



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

SVLOTTUR

© 2010, Guiver Freeman Ltd

Leven uw goede voornemens nog?

Nu het jaar 2010 alweer een paar weken oud is en de al te mooie goede voornemens hebben plaatsgemaakt voor iets meer realisme, is het hoog tijd om eens goed naar uw activiteitenjaarplan te kijken. Wat gaat er in 2010 anders worden? Gaat de omzet omhoog, of blijft hij ongeveer hetzelfde? Gaat u uw cashflow verbeteren, bijvoorbeeld door beter debiteurenbeheer? Zullen uw klanten tevredener zijn (en hoe meet u dat eigenlijk? Aan de hand van wat ze over u zeggen, of omdat ze zelf terugkomen of bekenden naar u doorsturen)? Hoeveel winst gaat u dit jaar maken? Gaat u nieuwe diensten of producten aanbieden? Gaat uw marketing meer opleveren?

Wat wilt u bereiken?

En hoe zit het met uzelf? Wat wilt u bereiken voor uzelf? Hoe gaat u dat doen? Wat houdt u tegen of wat maakt het u lastig om dat te bereiken? Wanneer hebt u eigenlijk bereikt wat u wilde bereiken? Waar staat u zelf om deze tijd volgend jaar?

Zorg ervoor dat u een duidelijk beeld hebt van waar u aan het einde van dit jaar wilt zijn. Schakel eventueel de Business Mastercoach® in om u daarbij te ondersteunen en om u te helpen om dat ook echt te bereiken.

Wat doet de Business Mastercoach®?

- De coach geeft je inzicht in je sterke punten en leert je omgaan met je minder sterke punten.
- De coach helpt je optimaal gebruik te maken van je sterke kanten en je bedrijfsvoering daarop te focussen.
- De coach helpt je om een goede, bij jou passende, zakelijke propositie te ontwikkelen.
- De coach helpt je om een goed plan te ontwikkelen voor jouw toekomst en die van jouw onderneming.
- De coach helpt je omjou te ontwikkelen tot je maximale potentieel.
- De coach zorgt ervoor dat je – ondanks de waan van de dag - focust op de toekomst en op wat belangrijk is om je doelen te bereiken.
- De coach helpt je met feedback, instrumenten, technieken, opdrachten en eventueel met feitelijke ondersteuning om je doel bereiken.
- De coach helpt je om je niet-effectieve en dus ongewenste gedrag om te bouwen tot gedrag dat wél succes heeft.

SVLOTTUR

Ik gebruik regelmatig de term SVLOTTUR om het proces te beschrijven. Als je het zo opzet en uitvoert, gaat het inderdaad vlotter!

S = Specifiek: omschrijf uw doel zo gedetailleerd mogelijk

V = Verantwoordelijkheid: neem de verantwoordelijkheid voor uw huidige situatie, maar vooral ook voor het zojuist omschreven doel: daar gaat u dus echt voor!

L = Legitimeer: legitimeer uw doel door aan te geven hoe het past in de visie, missie, strategie van je organisatie. Sluit het voldoende aan? U moet immers geen tijd gaan besteden aan zaken die niet bijdragen aan het uiteindelijke ondernemingsdoel...

O = Obstakels: ga na welke zaken het u eventueel lastig of onmogelijk kunnen maken om uw doel te bereiken en geef aan hoe u deze obstakels gaat wegwerken.

T = Taken: bepaal wie, wanneer, welke (onderdelen van) acties moet gaan uitvoeren en wat zij daarvoor nodig hebben. Verdeel dan de taken (en de nodige middelen en bevoegdheden) over alle betrokkenen en stel de nodige deadlines.

T = Toetsen: geef aan hoe en wanneer u toetst of alles loopt zoals u het zich had voorgesteld. Aan welke kwaliteitseisen moeten de resultaten van de verschillende taken voldoen? Welke criteria hanteert u?

U = Uitvoeren: Meestal is het niet nodig dat de ondernemer zelf ook alles compleet uitvoert. Hij kan delegeren, aan werknemers of adviseurs. Zelf de aansturing van een groter project kan hij uitbesteden. Maar de ondernemer blijft wel altijd zelf eindverantwoordelijk!

R = Resultaat: Als u de voortgang – en vooral het halen van de gestelde deadlines - regelmatig evalueert, en zondig, op basis van de ontwikkelingen, de acties en de taken bijstelt, haalt u het gewenste resultaat!

Wilt u hier meer over weten? Neem dan rechtstreeks contact op met de **Business Mastercoach®**, door te bellen naar 0611 380 349 of een afspraak te maken via de contactpagina op www.guiver-freeman.com