## Ondernemerscompetenties (zie bijlage)

Lees de ondernemerscompetenties nog eens goed door. Kruis hieronder aan waar je staat in je ontwikkeling met betrekking tot de bijbehorende ondernemerscompetentie.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Basisvaardigheden** | | | | | **Professional** | | | | | **Expert** | | | | |
| **Competenties** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** |
| Prestatiegerichtheid |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dominantie |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marktgerichtheid |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Flexibiliteit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Empathie |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Zelfstandigheid |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sociale oriëntatie |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Risicobereidheid |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Creativiteit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pro-activiteit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plannen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Financieel beheren |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Zelfvertrouwen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Doorzettingsvermogen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Kies tenminste 2 ondernemerscompetenties uit waarin je in komende periode jezelf graag wilt ontwikkelen. Motiveer waarom je jezelf hierin wilt te ontwikkelen.

|  |
| --- |
|  |

Formuleer twee leerdoelen die gaan over het ontwikkelen van de ondernemerscompetenties. Werk deze beide SMART uit.

|  |
| --- |
|  |

### **Bijlage: ondernemerscompentities**

### **Prestatiegerichtheid**

Ondernemende mensen zijn prestatiegericht. Dat wil zeggen: zij streven doelgericht naar een prestatie en gaan daarbij zo nodig de strijd met anderen aan. Met veel wilskracht en energie werken ze naar een duidelijk doel toe. Zij willen steeds meer presteren door alles zo goed mogelijk te doen. Daarvoor leggen de lat voor zichzelf steeds hoger. Ze willen zich onderscheiden. Die drijfveer komt van binnenuit. Niet-ondernemende mensen hebben geen sterke behoefte om te presteren of sterke wil om succes te hebben. Zij nemen sneller genoegen met minder en vinden het vaak prima zoals het gaat.

### **Zelfstandigheid**

Ondernemende mensen hebben behoefte aan vrijheid. Ze willen zelf kunnen beslissen wat ze doen. Ze lossen zelf hun problemen op en brengen hun werkzaamheden op eigen kracht tot een goed einde. Niet-ondernemende mensen hebben steun of hulp nodig en laten beslissingen vaker aan anderen over.

### **Dominantie**

Dominantie is de behoefte om controle over anderen te hebben; om iemand je wil op te leggen. Dominantie kan een reden zijn om ondernemend te handelen, omdat je dan de leiding hebt. Ondernemende mensen weten wat ze willen en hoe ze anderen kunnen beïnvloeden om hun eigen doelen te bereiken. Daarbij gaan ze er vanuit dat hun gezag of mening wordt geaccepteerd. Niet-ondernemende mensen zijn bescheiden en treden liever niet op de voorgrond.

### **Sociale oriëntatie**

Sociale oriëntatie is de mate waarin iemand gericht is op anderen. Ondernemende mensen begrijpen dat mensen en netwerken nodig zijn om hun ideeën te realiseren. Ze leggen gemakkelijk contact en laten zich leiden door zakelijke overwegingen in hun sociale handelen. Daarbij kunnen ze hun sociale behoeften opzij zetten en hun aandacht richten op hun eigen belangen. Niet-ondernemende mensen zijn gereserveerd en terughoudend in het leggen van contacten.

### **Zelfvertrouwen**

Zelfvertrouwen is het geloof in eigen kunnen en zelfverzekerd zijn en overkomen naar anderen toe.

Ondernemende mensen vertrouwen erop dat ze hun doelen kunnen bereiken op eigen kracht. Ze zijn ervan overtuigd elke opdracht tot een goed einde te kunnen brengen; dat hun succes niet van anderen afhangt, maar van henzelf. Ook in relatie tot anderen, al zijn die rijker, belangrijker of machtiger, brengen ze dat zelfvertrouwen mee. Niet-ondernemende mensen geloven minder in hun eigen kracht en leven met het idee dat hun succes van de omstandigheden afhangt.

### **Doorzettingsvermogen**

Doorzettingsvermogen is krachtig doorgaan ondanks tegenslagen of bezwaren. Ook op de langere termijn. Ondernemende mensen hebben veel doorzettingsvermogen. Met een duidelijk en helder doel voor ogen overwinnen ze uiteindelijk elke hobbel. Ook als ze soms niet vooruitkomen, zetten ze door. Ze bijten zich vast in het werk en laten niet los voordat het af is. Niet-ondernemende mensen hebben een gebrek aan zelfdiscipline en verschuilen zich sneller achter vermoeidheid of verveling.

### **Risicobereidheid**

Risicobereidheid is het kunnen omgaan met onzekerheid en de bereidheid verlies te nemen. Ondernemende mensen zijn actieve risico nemers. Ze zijn actief gericht op kansen en zijn bereidheid om een kans te benutten ondanks de risico's dat het kan mislukken. Hun doelen zijn meer gericht op het verbeteren van hun leven, dan op het behouden ervan. Niet-ondernemende mensen zijn passieve risiconemers. Zij benaderen risico's voorzichtiger en reageren vaak alleen op wat op hun pad komt waar ze niet meer omheen kunnen.

### **Marktgerichtheid**

Marktgerichtheid is je inleven in de behoeftewereld van anderen. Wat zijn de wensen en behoeften van anderen en hoe kun je daar met producten en diensten op inspelen. Ondernemende mensen spelen in op de specifieke behoefte van mensen. Ze kunnen ook nauwkeurig aangeven wat mensen willen. Ze lezen bladen en praten met anderen om te weten wat er speelt. Niet-ondernemende mensen hebben weinig oog voor de behoeften van anderen. Ze zijn vaak meer productgericht en op zichzelf gericht waardoor ze de behoeften van anderen over het hoofd zien.

### **Creativiteit**

Creativiteit is het vermogen om te spelen met gedachten en nieuwe mogelijkheden te zien en uit te proberen. Ondernemende mensen stellen zich open voor wat er in hun omgeving gebeurt. Daarbij worden ze niet gehinderd door beperkingen van de situatie, maar juist uitgedaagd door de mogelijkheden. Ze hebben het vermogen om vanuit andere invalshoeken te denken en platgetreden paden te verlaten. Hierdoor kunnen ze problemen omzetten in nieuwe kansen. Niet-ondernemende mensen denken vaak in moeilijkheden en zien vaak geen oplossingen voor een probleem.

### **Flexibiliteit**

Flexibiliteit berust op aanpassingsvermogen. Ondernemende mensen reageren op veranderingen die ze in de omgeving waarnemen, zoals nieuwe wensen of behoeften van andere mensen of nieuwe trends in de markt. Ze interpreteren kansen of bedreigingen op hun effect en passen hun plannen daarop aan. Niet-ondernemende mensen zijn nauwelijks bereid om zich aan te passen. Ze bieden weerstand en kunnen star en koppig zijn.

### **Pro-activiteit**

Pro-activiteit is zelf initiatief nemen en niet afwachten totdat anderen zijn voorgegaan. Ondernemende mensen tonen initiatief door zaken aan te pakken voordat er om wordt gevraagd of door de situatie worden gedwongen. Bijvoorbeeld als een opdracht niet volgens afspraak afgerond kan worden. Ze ondernemen actie en komen met voorstellen voordat de ander er om vraagt. Minder ondernemende mensen wachten af en laten zich leiden door de situatie of wat anderen hen opdragen.

### **Empathie**

Empathie is het vermogen om je in te leven in de gevoelens en gedachten van anderen. Ondernemende mensen verdiepen zich in het gevoelsleven van anderen en respecteren dat mensen op verschillende manieren tegen zaken aan kunnen kijken. Daarbij houden ze rekening met hun eigen invloed op de ander en zorgen er voor dat de ander zich begrepen voelt. Minder ondernemende mensen leven zich minder in de ander in met als gevaar dat ze langs elkaar heen praten en elkaar uiteindelijk niet begrijpen.

### **Plannen**

Plannen en organiseren betekent het opzetten en uitvoeren van een slim en doeltreffend systeem voor de uitvoering van werkzaamheden en die van eventuele anderen. Ondernemende mensen kunnen goed plannen en weten werkzaamheden goed in te schatten wat betreft tijd en hoeveelheid. Minder ondernemende mensen laten zich sneller verleiden door de chaos van alle dag. Ze verliezen sneller hun focus en krijgen het werk niet af voor de gestelde deadline.

### **Financieel beheren**

Financieel beheren betekent een goede balans kunnen houden tussen opbrengsten en kosten en tussen ontvangsten en uitgaven. Ondernemende mensen maken actief gebruik van hun vermogen om vooraf vooruit te kijken naar de toekomst en wat er financieel nodig is om hun doelen te bereiken. Zij willen regelmatig weten hoe ze er financieel voorstaan om tijdig in te kunnen grijpen. Minder ondernemende ondernemers tonen een gebrek aan interesse in financiën en - belangrijker - hoe ze er financieel voorstaan.