

ONDERNEMEN IS OP TIJD VERBETEREN. CONTINU ONDERNEMEND GEDRAG LATEN ZIEN IS TOPSPORT EN VRAAGT OM EEN GOEDE CONDITIE. ER IS ALTIJD EEN MOGELIJKHEID OM HET VERSCHIL TE MAKEN. DE WAARDE VAN RESULTAAT LIGT IN HET BEREIKEN ERVAN. ONDERNEMEND GEDRAG IS JE NEK UITSTEKEN EN PERSOONLIJK LEIDERSCHAP TONEN. ZOEK MENSEN DIE JE KUNNEN HELPEN EN VRAAG HEN OM MEE TE DOEN. WED

Ondernemend gedrag

NOOIT OP EEN RACE ALS JE ER ZELF NIET IN MEELOOPT. BLIJF TROUW AAN JE DOEL MAAR WEES REALISTISCH OVER DE MANIER WAAROP JE HET KUNT BEREIKEN. MENSEN HEBBEN DE DRANG OM STEEDS BETER TE WORDEN IN IETS DAT ER TOE DOET. WIE STOPT MET BETER TE WORDEN, STOPT MET GOED TE ZIJN. ONDERNEMEND GEDRAG BETEKENT VERNIEUWEND WERKEN EN BLIJVEN INVESTEREN IN JEZELF.

Ontdek de ondernemer in jezelf

ONDERNEMEND GEDRAG LATEN ZIEN BETEKENT VERNIEUWEND WERKEN EN BLIJVEN INVESTEREN IN JEZELF

Iedereen levert toegevoegde waarde met zijn of haar specifieke kwaliteiten. Toegevoegde waarde die gekoppeld is aan de fase waarin de organisatie zich op dat moment bevindt. Hoe je kansen kunt zien, benutten en waarde kunt creëren voor jouw bedrijf en (toekomstige) werk- en opdrachtgevers, leer je tijdens de training *Ondernemend Gedrag*.

ONDERWERPEN

Tijdens de training komen onder meer de volgende onderwerpen aan bod:

- Voorafgaand aan de training breng je in kaart hoe jij invulling wilt geven aan ondernemend gedrag. Wat ervaren anderen dan? Met de uitkomst ga je tijdens de training aan de slag.
- Jouw creatiestijl meten we met een denkvoorkeuren analyse.
- Hoe kun je een creatief denkkader stimuleren bij jezelf en welke denktechnieken kun je daarbij inzetten?
- Welke vorm van proactiviteit leidt tot ondernemend gedrag?
- Hoe kun je jouw invloed en overtuigingskracht vergroten? Je maakt kennis met de zes beïnvloedingsstrategieën van Robert Cialdini.
- Personal Branding, wat is jouw specifieke persoonlijke kwaliteit en kracht?
- Hoe kun jij persoonlijk kansen zien, benutten en waarde creëren?
- Welk gedrag heb je van nature en wat laat je aan gedrag richting anderen zien?
- Hoe herken je gedrag van anderen en hoe speel je daar succesvol op in?
- Wat is netwerken en waarom en hoe doe je het?
- Hoe vertaal je jouw sterke punten in voordelen voor jouw werk- en opdrachtgever?
- Hoe kun je jouw gunfactor vergroten?
- Hoe doorloop jij bij tegenslag of verandering de fasen van ontkenning, weerstand en kansen zien naar proactiviteit?
- Hoe maak je het verschil met aansprekende resultaten?

DOELGROEP

Iedereen die de toegevoegde waarde ziet van ondernemend gedrag op de werkvloer, vernieuwend wil werken en die nog zichtbaarder wil zijn door zijn/haar persoonlijke kwaliteiten bewust in te zetten.

INVESTERING

De prijs voor de open inschrijvingstraining *Ondernemend Gedrag* bedraagt € 1.690,-. Dit bedrag is exclusief BTW, inclusief analyses, telefonische intake, materiaalkosten en verzorging. De training beslaat in totaal tweeëneenhalve dag. Gestart wordt met één hele dag gevolgd door drie dagdelen verspreid over drie maanden.

Deze training die op diverse, verrassende locaties in het land plaatsvindt, is ook in maatwerkverband te volgen.

JIJ EN RICHARD BRANSON

Richard Branson, succesvol ondernemer, avonturier en multimiljardair, zit in zijn privé-vliegtuig. Jij hebt een prijs gewonnen en zit daarom naast hem. Wie van jullie twee is het meest succesvol? Als je antwoordt Richard Branson luidt, dan is de vraag of dat jouw norm voor succes is of dat je die van anderen aanneemt.

Uiteindelijk is het zo dat ieder mens vooral voor zichzelf bepaalt wat hij wil bereiken. En daar gaat succes over. Het bereiken van persoonlijke doelen. Succes is dus subjectief en wat succes inhoudt bepaal je zelf. Welk succes streef jij na en welk ondernemend gedrag past daarbij?

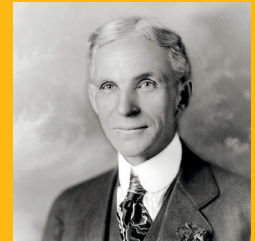


ENTREPRENEURSHIP

IS LIVING A FEW YEARS
OF YOUR LIFE
LIKE MOST PEOPLE WON'T,
SO THAT YOU CAN SPEND
THE REST OF YOUR LIFE LIKE
MOST PEOPLE CAN'T.

JE HEBT ALTIJD GELIJK

Mensen met ondernemend gedrag zien overal kansen. Neem het volgende voorbeeld uit de vorige eeuw. De afzetmarkt voor schoenen in Europa groeit nog maar beperkt. Twee schoenenfabrikanten reizen af naar Afrika om een beeld te krijgen



van de kansen in die markt. Na afloop van de handelsmissie zegt de één: In Afrika is totaal geen markt voor schoenen, want niemand draagt ze. De ander weet zijn omzet in een paar jaar tijd te verdubbelen. Iedereen heeft immers schoenen nodig, is zijn overtuiging.

Henry Ford zei het al: Of je nu denkt dat je het kunt of denkt dat je het niet kunt, je hebt altijd gelijk. Hoe jij kansen succesvol kunt benutten op een manier die bij je past, staat centraal tijdens het ontwikkeltraject. *Ondernemend gedrag.*