

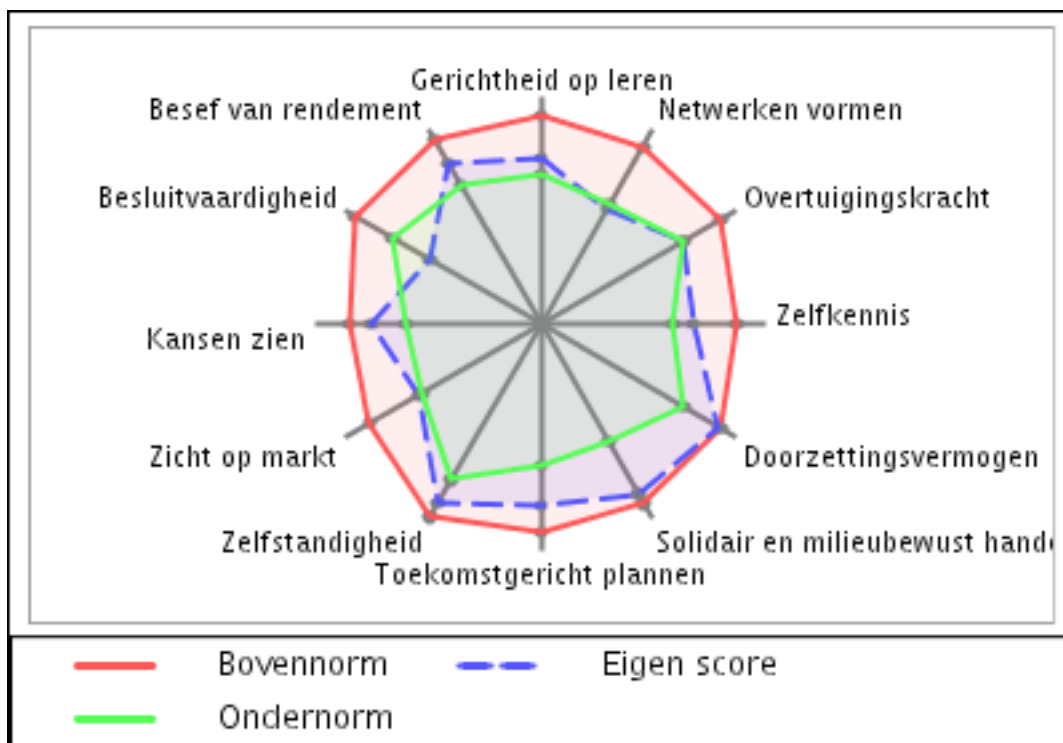
OP ZOEK NAAR DE ONDERNEMER IN UZELF?

Ontwikkelingsverslag

Naam: LAUWERS

Voornaam: GLEN

Bekijk jouw ENTRE spiegel online



Zelfstandig ondernemer worden is een belangrijke beslissing. Je moet het goed voorbereiden. Denk na over deze vragen:

- Welk zelfstandig beroep wil ik doen?
- Welke producten of diensten wil ik verkopen?
- Wie zullen mijn klanten zijn?
- Heb ik genoeg geld om mijn eigen zaak te starten? Waar kan ik geld vinden?
- Mag ik mijn eigen zaak starten? Wat zegt de wet hierover in België?
- Heb ik de juiste competenties (Wat ken ik? Wat doe ik?) om een succesvolle zelfstanige te worden?

Je kan terecht bij verschillende organisaties, meer info vind je op volgende websites:

www.agentschapondernemen.be

www.syntra.be

www.vdab.be

www.wordwatjewil.be

www.unizo.be

www.voka.be

A. Ondernemen met volle inzet.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers weten wat ze belangrijk vinden. Ze kunnen dit duidelijk maken aan anderen. Zij weten wat ze nog moeten bijleren. Ze weten wat ze willen. Ze proberen alles om iets te bereiken.

A1. DOORZETTINGSVERMOGEN

Succesvolle, zelfstandige ondernemers kunnen goed verder werken. Is het moeilijk, druk, hebben ze tegenslag of pech? Ze werken toch verder tot hun opdracht klaar is. Vinden ze het werk niet meer interessant of zijn ze plots bang van de risico's? Ze stoppen niet. Ze proberen af te maken wat ze begonnen zijn. Ze eisen veel van zichzelf en kunnen zich goed concentreren op hun taken.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Als ik aan een taak begin, maak ik die af, ook al ben ik het beu.						X
2) Ook al is er afleiding, ik blijf geconcentreerd doorwerken.					X	
3) Ook al is mijn taak moeilijk, ik begin er toch meteen aan.						X
4) Ik eis veel van mezelf als ik aan het werk ben.						X
5) Na tegenslag of mislukking ga ik toch door met een taak.					X	
6) Ik werk met een duidelijk doel voor ogen.					X	
7) Alleen belangrijke redenen kunnen ervoor zorgen dat ik mijn planning verander.					X	

A2. ZELFKENNIS

Succesvolle, zelfstandige ondernemers kennen zichzelf. Ze weten wat ze goed kunnen en wat minder goed. Ze luisteren naar de opmerkingen en de reacties van anderen. Ze proberen zo iets bij te leren. Zij kennen de kwaliteit van hun werk. Ze weten of ze een goed resultaat aan hun klanten geven. Ze weten wat ze zelf kunnen en wat ze beter aan anderen vragen.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik vraag wat anderen van mijn aanpak vinden.					X	
2) Als ik er zelf niet uitkom, vraag ik meteen hulp.			X			
3) Ik leer uit kritiek van anderen.				X		
4) Ik geef spontaan fouten toe.			X			
5) Door samenwerking met anderen leer ik bij.					X	

B. Organiserend ondernemen.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers kunnen alles goed organiseren: opdrachten, geld, personeel, plannen

B1. BESEF VAN RENDEMENT

Succesvolle, zelfstandige ondernemers denken goed na over hun budget en hun winst.

Ze denken na over de middelen die ze hebben: geld, tijd, kennis, hulp van anderen.

Zij weten hoe ze deze middelen moeten gebruiken om de beste resultaten te behalen.

Ze nemen geen beslissingen over geld zonder eerst goed nagedacht te hebben.

Ze kennen de oorzaken van winst en verlies en weten wat ze daarin zelf kunnen controleren en wat niet.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers verspillen niet.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik ga zuinig om met de beschikbare middelen.				X		
2) Ik houd mijn budget voortdurend in de gaten wanneer ik met iets bezig ben.						X
3) Voordat ik geld investeer, onderzoek ik andere mogelijkheden.					X	
4) Ik denk na over hoe ik mijn middelen gebruik. Ik probeer deze middelen op de best mogelijke manier te gebruiken.					X	
5) Voor ik aan iets begin, probeer ik na te denken over wat het me kost en wat ik er bij kan winnen.					X	
6) Ik weet hoe ik de kostprijs van wat ik doe onder controle kan houden.				X		
7) Ik kan voordeel halen uit wat ik doe.					X	

B2. BESLUITVAARDIGHEID

Succesvolle, zelfstandige ondernemers beslissen graag.

Is niet iedereen het met hen eens of is het een moeilijke beslissing? Zij durven toch beslissen.

Willen ze een product kopen of een specifieke activiteit doen? Ze kunnen dit gemakkelijk zelf bepalen.

Zij nemen vaak initiatief en geloven dat ze iets kunnen.

Ze verzamelen informatie om goed te kunnen beslissen.

Ze twijfelen niet de hele tijd aan zichzelf of aan hun beslissing.

Ze veranderen hun plannen alleen als het duidelijk is dat ze fout zijn.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik neem zelf moeilijke beslissingen.			X			
2) Ik neem graag initiatief.				X		
3) Ik schat snel een situatie goed in.				X		
4) Ik spreek mensen aan om mijn plan tot een goed einde te brengen.			X			
5) Ik neem zelfstandig beslissingen.			X			
6) Ik neem snel beslissingen.			X			

C. Doordacht ondernemen.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers kunnen moeilijke situaties of problemen onderzoeken. Ze denken goed na en hebben hun eigen mening.

C1. ZELFSTANDIGHEID

Succesvolle, zelfstandige ondernemers kiezen en beslissen zelf.

Zij kunnen problemen oplossen zonder hulp van anderen.

Ze vertrouwen in wat ze kunnen.

Ze maken plannen en bepalen zelf wat ze zullen doen om die plannen uit te voeren.

Ze werken hun taken en opdrachten zelfstandig uit.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik bepaal liefst zelf mijn eigen doen en laten.					X	
2) Een probleem probeer ik eerst zelf op te lossen.						X
3) Wanneer ik me vrij voel, presteer ik het best.						X
4) Ik vertrouw sterk op wat ik zelf kan.					X	
5) Ik neem verantwoordelijkheid op voor mijn eigen handelen.					X	

C2. TOEKOMSTGERICHT PLANNEN

Succesvolle, zelfstandige ondernemers denken na over wat ze willen.

Ze maken een haalbaar plan voor de toekomst.

Ze weten wat ze moeten doen om hun ideeën te realiseren.

Ze zien de verschillende stappen die nodig zijn om een doel te bereiken.

Als ze merken dat er iets verkeerd gaat in het plan, proberen ze dit te verbeteren of zoeken ze een nieuwe aanpak.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Als de situatie verandert, pas ik mijn plannen aan.					X	
2) Als ik merk dat ik de resultaten misschien niet haal, pas ik mijn plan onmiddellijk aan.					X	
3) Ik pas mijn geplande aanpak aan als er zich nieuwe kansen voordoen.					X	
4) Als mijn plan anders loopt dan verwacht, maak ik een nieuw plan.				X		

D. Samenwerkend ondernemen.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers hebben goede contacten en relaties met anderen. Ze weten hoe ze deze relaties kunnen gebruiken voor hun werk.

D1. OVERTUIGINGSKRACHT

Succesvolle, zelfstandige ondernemers kunnen goede argumenten geven.

Ze kunnen hun producten en ideeën verkopen aan anderen.

Ze kunnen interessante afspraken maken met collegas, klanten, personeel,

Ze kunnen anderen enthousiast maken voor hun ideeën.

Zij kunnen duidelijk maken wat ze willen en waarom. Hun klanten en de mensen met wie ze samenwerken vertrouwen hen.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik kan een sterke argumentatie opbouwen.			X			
2) Ik overtuig anderen met argumenten.					X	
3) Ik leg mijn ideeën duidelijk en samenhangend uit.					X	
4) Ik slaag erin om mensen enthousiast te maken voor mijn idee.					X	
5) Ik maak aan anderen duidelijk wat ik wil bereiken.		X				
6) Ik kan de voor- en nadelen van mijn idee benoemen.					X	
7) Ik kijk wie er voor me zit. Ik pas mij aan en kies de juiste argumenten voor die persoon.				X		
8) Ik leg aan anderen uit waarom ik een beslissing heb genomen.				X		
9) Ik breng mijn boodschap over op een enthousiaste manier.					X	
10) Als ik iets beslis, weet ik precies waarom ik dat beslis.					X	

D2. NETWERKEN VORMEN

Succesvolle, zelfstandige ondernemers zijn sociaal. Ze maken graag tijd voor goede relaties met klanten, collegas, personeel. Zij vinden deze relaties belangrijk voor hun werk en om nieuwe dingen bij te leren. Ze zoeken nieuwe klanten en hebben goede contacten met hun vaste klanten. Zij vragen hulp aan hun kennissen als ze dat nodig hebben. Ze helpen zelf ook de anderen.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik spreek op vele plaatsen en momenten andere mensen aan. Ik doe dit niet alleen om iets gedaan te krijgen.				X		
2) Ik spreek anderen spontaan aan.			X			
3) Ik ben aanwezig op evenementen waar ik interessante mensen kan ontmoeten.		X				
4) Ik leer graag nieuwe mensen kennen.					X	
5) Ik doe wat nodig is om te zorgen dat mijn contacten met mensen goed blijven.			X			
6) Ik weet wie ik kan aanspreken als ik hulp nodig heb.				X		
7) Ik durf anderen aanspreken als ik iets nodig heb.			X			
8) Ik help anderen door hen door te sturen naar mensen die ik ken.				X		

E. Kansen grijpen.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers zien kansen om nieuwe acties en producten te ontwikkelen voor hun klanten.

E1. KANSEN ZIEN

Succesvolle, zelfstandige ondernemers weten wat er nog niet of nauwelijks te koop is.

Ze onderzoeken wat klanten willen. Ze weten wat klanten nodig hebben. Ze proberen om hun klanten te geven wat ze vragen. Ze kunnen nieuwe acties of producten ontwikkelen. Ze kunnen deze plannen ook uitvoeren.

Ze vinden de middelen die ze hiervoor nodig hebben: geld, materiaal, kennis, hulp van anderen,

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik geef een origineel antwoord op wat de markt nodig heeft.				X		
2) Ik weet wat er (nog) niet of nauwelijks te koop is binnen mijn sector.				X		
3) Ik heb originele ideeën voor nieuwe producten of diensten op de markt.				X		
4) Ik weet wanneer mijn (toekomstige) klanten nieuwe producten en diensten wensen.					X	
5) Ik kan vooraf bedenken welke nieuwe ontwikkelingen er zullen komen binnen de sector waarin ik werk.				X		
6) Ik weet welke noden en behoeften leven in mijn omgeving.					X	
7) Ik kan creatief reageren op kansen.					X	

E2. ZICHT OP DE MARKT

Succesvolle, zelfstandige ondernemers kennen de wereld waarin ze leven. Ze luisteren naar allerlei informatie over politiek, economie, milieu, Zij kennen de sector waarin ze werken. Ze weten wanneer het bijvoorbeeld minder goed gaat in deze sector of welke nieuwe acties of producten er zijn. Ze weten wie hun concurrenten zijn.

Ze weten welke concurrenten beter zijn dan henzelf en welke minder goed.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik weet wie mijn concurrenten (medespelers, tegenspelers) zijn.					X	
2) Ik weet wie mijn concurrenten (medespelers, tegenspelers) kunnen worden.					X	
3) Ik probeer bij concurrenten (medespelers, tegenspelers) informatie te verzamelen.		X				
4) Ik durf contacten te leggen met concurrenten (medespelers, tegenspelers).		X				
5) Ik zorg ervoor dat ik op de hoogte ben van technologische ontwikkelingen.						X
6) Ik bezoek beurzen binnen mijn vakgebied.		X				
7) Ik spreek met anderen om te weten wat er leeft en wat er nodig is.				X		

F. Maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers hebben respect voor de mensen en voor het milieu. Ze denken aan de toekomst van onze maatschappij als ze acties ondernemen en zaken doen.

F1. SOLIDAIR EN MILIEUBEWUST HANDELEN

Succesvolle, zelfstandige ondernemers denken na over de toekomst. Ze denken na over de gevolgen van hun acties.

Zij zijn solidair: Ze hebben respect voor alle mensen, voor mannen en vrouwen. Zij vinden het belangrijk dat iedereen kansen krijgt. Ze kunnen werken met allerlei mensen: mensen met een hoog diploma, met een laag diploma, met een andere nationaliteit, met een handicap, met een andere cultuur.

Zij zijn ecologisch: Ze denken zo veel mogelijk na over: de bescherming van het milieu, vandaag en in de toekomst, de vervuiling, recycleren,... Ze kiezen zo veel mogelijk voor materialen en technologie die de natuur niet beschadigen.

Zij zijn economisch: Ze kijken vooruit bij hun beslissingen. Bij investeringen (in personeel, in hun zaak, in materiaal,) denken ze aan de lange termijn. Ze vinden de toekomst van hun zaak belangrijk maar ook de toekomst van de economie waarin ze leven en werken.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik denk aan sociale en economische elementen en aan het milieu.					X	
2) Als ik een beslissing neem heb ik aandacht voor mens en milieu.						X
3) Ik durf anderen te overtuigen van de nood aan solidariteit en kansen voor iedereen.				X		
4) Ik hou niet enkel rekening met winst en verlies, maar ook met mens en milieu.					X	
5) Wanneer ik iets doe, moet het ook voor de samenleving nuttig zijn.					X	
6) Ik draag zorg voor het milieu door te sorteren en te recycleren.						X
7) Ik kan samenwerken met allerlei mensen zoals personen met een handicap, hoog- en laagopgeleiden, migranten,...					X	

G. Vooruitziend ondernemen.

Succesvolle, zelfstandige ondernemers leren graag bij. Ze zoeken actief naar wat ze kunnen bijleren, hoe en waar.

G1. GERICHTHEID OP LEREN

Succesvolle, zelfstandige ondernemers leren graag. Ze volgen opleidingen om hun werk beter te kunnen doen. Zij willen nieuwe dingen kennen, bijvoorbeeld nieuwe methodes of nieuwe technieken. Ze proberen om die toe te passen in hun werk als dat nuttig is.

	Nooit	Zelden	Soms	Dikwijls	Meestal	Altijd
1) Ik volg cursussen om mijn werk beter te kunnen doen.					X	
2) Ik onderzoek welke opleidingen en bijscholingen er bestaan.		X				
3) Ik weet bij welke organisatie ik voor een opleiding terecht kan.					X	
4) Ik wil extra inspanningen doen om bij te leren.					X	
5) Ik weet altijd welke nieuwe ontwikkelingen er zijn binnen de sector waarin ik werk.				X		
6) Ik leer graag bij.					X	

Conclusie

Heb ik de juiste competenties om een succesvolle zelfstandige te worden?

Wat ken ik? Wat kan ik? Wat doe ik?

Je hebt antwoord gegeven op verschillende vragen. Deze vragen onderzoeken of jij de competenties hebt om een zelfstandige ondernemer te worden of als je aan bepaalde competenties nog moet werken.

In de ENTRE Spiegel worden 12 belangrijke ondernemerscompetenties gemeten.

Er zijn 5 competenties die heel belangrijk zijn. Dat hebben meer dan 1000 Vlaamse succesvolle ondernemers in een onderzoek gezegd. Deze competenties zijn:

- doorzettingsvermogen
- besef van rendement
- zelfstandigheid
- besluitvaardigheid
- overtuigingskracht

Dit zijn jouw resultaten voor de 5 belangrijkste competenties: Je hebt nog niet alle competenties. (dit wordt automatisch gegenereerd, afhankelijk van de resultaten!!)

In deze competenties ben je al goed:

Doorzettingsvermogen: Je kan goed verder werken.

Is het moeilijk, druk, heb je tegenslag of heb je geen zin? Je werkt toch verder tot je opdracht klaar is. Je eist veel van jezelf.

Besef van rendement: Je denkt goed na over je budget en je winst.

Je denkt na over de middelen die je hebt om iets te doen: geld, tijd, kennis, hulp van anderen, Je zoekt een evenwicht in wat je investeert en wat je ervoor terugkrijgt.

Zelfstandigheid: Je kan goed alleen werken.

Je hebt niet altijd hulp van anderen nodig. Je zoekt zelf naar oplossingen voor problemen. Je gelooft in wat je kan.

Aan deze competenties moet je nog werken:

Besluitvaardigheid: Je kan goed beslissingen nemen.

Wil je een product kopen of wil een specifieke activiteit doen? Je kan dit gemakkelijk zelf beslissen. Je neemt vaak initiatief en je vertrouwt erop dat je iets kan.

Overtuigingskracht: Je kan goed argumenten geven.

Je kan anderen enthousiast maken voor jouw ideeën. Je kan duidelijk maken wat je wil en waarom.

Wil je graag zelfstandig ondernemer worden? Dan is het belangrijk voor jezelf om je in deze dingen nog te verbeteren.

Veel succes met je plannen!

Heb je nog vragen over zelfstandig ondernemen? Wil je graag starten met je eigen zaak? Wil je een opleiding volgen? Wil je graag advies vragen?

Vraag ernaar bij jouw consultant of docent. Ze helpen je graag verder.

Als bijlage bieden we jou alvast een aanzet voor een persoonlijk ontwikkelingsplan.