

# Next Level

BUSINESS COACHING

ONDER  
NEMEN

Werkt!

Programma Next Level



# WORKSHOP

1

## INHOUD

In deze eerste workshop maak je jezelf even los van je bedrijf en gaan we dieper in op jouw belangrijkste talent en persoonlijkedoelstelling die je in werk wilt inzetten en vervullen. We gaan in op het fenomeen ' persoonlijke missie, en waaruit deze is opgebouwd.

Kijk met een helicopterview naar jouw bedrijf. Wat is (in 1 zin) de belangrijkste doelstelling van het bedrijf? Welk probleem lost het nu op?

We bekijken samen hoe je bedrijfsmissie tot heden is verwoord en op welke visie deze was gebaseerd.

Om deze vervolgens opnieuw compact en sterk te herformuleren zodat deze aansluit op de aangescherpte visie?

## MISSIE EN VISIE



### EXTRA TOOLS

Format  
persoonlijke  
mission  
statement

## RESULTAAT

Je leert wat de tijdloze waarde van een concreet geformuleerde persoonlijke missie is. Je stelt dit document op als reminder die steeds van pas komt in het 'Next Level' Ondernemen.

Je hebt 'opnieuw' de doelstelling van je bedrijf onder de loep genomen. Vanuit een sterk geformuleerde visie weet je je bedrijfsmissie aan te scherpen. Het doel van je bedrijf (missie) sluit nu naadloos aan bij de onderliggende visie. Vanuit je persoonlijke missie ben je bewuster wat je van jouw talent wil 'toevoegen' in jouw bedrijf. Ook heb je helder zicht in hoeverre jouw persoonlijke doelstellingen binnen je eigen bedrijf kunnen worden bereikt.





# WORKSHOP

2

## INHOUD

Je neemt je bedrijf opnieuw onder de loep:  
Je activiteiten, je producten. Maar ook, je leveranciers,  
klant(groepen), personeel en partners.  
Met welke producten en stakeholders ga je verder?  
Welke dragen optimaal bij aan je bedrijfsmissie en  
aan je resultaat?

Met wie wil je blijven werken en waarom?

Welke belemmeringen ervaar je om hierin knopen  
door te hakken?

We gaan in op deze onderliggende overtuigingen en  
slaan de brug om in de 'beslismodus' te raken.

## FOCUS



## RESULTAAT

Je hebt een onderbouwde en gemotiveerde  
productkeuze gedefinieerd, (her)bepaald of  
bevestigd op basis van jouw kernwaarden.

Je weet wat je juist wel gaat doen en wat niet meer.  
Door dieper inzicht op overtuigingen kom je op het  
beslismiveau om makkelijker moeilijke knopen door  
te hakken om je bedrijf naar een volgend niveau te  
tillen. Nu kun je bepalen welke diensten de  
aandacht gaan krijgen, met welke mensen ga je dit  
bewerkstelligen en breng je preciezer in beeld voor  
welke klanten je dit gaat doen.



### EXTRA TOOLS

5 forces voor  
productkeuze en  
strategie

Kernwaarden  
model



# WORKSHOP

3

## INHOUD

Hoe kan ik concreter financieel sturen?

We brengen aan de hand van jouw context in beeld welke kennis je zelf nodig hebt en hoe je pro-actief een financieel adviseur bij je belangrijkste stappen betreft.

We gaan dieper in op marges en geven je tools om structureel financieel zicht op de marge per product of dienst te hebben en te houden. We gaan in op de voordelen en de manier waarop je per maand en kwartaal de vingers aan alle financiële knoppen kunt houden.

## MEER MARGE



### EXTRA TOOLS

Verdienmodel  
en kwantitatieve  
doelstelling

Financieel  
dashboard

## RESULTAAT

Je bent je scherp bewust wat je per product 'overhoudt onder de streep'. Je hebt tools in handen om snel te bepalen of een (nieuw) product het gewenste rendement heeft. Je bent nu in staat om per maand en kwartaal (bij) te sturen. Je hebt de afspraken met je boekhouder/financieel adviseur aangescherpt voor optimale ondersteuning en waardevol advies.





# WORKSHOP

4

## INHOUD

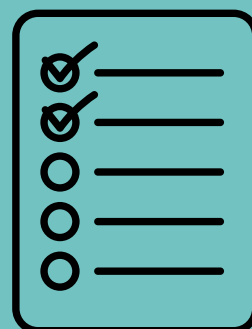
Met je veelheid aan taken blijft het de kunst om de juiste prioriteiten te stellen voor je gewenste bedrijfsresultaat. Houd je je structureel bezig met de taken die bijdragen aan je lange termijn doelen?

Wat moet je zelf doen en wat is slimmer en haalbaar om door een ander te laten doen?

Sluiten je keuzes aan bij je beslissingen uit je aangescherpte missie (workshop 1!).

Wanneer doe je wat, en waarom?

## TIME MANAGEMENT



## RESULTAAT

Je hebt je hoofdtaken opnieuw getoetst aan je persoonlijke missie. Je lange termijn taken en doelen concreet ingepland voor het komend jaar.

Je bent nu in staat bij alles wat je onderneemt snel te bepalen of iets relevant is voor je missie, voor je bedrijf. Of JIJ die taak moet doen en of jij die taak NU moet doen. Je hebt een actielijst gemaakt van taken die tot op heden zelf deed en nu structureel gaat uitbesteden of zelfs niet langer gaat doen.



### EXTRA TOOLS

Time management kwadrant



# WORKSHOP

5

## INHOUD

Hoe staat het met jouw sales vaardigheden? Welke taken in sales en relatiebeheer gaan goed en wat kan nog optimaler? Als je heel eerlijk bent, hoeveel tijd per week besteed je aan verkoop en het onderhouden van klantrelaties?

We gaan dieper in op wat voor jou werkt en welke technieken je kunt gebruiken om je verkoopskills te versterken.

We bekijken wat je slim zou kunnen uitbesteden en hoe je het verkoopproces in jouw bedrijf structureel nog beter kunt inbedden.

## SALES



### EXTRA TOOLS

Format voor salesstrategie

Salesfunnel

Klanttypologieën

## RESULTAAT

Je hebt helder in beeld wat goed gaat in jouw verkoopproces en waar nog winst te behalen valt. Je hebt je eigen vaardigheden in sales en relatiebeheer versterkt. Je bent je meer bewust van het hele proces van verkoop (tot en met de deal). Je hebt in beeld gebracht of - en welke onderdelen van de sales je zelf doet en welke je kunt uitbesteden. Je hebt structureel meer inzicht en vaardigheid ten aanzien van verkoop opgedaan. Je bent nu in staat te zorgen dat verkoop structureel in het proces en in jouw werkweek is ingeregeld en makkelijk kan worden opgevolgd





# WORKSHOP

6

## INHOUD

Wat is digitale marketing precies en hoe (goed) werkt het al in jouw bedrijf? In deze workshop Je leert op welke punten jij in jouw branche met jouw dienst nog meer kunt profiteren van haalbare, gerichte digitale marketingacties: je versterkt het beeld dat je online afgeeft over jouw bedrijf en leert hoe je met meer klanten (buiten mond-tot-mond reclame) in contact kan komen. In deze workshop wordt inzicht gegeven in de manier waarop social media, website, e-mailverkeer zo gecombineerd worden dat jouw 'digitale funnel' zo effectief mogelijk kan worden ingeregeld. Er wordt dieper ingegaan hoe internetverkeer optimaal op jouw bedrijfsvoering kan worden aangesloten. Wat gaat al goed, wat kan beter en slimmer om meer klanten online te verwerven?



## DIGITALE MARKETING

## RESULTAAT

Met deze workshop verkrijg je dieper inzicht in de werking van digitale media en hoe dit voor jouw bedrijf slim en haalbaar in te zetten. Na deze workshop weet je hoe jij -naast je offline werving - jouw 'digitale funnel' kunt inrichten om via internet nieuwe klanten te verwerven en de 'klantreis' naar jouw bedrijf optimaal te maken. Je stelt een actieplan op waarin alle relevante acties geagendeerd zijn.



### EXTRA TOOLS

Digitale funnel



# WORKSHOP

7

## INHOUD

In deze finale workshop starten we met een samenvatting van alle highlights, alle deelnemers presenteren hun actieplan en dankzij feedback kun je de punten op de 'i' zetten voor jouw next level stappen. Als kers op de taart word je getrakteerd op een inspirerende gastspreker die als 'next level-ondernemer' zijn verhaal met je deelt, waarin de onderwerpen van de hele workshop reeks zijn verweven. De spreker gaat in het bijzonder in op de algehele mindset die nodig is voor jouw 'next level' zodat je geïnspireerd bent om je plannen uit te voeren.







# PRAKTISCH

- 7 maandelijkse bijeenkomsten op woensdagavond van 19.00 - 22.00 uur
- 2 individuele sessies
- Kosten € 1950 excl. 21% BTW
- Trainers: Jacqueline Boots en Marcel Keyser
- Gasttrainer: Lieke (digitale marketing)
- Aanmelden bij [ja@ondernemenwerkt.nl](mailto:ja@ondernemenwerkt.nl)

