

Module 3

AD Ondernemen

Business Full Speed

Waar gaat deze module over?

Het ondernemingsplan is klaar. Ambities en doelen zijn geformuleerd. In deze module ga je hard aan de slag om deze verder te realiseren. Je bent volop bezig met je business. Het draait in deze periode vooral om verkopen! Daarvoor is het uitbouwen van een goed netwerk belangrijk, zijn goede bedrijfsprocessen nodig en zet je een heldere koers uit voor de middellange termijn.

Aandachtspunten die we bij het uitbouwen van je onderneming centraal stellen zijn de volgende:

1. Bewustwording van eigen verantwoordelijkheid bij het leiden van je business.
2. Innovatieve stappen maken op basis van trends, risico's.
3. Communicatieve vaardigheden ontwikkelen en verbeteren ten behoeve van sales maar ook om alle belangrijke contacten te onderhouden en nieuwe te verwerven.

Kortom je bent verantwoordelijk voor het welslagen van je bedrijf. Je toont aan dat je de breedte en diepte van het ondernemerschap in operation beheerst. Het vertaalt zich in de drie leeruitkomsten die we hieronder beschrijven.

Leeruitkomsten	Indicatoren die aangeven dat je over het vereiste niveau beschikt	Studiepunten
3.1 Management Je regisseert jouw business door mensen en processen in de gewenste richting te sturen in het licht van de organisatie-doelstellingen, waarbij je de belangen van alle stakeholders afweegt.	3.1.1. Je hebt inzicht in leiderschapsstijlen en hoe deze kunnen variëren in verschillende situaties en culturen. 3.1.2. Je neemt actief regie over de relevante processen en neemt stakeholders daarbij mee. 3.1.3. Je neemt actief de leiding in intermenselijke situaties en je werkt aan een bedrijfscultuur waarbij feedback geven en ontvangen vanzelfsprekend is. 3.1.4. Je motiveert op effectieve en verantwoorde wijze medewerkers/vennoten tot het realiseren van gewenste prestaties. 3.3.5. Je verbindt mensen en de organisatie, zodat talent ontwikkeld wordt en de kwaliteit verbeterd wordt.	10 EC
3.2 Trends en risico's Je brengt de vragen, kansen en dilemma's met betrekking tot jouw business in kaart. Je weegt deze af en durft risico's te nemen. Hierbij betrek je de korte en lange termijn.	3.2.1. Je benoemt nationale en internationale trends en ontwikkelingen. 3.2.2. Je hebt een antenne voor nieuwe ontwikkelingen op de markt waarop bedrijfsactiviteiten plaatsvinden. 3.2.3. Je herkent zakelijke dilemma's bij de bedrijfsvoering en maakt daarvoor een plan. 3.2.4. Je weegt gevolgen van dilemma's af op korte dan wel lange termijn in het licht van continuïteit. 3.2.5. Je maakt een risico analyse.	10 EC

<p>3.3 Verkopen en Adviseren</p> <p>Je gaat een verkoopadviesrelatie aan en onderhoudt deze vanuit een onafhankelijke positie. Je krijgt de klant mee in oplossingen die passen bij de (mogelijke) vraag van de klant. Je toont creativiteit in aanpak en uitvoering.</p>	<p>3.3.1. Je bent een professionele gesprekspartner in de volgende gesprekken: onderhandelen, selectie, coaching en conflicthantering. Gaat proactief en creatief op zoek naar klanten en zet daarvoor de juiste beschikbare online en offline middelen in.</p> <p>3.3.2. Je koppelt klantvragen aan het eigen productportfolio of past deze desgewenst aan. Het portfolio wordt ingezet om nieuwe klanten te werven.</p> <p>3.3.3. Je kiest bewust voor een bij de klant, product en hemzelf passende verkoopadviesrol en verantwoordt deze zodat ieders belang geborgd is.</p> <p>3.3.4. Je onderhoudt de klantrelatie door actief de klanttevredenheid te monitoren en zorgt voor goed accountmanagement.</p>	<p>10 EC</p>
--	--	--------------