

Aankondiging van de korte exclusieve training ‘5 acties zélf te ondernemen, vóórdát je een businesscoach kiest’.

Hoe kom ik op dit thema?

Ik neem je even mee naar midden jaren tachtig, toen het nog verplicht was een middenstandscursus te volgen als je een bedrijf wilde starten. Een half jaar lang toog ik iedere donderdagavond naar het opleidingsinstituut waar ons de beginselen van het ondernemerschap werden bijgebracht. De opdrachten waren voor iedereen hetzelfde. We kregen eerst een overzicht van wat het ondernemerschap en het zelfstandig runnen van een bedrijf inhield en iedere avond behandelden we een apart onderdeel. Na een half jaar waren we er klaar voor.

Ik schreef me als ondernemer officieel in bij de Kamer van Koophandel.

Hoe anders gaat het er nu aan toe.

Iedereen kan onvoorbereid een bedrijf starten. Alleen de overview ontbreekt vaak. Uit de kantelgesprekken die ik houd met relaties blijkt dat mensen kapitalen kwijt zijn aan stukjes bedrijfsondersteuning in onderdelen die niet of onvoldoende in het grotere geheel van het bedrijf en het ondernemersprofiel passen. Want als je weet hoe je een Facebook Add maakt of een doelgroep van Facebook weet te targetten, heb je nog niet de hele marketingmachine draaiende.

Hetzelfde geldt voor het lanceren van een website, het omschrijven van de juiste zoekwoorden of het schrijven van een knallende salespage. Dan heb je nog niet gelijk de hele marketing in de vingers. Puur door onwetendheid, op basis van een rammelend bedrijfsplan en onvoldoende kennis van het eigen ondernemersprofiel wordt er lukraak geïnvesteerd.

Wat heb je wél nodig?

Een bedrijf opbouwen kost aandacht, energie, liefde en een heleboel tijd, net zoals het bewerken en bedienen van de markt. Om nog maar te zwijgen van het beschikbare budget wat je zorgvuldig dient te beheren om niet in de rode cijfers te belanden.

Dan is het wel handig als je weet wat er in welke volgorde gedaan moet worden en vooral welke acties passen bij jouw ondernemersprofiel.

Dat kun je zelf uitzoeken maar ik weet dat hoe vaker je op Social Media of op internet vertoeft des te meer je het risico loopt dat je aandacht gekaapt wordt. Je raakt afgeleid en loopt het gevaar in sferen, gemoedstoestanden en omstandigheden te belanden die voorkomen dat je gedisciplineerd aan je bedrijf bouwt en je ondernemerschap verder ontwikkelt.

Vóór je het weet heb je voor jezelf een schijnwerkelijkheid gecreëerd die niet meer strookt met de resultaten die je wilt behalen en de doelen die jij jezelf gesteld hebt. De gevolgen zijn verlies van kostbare tijd, energie en geld zonder de resultaten te boeken die nodig zijn om in je

ondernemerschap te groeien. Want zichtbare resultaten versterken je zelfvertrouwen die je nodig hebt om consistent en volhardend verder aan je bedrijf te bouwen.

Daarom alleen heb je tegenwoordig al een coach nodig die je planmatig en doelgericht bij je eigen les houdt.

Beluister de motivatie van Eva van Zeeland.

Zoals Eva van Zeeland vertelt aan welke vorm van coaching ze in deze fase van haar ondernemerschap vooral behoefte heeft.

Maar hoe zoek je in het woud aan businesscoaches de juiste coach die bij jouw ondernemersprofiel en de fase van jouw bedrijf past?

Om die reden stel ik de korte exclusieve training beschikbaar: '5 acties zélf te ondernemen vóórdát je een businesscoach kiest'.

Je bent namelijk zelf verantwoordelijk voor de keuzes die je maakt. En als je die regie stevig in eigen hand houdt in plaats van je te laten verleiden, dan zijn de resultaten er ook naar.

Je kunt je voor de training inschrijven door je naam, adres LinkedIn profiel en je primair emailadres achter te laten.

Alle succes met de training en ik hoor graag je reactie.

Met warme groet,

Jeanne Roefs

[LinkedIn](#) [Instagram](#)