

## Aanbod Ondernemerscoaching: "Doelgericht stappen zetten in je eigen bedrijf"



*Loop je als ondernemer al een tijdje ergens tegenaan, maar kom je niet tot een oplossing? Of heb je al langer de wens om voor jezelf te beginnen, maar heb je de stap nog niet (of pas net) gezet? Heb je moeite om te plannen, te handelen of te volharden? Weet je niet waar je moet beginnen maar wil je nu wel aan de slag? En wil je op een praktische en uitdagende wijze aan je professionele ontwikkeling werken? Neem dan contact met me op voor een (vrijblijvend) kennismakingsgesprek.*

Als coach help ik je om helder te krijgen wat je wilt en hoe je dat gaat bereiken door vragen te stellen en te structureren, en met behulp van creatieve opdrachten, gericht op jouw bedrijf. Hierbij werken we vanuit jouw individuele wensen en capaciteiten. De ervaring leert dat wanneer je je creatief uit, er ook dingen uit je onderbewuste naar boven komen. Je krijgt dan dus een ander soort inzichten dan bij alleen een gesprek.



Mijn naam is Emmy Hagnaars, ik ben afgestudeerd in toegepaste communicatiewetenschappen aan Wageningen Universiteit ([www.mcs.wur.nl](http://www.mcs.wur.nl)) en gecertificeerd kunstzinnig dynamisch coach ([www.dekleinetiki.nl](http://www.dekleinetiki.nl)). Ik heb werkervaring als coach, studie adviseur, opleidingscoördinator, procesbegeleider, docent en trainer.

Sinds 2006 heb ik mijn eigen bedrijf in coaching en training van individuen en teams op het gebied van doelgericht werken, samenwerken, netwerken, loopbaanplanning, vergaderen en presenteren. Sinds 2008 haal ik een fulltime inkomen uit dit bedrijf. Ik geniet nog elke dag van de beslissing om voor mezelf te beginnen, en dat gun ik jou ook!

### *Bijzonder Creatief – voor de volgende stap in je eigen bedrijf*

Wageningen, nevenlocatie Driebergen  
[www.bijzondercreatief.nl](http://www.bijzondercreatief.nl)

06-23256731 / 0317-795048  
[emmy@bijzondercreatief.nl](mailto:emmy@bijzondercreatief.nl)

De basis van dit coachingstraject is de theorie over de creatiespiraal van Marinus Knoope. Hij gaat er vanuit dat je verschillende stappen moet doorlopen om je ideeën te realiseren. Als je een van deze stappen overslaat, dan zal dit betekenen dat je verderop in je realisatieproces in de knel komt. De creatiespiraal van Marinus Knoope kent de stappen: wensen – verbeelden – geloven – uiten – onderzoeken – plannen – handelen – volharden – ontvangen – waarderen – ontspannen. Tijdens het coachingstraject ontdek je welke stappen voor jou vanzelfsprekend zijn en welke stappen jou moeite kosten om verder te komen in je bedrijf.

Elke 2-3 weken heb je een coachingsgesprek op basis van het huiswerk dat je hebt gedaan. Deze huiswerkopdrachten pas je direct toe op je eigen bedrijf (in wording). Tussendoor plan je – waar relevant – een seminar, training of lees je een boek. Het geleerde hieruit kun je meteen toepassen en waar nodig diepen we het uit in één of meer gesprekken. Omdat elk traject maatwerk is, gaan we snel waar je snel kunt, en besteden we aandacht aan wat moeilijk is. Zo kun je daar waar je normaal vastloopt het proces zelf kunt vlottrekken en kom je steeds een stap verder in je bedrijf.

- Na afloop van dit coachingstraject heb je zoveel stappen gezet dat jij de door jou gestelde doelen hebt behaald of dat de weg erheen duidelijk is voor jou.
- Ieder coachingstraject begint met een gratis en vrijblijvend kennismakingsgesprek.
  - Bij een wederzijdse klik gaan we aan de slag. Na het intake gesprek heb je helder wat je doel is voor dit traject. Afhankelijk van dit doel starten we bij fase 1 of bijvoorbeeld fase 6.
  - Je bepaalt steeds zelf per keer of je nog behoefte hebt aan een vervolgesprek. We leggen dus ook niet het aantal gesprekken vooraf vast. Zelfs in één gesprek kun je veel bereiken!



**Hieronder een kort overzicht van de mogelijke tools die ik inzet in jouw coachingstraject. Natuurlijk bekijken we wat nodig is, ik kan dingen overslaan, of juist iets extra's inzetten.**



## **1) Visualisatie, visie, succesverhalen (Wensen – Verbeelden)**

Het is belangrijk een wens te bekrachtigen door hem te visualiseren. Als je je bedrijf goed voor je ziet kun je er beter in geloven en anderen overtuigen, dit werkt door in alle volgende stappen. Je gaat je bedrijf, je aanbod aan klanten, verbeelden op papier, en je schrijft een stukje tekst over waar je over 5 jaar wil zijn. Ook denken we vast na over welke onderwerpen je je succesverhalen zal gaan schrijven. Ik zal je helpen los te komen van het kritisch 'ik kan niet tekenen' en 'ja maar... dat lukt me nooit in vijf jaar'.

*Als blijkt dat je nog niet helder hebt wat voor bedrijf je wil (of waar je met je bestaande bedrijf heen wil groeien), werken we dit in een of meer volgende gesprekken verder uit.*

Huiswerk: hang de tekening op op een zichtbare plek voor jezelf, en ga voorzichtig al mensen vertellen wat je wil bereiken. Bewaar de critici voor later, ga nu naar je fans die je geloof in deze wens kunnen versterken. Schrijf op waarom zij denken dat jouw bedrijf een succes gaat worden. Ook schrijf je 3 succesverhalen op van eerdere wensen die je gerealiseerd hebt.

## **2) Elevator pitch, netwerkanalyse (Geloven – Uiten)**

We starten aan de hand van je huiswerk en werken toe naar een Elevator pitch, een beknopt en krachtig verhaal wat jij voortaan kunt houden om mensen te vertellen wat je doet. Je verhalen van eerdere successen zullen je helpen om ook in dit avontuur te geloven. Om dat geloof in je bedrijf extra te versterken, bereiden we één of meer gesprekken voor die je gaat houden met collega's die je voor zijn gegaan en inmiddels succesvol een vergelijkbaar bedrijf hebben opgericht. We brengen je netwerk in kaart om deze mensen te vinden, en waar nodig zal ik je ook helpen met mijn netwerkcontacten.

*Meestal ben je na 1 gesprek klaar met deze fase, maar mochten er belemmeringen (oude ervaringen) naar boven komen dan nemen we wat extra tijd om daar doorheen te komen. Want als je deze eerste twee fases goed afrondt, heb je een heel essentieel deel van het werk al gedaan (nog voordat je echt begonnen bent)*

Huiswerk: interviews met succesvolle voorgangers

## **3) Mindmap, netwerkgesprekken (Onderzoeken)**

Deze fase staat in het teken van het onderzoeken van wat nodig is om je bedrijf neer te zetten of uit te bouwen. Je gaat je bedrijfsvisie uitwerken in een mindmap. Welke stappen moet je minimaal nemen om je wens werkelijkheid te maken? Verder besteden we aandacht aan netwerkvaardigheden. Want het wordt nu tijd met je bedrijf(sidee) de boer op te gaan en advies in te winnen van anderen.

*Zodra we het idee hebben een behoorlijk compleet beeld te hebben van alle stappen die je moet zetten, is deze fase afgerond. Vaak zijn daar meerdere gesprekken voor nodig.*

Huiswerk: zoek nu specifiek critici en ervaringsdeskundigen op, die je kunnen helpen je bedrijfsplan verder af te maken. Ook kan dit een goed moment zijn om een specifieke training of seminar te volgen, of een bepaald ondernemersboek te lezen.

## **4) Gantt chart: kritieke pad, doorlooptijd, mijlpalen (Plannen)**

Je hebt inmiddels een uitgebreide mindmap van stappen tussen wens en werkelijkheid. Nu leer je hoe je vervolgens die stappen realistisch en overzichtelijk plant. Je leert werken met een Gantt chart, mijlpalen benoemen en doorlooptijden berekenen, en realistische deadlines plannen aan de hand van het kritische pad. In de loop van één of meer gesprekken ga je van concept naar definitief plan voor het starten of verder uitbouwen van je bedrijf.



*Afhankelijk van de grootte van je plan, en je planningsvaardigheid, kunnen we deze fase in 1 of 2 gesprekken afronden.*

Huiswerk: maak je planning thuis verder af.

### **5) Eisenhower systeem voor prioriteiten (Beslissen)**

Uitgangspunt is dat je pas nu je echt overzicht hebt, goed kunt beslissen, en dat een weloverwogen besluit belangrijk is om te kunnen volharden als er momenten van tegenslag komen. Samen lopen we je definitieve plan door. Met behulp van het prioriteitensysteem van Eisenhower besluit je of je op dit moment dit plan wil gaan uitvoeren. Mocht je tot de ontdekking komen dat je dit plan nu niet wil uitvoeren, dan brengen we in beeld waarom niet.

*Normaliter zul je deze fase binnen één gesprek afronden, met mogelijk wat tijd erna voor jezelf om alles te laten bezinken, eventueel te overleggen met belangrijke anderen en definitief te beslissen.*

Huiswerk: start met het uitvoeren van je stappenplan. Noteer wat je tegenkomt hierbij en breng dat in in het volgende coachingsgesprek.

### **6) Reflectie, timemanagement, creatief denken (Handelen – Volharden)**

Je zult merken dat handelen gemakkelijker is nu je zo'n concreet plan hebt, en dat volharden beter gaat omdat je gelooft in je bedrijf en bewust en weloverwogen hebt besloten dit plan uit te gaan voeren. Maar ook merk je dat er situaties zijn die blijken dan verwacht, hoe ga je daar mee om? We vullen het stappenplan aan, en besteden aandacht aan tijdsmanagement, verhogen van je zelfvertrouwen en creatief oplossingsgericht denken.

*Dit is typisch een fase waar normaliter meerdere gesprekken (en tussendoor huiswerk) nodig zijn. Zodra je eraan toe bent gaan we vanzelf naar de volgende en laatste stap:*

Huiswerk: maak een dagboek van je successen tot nu toe, alle kleine tussenstappen die je wel gedaan hebt en alle mijlpalen die je bereikt hebt. Geef speciale aandacht aan die stappen waar je vooraf tegenop zag. En ga natuurlijk door met het uitvoeren van je stappenplan!

### **7) Succesverhalen, reflectief leren, mindfulness (Ontvangen – Waarderen – Ontspannen)**

Het is tijd voor het grote oogstfeest! Je komt nog één keer terug en deelt je successen. Ook voor wie nog niet helemaal bij de eindstreep is zullen er successen zijn. Die benoemen we en we besteden aandacht aan jezelf waarderen voor alles wat gelukt is. We sluiten af met een borreltje.

*Dit is het einde van je coachingstraject. Je bent nu klaar om de volgende wens werkelijk te laten worden, en de volgende, en de volgende... Omdat je zo grondig geoefend hebt met de creatiespiraal, zul je merken dat je steeds gemakkelijker wensen realiseert (of dat je steeds grotere, moeilijkere wensen kunt realiseren, ook dat is een spiraal omhoog).*

Huiswerk: organiseer iets voor iedereen die je geholpen heeft op deze weg, om ze te bedanken en erbij stil te staan dat het je gelukt is. En waardeer jezelf!

