

Je resultaat:

- A. Realiteitszin - 60%
- B. Flexibiliteit en meebewegen - 93.33%
- C. Risico nemen - 33.33%
- D. Samenwerken - 66.66%
- E. Creativiteit en overtuigen - 86.66%

A. Realiteitszin

Realiteitszin in gemiddelde mate aanwezig

Je weet wat je wilt bereiken en wilt je daar ook op focussen. Toch zijn er zaken waardoor jij je laat afleiden. Heb je enig idee wat dat kan zijn? Heb je voldoende zicht op wat je kunt en wat je niet kunt? Of heb je twijfels of jouw idee jouw investering in tijd en geld wel waard is?

Ben je bereid om het beste uit jezelf te halen? Als ondernemer heb je dat nodig! Weet dan wel wat je wilt en wat je kunt.

En.... ook heel belangrijk: zoek en vind de juiste mensen die je nodig hebt om van jouw idee een concreet iets te maken! Zie voor meer tips hieronder.

A. Realiteitszin - Tip

Ken jezelf: wie ben je, wat kun je wel en wat niet?

- Ondernemerschap en ondernemend zijn is bereikbaar voor iedereen. Het is belangrijk om je zelf te kennen, te weten waar je goed in bent, maar ook wat je minder sterke punten zijn. Dat zorgt er voor dat je een realistische kijk op je zelf hebt. Mocht je van mening zijn dat succesvolle ondernemers beschikken over briljante ideeën of een specifiek DNA, dan heb je het mis!
- De belangrijkste voorwaarde om te starten heb jezelf in de hand: de kennis die je hebt, je vaardigheden en een netwerk van mensen die je verder kunnen helpen. Maar dan moet je ze het wel vragen!
- Denk er eens over na waar jij enthousiast van wordt en wat je zou willen bereiken. Maak een aantrekkelijk en ook concreet beeld van het resultaat. Hoe gedetailleerder dat is, hoe duidelijker het wordt hoe je dat kunt bereiken. En test je idee in de praktijk: wat vinden anderen ervan, hoe kan het anders, hoe kan het beter? Je zult zien, je geeft je eigen toekomst op deze manier een kickstart.
- Vraag bijvoorbeeld eens aan een ondernemer die je kent en in jouw ogen succesvol is, wat hem of haar succesvol heeft gemaakt. Wat is de sleutel tot succes? Dat blijkt vaak een klein 'sleuteltje' te zijn.

B. Flexibiliteit en meebewegen

Flexibiliteit en meebewegen in meerdere mate aanwezig

Jij hebt zicht op wat er om je heen gebeurt en je betreft dit bij jouw plannen. Als dat betekent dat jij je plannen moet wijzigen dan doe je dat.

Je betreft andere mensen bij jouw plannen; en ook dat kan er voor zorgen dat je afwijkt van jouw eerdere idee. Daar kun jij mee omgaan. Prima!

Meebewegen met de omstandigheden is een belangrijke succesfactor van een ondernemer. Hieronder vind je tips om jouw sterke punt nog verder te ontwikkelen. **Succes!**

B. Flexibiliteit en meebewegen - Tip

Beweeg mee, pas je aan

- Als je flexibel bent, betekent dat je het vermogen hebt om je aan te passen aan veranderende omstandigheden, dat je kunt improviseren en dat je openstaat voor nieuwe ervaringen. Dat zijn belangrijke eigenschappen voor een ondernemer of een ondernemende persoon.
- Als de zaken om je heen veranderen, kun je je plan of project daar dan makkelijk op aanpassen? Kijk goed naar wat de veranderingen betekenen voor jouw project. Soms betekent het dat je dingen moet wijzigen of een andere koers moet gaan varen.
- Succesvolle ondernemers weten als geen ander dat de toekomst niet goed te voorspellen is. Je hebt hier ook nauwelijks invloed op. Dus moet je vooral leren met deze onzekerheid om te gaan. Dat is heel belangrijk voor het slagen van je project of onderneming! Wat kun je met een planning als morgen deze planning al weer achterhaald is?
- Ben jij in staat om met deze verandering om te gaan of hou je dan vast aan je planning?

C. Risico nemen

Risico nemen gemiddeld

Risico nemen maakt je nog onzeker. Acceptabele risico's nemen heeft te maken met weten wat er in je omgeving gebeurt. Als je weet wat er zou kunnen gebeuren, ben je minder onzeker voor de gevolgen er van. Wat is risico nemen voor jou? Wat doe je dan? Of wat doe je juist niet? Welke gevolgen heeft dit voor jouw plan? Zet die aanvullende ideeën eens op een rij en kijk wat ze voor mogelijkheden bieden.

Houd je doel goed voor ogen; dan gaat het je vast lukken!

Kijk anders ook bij onderstaande tips.

C. Risico nemen - Tip

Omgaan met onzekerheden

- Niemand houdt van onzekerheid, ook ondernemers niet. Zij hebben geleerd er mee om te gaan. Door zo goed mogelijk in kaart te brengen wat de risico's zijn en daar actie op te ondernemen. Als je ondernemend bent, kun je veranderingen ook zien als een kans, niet als bedreiging. Belangrijk is dat je beslissingen durft te nemen en er vertrouwen in hebt dat jij het tot een goed einde weet te brengen.
- Maak eens een lijstje van sterke punten en minder sterke punten van jezelf of jouw product. Zoek situaties op die misschien niet rechtstreeks met je ondernemende activiteiten te maken hebben. Sport, hobbies, vrijwilligerswerk, noem maar op. Kijk eens wat je daar kunt bereiken op basis van je gevoel.
- Welke mensen vertrouw je, welke minder.
- Het is hartstikke handig als je open staat voor toevalligheden en deze in je voordeel kunt benutten.
- Wees 'open minded', en durf een risico te nemen. Bedenk voor jezelf wat de risico's eigenlijk zijn. Wat kan er misgaan en hoe erg is dat? En bedenk dat er meestal wel een uitweg is of een oplossing te vinden is!

D. Samenwerken

Samenwerken gemiddeld

Door met anderen aan jouw idee te werken, wordt jouw plan realistischer. En het sluit beter aan bij de klant. Twee weten meer dan

D. Samenwerken - Tip

Op zoek naar samenwerkingspartners

- Start met wie je bent, wat je weet en vooral met mensen die je kent.
- Als je ondernemend bent, maak je vaak makkelijk contact en ben je geïnteresseerd in andere mensen. Zo doe je vaak weer ideeën op. En je weet nooit of die contacten nog eens van pas komen of dat je iets voor elkaar kunt betekenen.
- Mensen om je heen zijn dus belangrijk. Leer vooral oog te hebben voor geschikte mensen als je je team samenstelt. Met wie zou je echt aan de slag WILLEN gaan? Wie heb je ECHT nodig? Stap daar op af.
- Het is ook handig om te weten wat hen drijft en wat hen motiveert. Het aanboren van de energie van anderen is belangrijk voor het laten slagen van jouw onderneming. Energie is misschien wel de belangrijkste bron om te komen tot mooie resultaten. Waar zit jouw passie? Waar zit de passie van anderen in je team of in mensen om je heen? Weet je die te benutten en leidt dit tot een nieuwe weg?

E. Creativiteit en overtuigen

Creativiteit en overtuigen meerdere mate

E. Creativiteit en overtuigen - Tip

Meerdere oplossingen mogelijk

- Als je ondernemend bent, sta je open voor gedachten van anderen, nieuwe informatie, andere meningen. Dat brengt je op ideeën. Let op, een verrassing toelaten is duidelijk het tegenovergestelde van 'overall beren op de weg zien'. Daar kom je alleen achter door het te DOEN.
- Ondernemende mensen bekijken een probleem van verschillende kanten en laten hun gedachten de vrije loop. Vaak komen ze dan tot meerdere ideeën en oplossingen.. Dus zorg dat jij ook openstaat voor nieuwe informatie en je kennis vergroot.
- Tijd en energie zijn misschien wel je belangrijkste bezit. Het geeft jou de energie om met een team of partners samen te kunnen werken. Daarbij is geld vaak echt niet het belangrijkste. Je kunt ze ook overtuigen met beelden, idealen, allemaal gebaseerd op hetgeen jij bereid bent er in te steken.