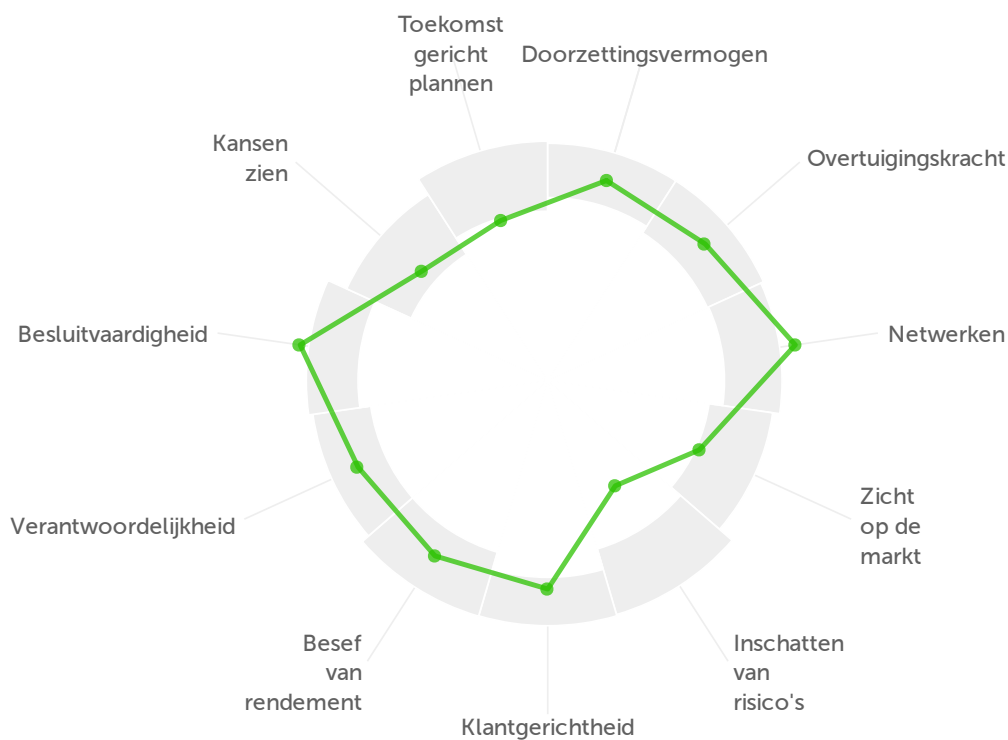


Profiel

Ondernemersprofiel van Remy Jeppe

Datum : 2019-09-18



—•— jouw competenties t.o.v. de boven- en ondergrens

Samengevat heeft jouw ondernemersprofiel volgende sterke punten en ontwikkelpunten

Sterke punten

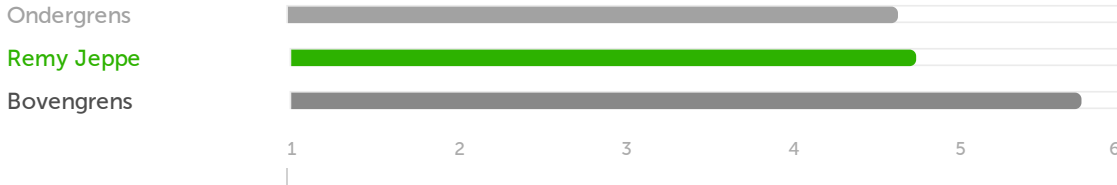
- Doorzettingsvermogen
- Overtuigingskracht
- Netwerken
- Zicht op de markt
- Klantgerichtheid
- Besef van rendement
- Verantwoordelijkheid
- Besluitvaardigheid
- Kansen zien

Ontwikkelpunten

- Inschatten van risico's
- Toekomst gericht plannen

Doorzettingsvermogen

Ondernemers kunnen krachtig doorgaan ondanks tegenslagen. Ze kunnen dit ook op lange termijn. Ze kunnen zich vastbijten in het werk en het niet loslaten voordat het doel bereikt is; ze blijven dus niet bij de pakken zitten. Ondernemers streven ernaar om taken af te maken waaraan ze begonnen zijn, ook wanneer zij deze niet boeiend meer vinden en/of andere taken opduiken. Mogelijke obstakels gaan zij niet uit de weg maar pakken zij met een gezonde portie vastberadenheid aan.



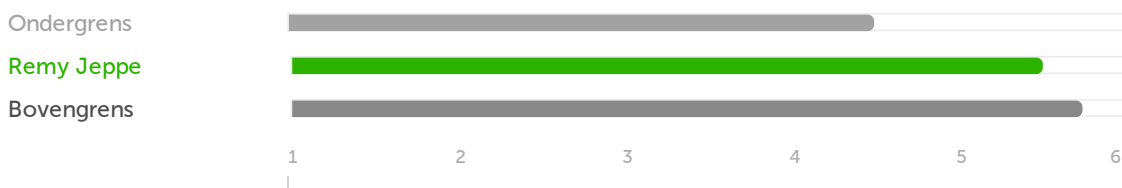
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik blijf geconcentreerd doorwerken, ook als er afleiding is.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik eis veel van mezelf als ik aan het werk ben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Na tegenslag of mislukking ga ik toch door met een taak.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik werk met een duidelijk doel voor ogen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je bent een doorzetter. Je blijft niet bij de pakken zitten en je hebt een duidelijk doel voor ogen. Bespreek met je coach de bovenstaande vaardigheden van doorzettingsvermogen en kijk samen waar er nog groeikansen voor je liggen.

Overtuigingskracht

Ondernemers zijn in staat om anderen door goede argumenten te overtuigen van een bepaald standpunt of van de uitvoering van een bepaald plan, idee of product. Deze competentie zetten ze in bij hun omgang met klanten en medewerkers en bij onderhandelingen met andere leveranciers. Hierdoor slagen ze erin mensen enthousiast te maken en hen mee te krijgen in de verwezenlijking van hun doel.



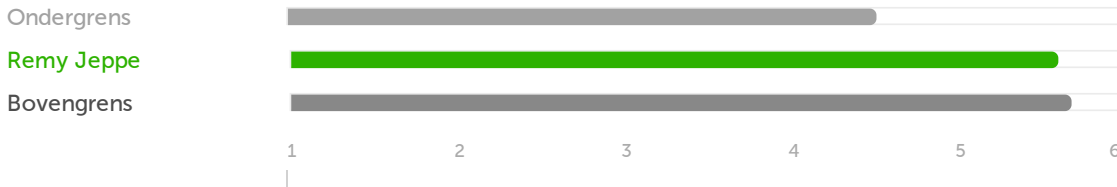
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik leg mijn ideeën duidelijk en samenhangend uit.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik maak mensen enthousiast voor mijn idee.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik maak aan anderen duidelijk wat ik wil bereiken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik gebruik de juiste argumenten in functie van de persoon waar ik mee praat.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik breng mijn boodschap over op een enthousiaste manier.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

Je geeft aan dat je anderen kan overtuigen van een bepaald standpunt of van de uitvoering van een bepaald plan, idee of product. Je weet hiervoor de juiste argumenten te vinden. Deze competentie is heel belangrijk bij het omgaan met je (latere) klanten en bij onderhandelingen met je leveranciers. Maar ook in de omgang met je medewerkers: je slaagt er in mensen enthousiast te maken en hen mee te krijgen in wat je wilt bereiken.

Netwerken

Ondernemers zijn in staat om nuttige (interne en externe) netwerken op te bouwen en netwerken te onderhouden. Hierdoor kunnen ze nieuwe klanten werven en vaste klanten behouden. Ondernemers bezitten de vaardigheden om op een gepaste manier met anderen om te gaan. Ze durven hun netwerk gebruiken als ze er nood aan hebben. Ze staan ook klaar om anderen te helpen, waardoor hun netwerk onderhouden blijft.



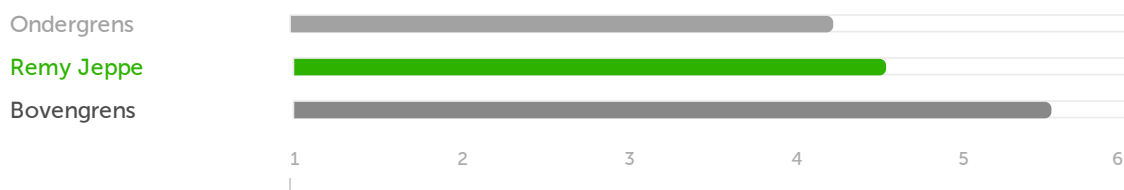
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik ontwikkel vertrouwensrelaties met anderen die kunnen standhouden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik leer graag nieuwe mensen kennen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik doe wat nodig is om te zorgen dat mijn contacten met mensen goed blijven.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik onderhoud mijn persoonlijk netwerk.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bravo, je bent een echte netwerker! Het is belangrijk dat je niet afhankelijk wordt van je netwerk ingeval deze wegvalt. Tip: vraag aan je omgeving hoe zij jou als netwerker zien. Dit kan je bijvoorbeeld ook door hen de '2de mening' ENTRE-Spiegel in te laten vullen. Je kan dit via je coach doen.

Zicht op de markt

Ondernemers hebben zicht op hun concurrenten en leveranciers. Zij kennen hun eigen positie in vergelijking met hun concurrenten. Ze weten hoe de sector evolueert en spelen in op de globale trends en ontwikkelingen. Ze weten wat groei betekent.



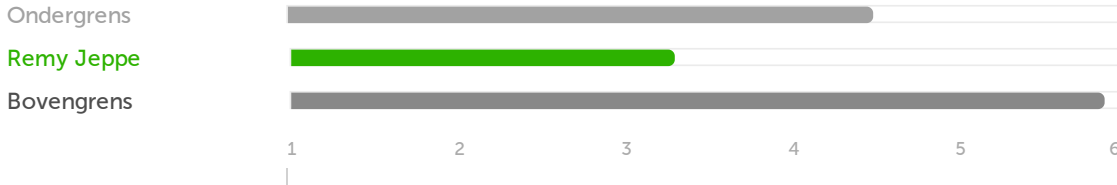
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik weet wie mijn (toekomstige of huidige) concurrenten (medespelers, tegenspelers) kunnen worden.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik onderhandel met leveranciers over de aankoop en leveringsvoorwaarden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik spreek met anderen om te weten wat er leeft en wat er nodig is.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik weet wie mijn (potentiële) leveranciers zijn.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je weet al goed wie je concurrenten en leveranciers zijn en hoe jouw sector evolueert. Het is wel belangrijk dat je hier nog meer inzicht in verwerft. Bekijk samen met je coach hoe je dit kan aanpakken.

Inschatten van risico's

Ondernemers kunnen hun kennis, vaardigheden en ervaring aanwenden. Zo schatten ze een risico dat hun pad kruist op een juiste manier in om het bedrijf succesvol te laten groeien. Ze zijn in staat informatie samen te brengen en aan elkaar te linken. Daarbij houden ze steeds de tijd en het vooropgestelde doel voor ogen. Ondernemers kunnen omgaan met onzekere en dwingende omstandigheden die met risico's gepaard gaan; ze zien uitdagingen eerder als kansen dan als bedreigingen.



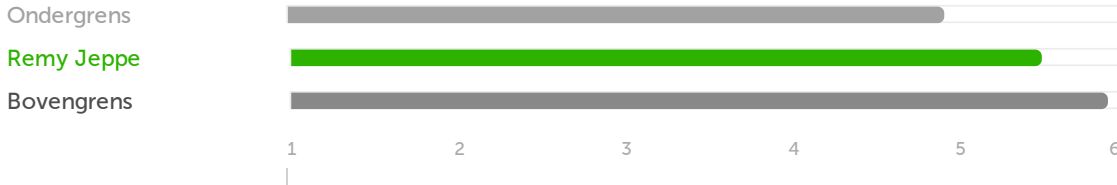
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik analyseer de mogelijke risico's voor ik aan iets begin.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik weeg voor- en nadelen af wanneer ik een risico moet nemen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik ga eerst na wat de mogelijke negatieve gevolgen kunnen zijn van een risicovolle opportuniteit.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik bepaal of ik een risico neem pas na het afwegen van de verschillende kosten en baten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je beheerst de competentie 'Inschatten van risico's' nog niet helemaal. Wellicht ondervind je moeilijkheden bij het bepalen van de kosten en de baten en het inschatten van de voor- en nadelen. Ga hier met je coach zeker op in.

Klantgerichtheid

Ondernemers zijn in staat om klanten te werven en te behouden. Ze denken na hoe ze hun klanten een goede en correcte service kunnen geven en ze zijn zich bewust van het belang van een goede dienstverlening. Ondernemers wenden hun luistervaardigheid en beleefdheid aan in de omgang met steeds mondiger wordende klanten. Ze geven duidelijke en correcte informatie over hun producten en diensten zodat hun klanten realistische verwachtingen zouden hebben.



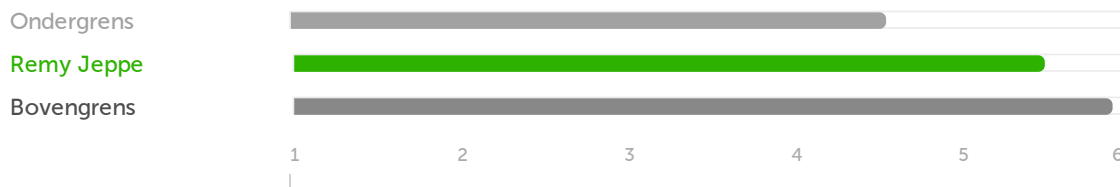
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik luister aandachtig naar klanten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik reageer op een gepaste manier op de commentaren en vragen van klanten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Klanten kunnen met hun klachten bij mij terecht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik gebruik de feedback van klanten om producten en diensten te verbeteren.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik informeer klanten zodat ze een juist beeld krijgen van de aangeboden diensten en producten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Jij luistert naar de wensen en behoeften van je klanten en je handelt ernaar. Je geeft hen correcte informatie en een goede service. Je blijft beleefd. Op die manier bouw je een degelijk klantenbestand uit, je klanten komen terug. Bekijk met je coach of er nog vaardigheden zijn die je wil versterken, zoals bijvoorbeeld communicatie-skills of klachtenbehandeling.

Besef van rendement

Ondernemers zijn in staat om resultaten te behalen. Ze willen zoveel mogelijk bereiken met zo weinig mogelijk middelen (geld, mensen, tijd, grondstoffen). Ondernemers schatten de kosten en mogelijke winsten in van financiële beslissingen voor ze een beslissing nemen. Ze houden hun budget, de kostprijs van hun producten of diensten en hun beschikbare middelen onder controle. Ondernemers verspillen nooit materiaal en waarderen de inzet van mensen. Ondernemers hebben zicht op welke factoren winst of verlies mee kunnen beïnvloeden en welke factoren daarvan ze zelf in de hand hebben.



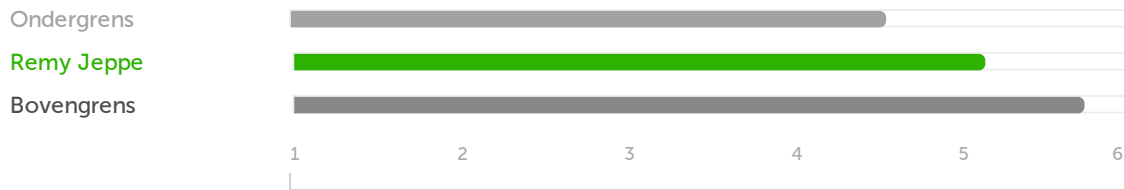
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik hou mijn budget voortdurend in de gaten wanneer ik met iets bezig ben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Voordat ik geld investeer, onderzoek ik andere mogelijkheden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik denk na over hoe ik mijn middelen gebruik. Ik probeer deze middelen op de best mogelijke manier te gebruiken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Voor ik aan iets begin, denk ik na over wat het me kost en wat het me opbrengt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik bewaak mijn inkomsten en uitgaven om financieel gezond te blijven.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

Je hebt een klare kijk op alle elementen die aan de basis liggen van een gezonde zaakvoering. In sommige aspecten (geld, mensen, tijd, grondstoffen) zal je misschien nog wat extra moeten verdiepen en/of specifieke kennis moeten opdoen. Probeer ook op lange termijn te denken. Spreek hierover met je coach, hij/zij kan je doorverwijzen indien nodig.

Verantwoordelijkheid

Ondernemers zijn in staat onafhankelijk van anderen hun oordeel te vormen en problemen op te lossen. Ze nemen verantwoordelijkheid op voor hun eigen handelen maar ook voor de onderneming in zijn geheel. Ondernemers nemen daarom het voortouw en wijzen anderen op hun verantwoordelijkheden.



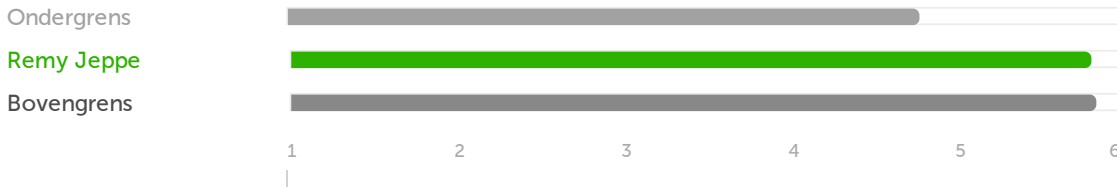
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik vorm zelfstandig een oordeel, ook wanneer anderen er anders over denken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wanneer iemand zijn verantwoordelijkheden niet opneemt, wijs ik die persoon daarop.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bij grote taken die door meerdere mensen moeten uitgevoerd worden, neem ik vaak de leiding.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik draag de eindverantwoordelijkheid over taken die verdeeld zijn.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je vertrouwt op je eigen handelen en beslissingen en houdt daarbij rekening met je kwaliteiten en beperkingen. Je neemt verantwoordelijkheid, je kan de leiding op je nemen.

Besluitvaardigheid

Ondernemers kunnen beslissingen nemen. Zij durven ook beslissingen nemen wanneer niet iedereen het met hen eens is. Zij zijn in staat om op basis van kennis en informatie in kritieke situaties tot besluiten te komen voor de voortgang van de onderneming. Ondernemers blijven, eenmaal een beslissing genomen, achter hun standpunt staan. Zij zetten zich er 100% voor in zonder telkens te piekeren of de andere mogelijkheid niet beter geweest was.



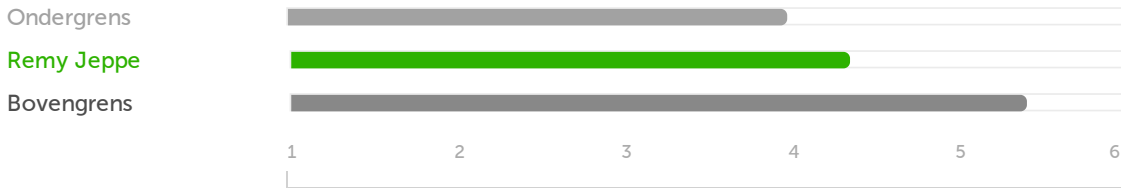
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik neem graag initiatief.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Als ik iets beslis, weet ik precies waarom ik dat beslis.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik schat snel een situatie goed in.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik neem beslissingen zelfstandig.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je bent heel besluitvaardig en dat is een basiseigenschap van een goede ondernemer. Wees niet overmoedig door te snel of te vroeg keuzes te maken, dat zou je zuur kunnen opbreken. Zorg dat je over de juiste/meest recente info beschikt, want ze vormen de basis voor een gefundeerd besluit!

Kansen zien

Ondernemers kunnen behoeften van klanten opsporen of bepalen. Ze kennen de noden, behoeften en wensen van hun omgeving en hebben inzicht in hoe hun sector zal ontwikkelen in de toekomst. Hierdoor ontstaan kansen voor nieuwe producten of diensten die beter inspelen op de markt en de klantbehoeften.



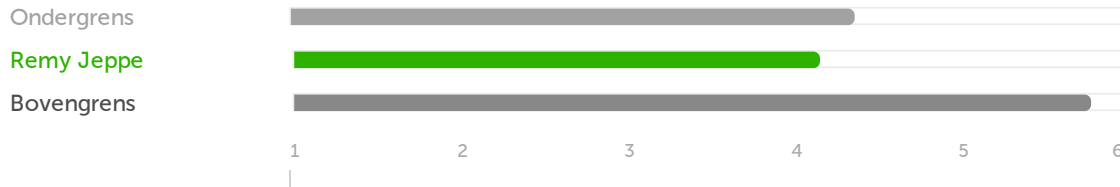
Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Ik heb originele ideeën voor nieuwe producten of diensten op de markt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik weet wanneer mijn (toekomstige) klanten nieuwe producten en diensten willen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik kan vooraf bedenken welke nieuwe ontwikkelingen er zullen komen binnen de sector waarin ik werk.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik weet welke noden en behoeften mijn omgeving heeft.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik kan creatief reageren op kansen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je weet hoe je de behoeften en noden van anderen kan achterhalen. Met deze informatie ga jij gericht aan de slag. Als ondernemer betekent dat creatief (na)denken en misschien wel nieuwe producten of diensten aanbieden. Als niet- ondernemer ga je creatief om met noden en behoeften van anderen. Bekijk met je coach hoe je nog een stapje verder kunt gaan om kansen te grijpen en/of gerichte keuzes te maken om in te spelen op noden en behoeften van je omgeving of je sector (waarin je wilt starten).

Toekomst gericht plannen

Ondernemers kunnen op basis van hun visie en strategie een planning uitwerken. Ze kunnen inschatten welke stappen (prioritair) gezet moet worden om hun doel te bereiken. Zij kunnen tussentijds inschatten of ze de goede koers aanhouden en kunnen bijsturen indien nodig. Voor elk tussendoel gaan zij na of het realistisch is om het op de geplande manier te bereiken. Ze voorzien waar nodig een alternatieve weg.



Jouw Antwoorden:

	NOOIT	BIJNA NOOIT	SOMS	REGELMATIG	BIJNA ALTIJD	ALTIJD
Als ik merk dat ik de gewenste resultaten misschien niet haal, pas ik mijn plan onmiddellijk aan.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Ik bepaal welke stappen eerst moeten genomen worden om mijn project te realiseren.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik vergelijk de gemaakte vorderingen met de gemaakte plannen.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Voor ik aan iets begin, stel ik een planning op.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Je bent nog niet echt doelbewust met de toekomst (van je zaak) bezig. Om een goede ondernemer te worden zal je toch wat meer planmatig te werk moeten gaan. Een goede koers bepalen en deze volgen en bijsturen zijn hier belangrijk. Anders dreigt het gevaar dat je de feiten achterna holt. Je coach kan je beslist ook nog tips meegeven hoe je een goed stappenplan opmaakt voor een succesvolle verderzetting van je zaak.