlijk niet lukken. Klinkt hard, maar als je eerlijk bent weet je waarschijnlijk wel dat dit klopt.

Je kunt de beste vaardigheidstrainingen hebben gevolgd of de indrukwekkendste carrière hebben gemaakt – als je niet in jezelf en jouw onderneming gelooft, zal je te gemakkelijk alle stemmetjes in je hoofd volgen die jou ‘vertellen’ dat je niet naar die netwerkbijeenkomst hoeft, dat het toch geen zin heeft om die klant nog eens te bellen over jouw offerte, of dat het houden van die spreekbeurt voor honderd mensen uit precies jouw klantendoelgroep niks voor jou is.

Opstellen als een echte ondernemer

En zeker in de huidige economische situatie is het nodig dat je je opstelt als een echte ondernemer. Laatst sprak ik de eigenares van een delicatessenzaak. Ze maakte zich zorgen over haar marketing want haar omzet was in de afgelopen zes maanden gekelderd. Er kwamen ook steeds minder mensen de winkel in. Bovendien waren allebei haar burens, aan de ene kant een modezaak en aan de andere kant een gespecialiseerde boekhandel, al maanden aan het uitverkopen met kortingen van meer dan 50%. Blijkbaar waren de mensen in die plaats gestopt met het doen van aankopen die niet onmiddellijk noodzakelijk waren.

Maar in de loop van het gesprek gaf ze ook toe dat de andere kledingzaak, aan de overkant van de straat, nergens last van leek te hebben. Die had in elk geval geen uitverkoopposters op de ruiten en trok nog steeds klanten.

Standhouden

Een echte ondernemer houdt stand, ook als iedereen om hem heen in paniek zijn prijzen verlaagt. Een echte ondernemer houdt vast aan zijn marketingplan, ook als het even tegenzit en de grootste klant zijn klandizie heeft opgezegd. Maar een echte ondernemer kijkt ook naar de producten en diensten die niet zo goed lopen als zou moeten en vraagt zich af wat hij daaraan zou kunnen veranderen.

Dus op de vraag ‘Gaaf het bij ondernemen om de persoon of om zijn vaardigheden?’ is het antwoord volmondig de persoon!

Natuurlijk moet je zaken als de rentestand en internationale ontwikkelingen in de gaten houden en geen ondoordachte besluiten nemen. Maar laat je ook niet aanpraten dat door de economische situatie succes niet mogelijk zou zijn.

Stel je op als een echte ondernemer!

In de [SterkOndernemenClub](#) richten we ons op versterking van jou als ondernemer in een goede balans met jouw persoonlijkheid. Dat leidt automatisch ook tot versterking van jouw onderneming. Zie www.SterkOndernemenClub.nl