

HET LAATSTE ARTIKEL UIT EEN SERIE VAN VIER
OVER 'PERSOONLIJK SUCCES VOOR ONDERNEMERS'.

WAAR ZELFS DE KLEINE ONDERNEMER GROOT IN KAN ZIJN

Misschien heb je je als ondernemer wel eens afgevraagd: "hoe krijg ik meer resultaat?", "hoe kan ik mijn mensen beter laten functioneren?" of "waar liggen in ons bedrijf de belangrijkste punten voor verbetering?". Ondernemers zijn immers altijd bezig dingen te verbeteren. Echter, iedere ondernemer is anders. Het is daarom van belang eerst je eigen succes, de sleutel daarnaartoe in jezelf te vinden. Volg altijd de pijl naar succes; maar begin bij jezelf en ga uit van je passie!



1. Begin bij jezelf

Ieder van ons wil voortbestaan en we hebben allemaal een voortbestaansroute uitgekozen – of je je er nu bewust van bent of niet. Je hebt een passie! Als je die passie niet vindt én volgt zul je in de grootst mogelijke problemen belanden, eenvoudigweg omdat je niet helemaal eerlijk bent tegen jezelf. Zoek goed uit: wat is mijn passie? Hoe wil je andere mensen precies van dienst zijn? Pas als je hieruit bent, kun je de weg naar succes bewandelen.

“Elke ondernemer weet dat je hard moet werken om iets te bereiken.”

2. Volg de stappen van de groene pijl

Of je nu topsporter bent, ondernemer, huisvrouw of verkoper – er bestaat een bewezen recept om te groeien en succes te verkrijgen. De ingrediënten van dit recept zijn:

- a) Werk hard;
- b) Blijf eerlijk;
- c) Gebruik een standaard manier van werken (de technologie van je vak);

- d) Doe de dingen die eerder succes hebben opgeleverd (gooi niet alles om volgens nieuwe en tot nu toe onuitgeprobeerde ideeën);
- e) Neem de juiste stappen, passend bij de conditie waar je nu in verkeert.

a) Werk hard

In het vorige artikel "Ondernemen is topsport" stond een stukje over de noodzaak van hard werken. Eigenlijk hoeven we het hier niet over te hebben – elke ondernemer weet dat je hard moet werken om iets te bereiken. Wat we echter vaak vergeten, is het duidelijk maken aan anderen dat dit het eerste element is voor succes. Vertel het aan je partner en maak het duidelijk aan je medewerkers! Dat is hier de belangrijkste tip: zorg dat ook je omgeving het belang van deze eerste stap inzien – al is het maar zodat ze zullen "goedvinden" dat jij zo hard werkt.

b). Blijf eerlijk

Je levert een goed product en je bent trots op het product dat je levert. Doe wat je zegt en zeg wat je doet. Als je hier niet vurig en duidelijk genoeg in bent – al is maar omdat je anderen niet wilt kwetsen – dan ontstaat er onduidelijkheid en verwarring. Mensen om je heen weten dan niet meer goed wat ze voor je kunnen doen.

c) Gebruik een standaard manier van werken

Of je vak nu het metselen van muren is, het repareren van auto's, of een lekker gerecht klaarmaken, opgediend in een gezellige ambiance – er is altijd een zekere technologie om je product voort te brengen. Pas de juiste technologie toe of ontwikkel je eigen technologie. Zorg ervoor dat elk product voldoet aan jouw persoonlijke norm.

d) Doe de dingen die eerder succes hebben opgeleverd

Ondanks het feit dat er vele mensen naar je toe zullen komen en je zullen vertellen wat je allemaal moet of kunt veranderen, kun je maar beter zelf

! TIP

Weet je niet precies waar je passie ligt? Vraag dan telefonisch bij Oxford Bedrijfssucces gratis je eigen Oxford Analyse aan (040-2802828). Deze persoonlijke analyse laat je exact zien hoe je momenteel gebruik maakt van je ondernemerscapaciteiten. Het resultaat zal je veel inzicht geven.

kijken naar wat er voor jou in het verleden goed heeft gewerkt. En doe dat dan opnieuw! Kijk vooral in tijden van crisis goed naar hoe je eerder

succesvol bent geweest. Analyseer wat je toen precies gedaan hebt en doe dat weer. Je zult verbaasd staan van het resultaat wanneer je deze stap goed uitvoert!

! TIP

Om direct meer inzicht in je passie te krijgen, ga je met de volgende link meteen naar de vragenlijst: Vragenlijst Oxford analyse We zullen je dan uitnodigen om het resultaat van je analyse op ons kantoor in Eindhoven te komen bespreken. Dit is allemaal kosteloos; een service van Oxford Bedrijfssucces. Probeer het maar!

e) Neem de juiste stappen, passend bij de conditie waar je nu in verkeert

Bij normaal functioneren, kijk je rustig naar wat je kunt verbeteren. Je bent niet erg streng en dingen verbeteren geleidelijk aan. Maar in tijden van crisis moet je snel zijn. Maak eerst promotie. Zoek vervolgens uit wat je moet veranderen om het tij te doen

keren. Je kunt niet gewoon doorgaan alsof er niets aan de hand is. Aansluitend zul je moeten bezuinigen. De stappen bij crisis zijn: promotie; verander; bezuinig; bereid je voor om te leveren en scherp de discipline aan! Sla niet één stap over en doe het niet in een andere volgorde!

Volg gewoon het recept van de punten a) tot en met e) uit dit artikel en zie de groene pijl omhooggaan in de richting van succes. Voeg de ingrediënten één voor één toe, maar vergeet niet eerst het allerbelangrijkste ingrediënt in je receptuur te stoppen: je eigen passie en liefde.

Weet je niet precies waar jouw passie ligt? Kijk dan naar de tips!

DISCUSSIE

Mijn passie is dat ik graag ondernemers help met waar ze mee bezig zijn. Als dat beter en gemakkelijker gaat, maken deze mensen aandachtseenheden vrij en krijgen ze meer aandacht voor de andere plezierige en waardevolle zaken in het leven.

Waar ligt jouw passie als ondernemer?

Discussieer mee via de LinkedIn groep van Brabant Ondernemers



Ad van Buel
Algemeen Directeur
ad@oxfordtraining.nl
www.linkedin.com/in/advanbuel
[AdvanBuel](https://www.facebook.com/AdvanBuel)
advanbuel.wordpress.com/

Oxford Bedrijfssucces
Croy 9a
5653 LC Eindhoven
Tel: (040) 280 28 28
www.oxfordtraining.nl



Oxford Bedrijfssucces

