

Competenties & Ontwikkeltips | Ondernemingszin

>>> Het vermogen om nieuwe kansen (bijv. tot vernieuwing, uitbreiding) te zien en te benutten.

Competenties

Graad 1 | Herkent mogelijkheden.

- Ziet binnen eigen functiegebied mogelijkheden die van waarde kunnen zijn voor de zaak en neemt zelf actie om deze te beïnvloeden.
- Evalueert voor- en nadelen van mogelijkheden binnen het eigen functiegebied.
- Voelt aan waar vraag naar is op het eigen functiegebied.
- Vertaalt de behoeften van de gast in diensten.
- Wijst gasten op extra mogelijkheden van bijvoorbeeld programma's of cursussen en prijst deze aan.

Graad 2 | Ziet trends aankomen en doet voorstellen (ook buiten eigen marktterrein).

- Kijkt over de grenzen van de bestaande markt en producten heen.
- Ontwerpt voorstellen waardoor het resultaat zal verbeteren.
- Formuleert alternatieve plannen voor marktbenadering.
- Voorspelt trends en onderneemt actie hierop door het doen van concrete voorstellen.
- Heeft kennis van de markt en kansen die zich daar voordoen.

Graad 3 | Wacht niet af tot iedereen in het idee gelooft.

- Loopt vooruit en voorop met ideeën. Toont durf.
- Bevordert een vernieuwende houding binnen het bedrijf en draagt er zorg voor dat anderen binnen het bedrijf verder kijken dan de "bestaande paden".
- Initieert nieuwe zakelijke mogelijkheden, door ze in te passen in het totaalpakket van de organisatie.

Ontwikkeltips

- > Overleg met een als 'ondernemer' bekendstaande collega over diens aanpak wat betreft het signaleren van kansen in de markt en het daarnaar handelen.
- > Onderzoek bij bestaande klanten in welke mate zij tevreden zijn met geleverde producten en diensten. Grijp kansen aan voor productverbeteringen of vergroting van de afzetkansen voor producten en / of diensten.
- > Oriënteer je eens breder op je markt, zodat je beter in staat bent om kansen te signaleren (zie ook marktgerichtheid). Kijk naar concurrenten, op internet, binnen je eigen netwerk, op bijeenkomsten.
- > Denk op basis van het bestaande pakket producten en diensten eens na over nieuwe PMC's (Product-Markt-Combinaties). Werk de meest veelbelovende PMC's uit tot een marketingplan.
- > Geef als leidinggevende de medewerker een target wat betreft 'new acquisitions', bijvoorbeeld het acquireren van drie nieuwe accounts met een omzetvolume van x per account.