**Ontwikkelplan ondernemende houding**

|  |
| --- |
| **Ondernemende houding** |

**Doel**

Gedurende het schrijven van het ondernemingsplan ontwikkel je een ondernemende houding. Je maakt een ontwikkelplan in samenspraak met je begeleidend docent. Je bepaalt welke onderdelen van ondernemende houding je wilt gaan ontwikkelen. Deze onderdelen zijn te verdelen over vier clusters: **1) zien en grijpen van kansen, 2) commitment tonen, 3) communicatievermogen, 4) reflectievermogen tonen**. Tussentijds evalueer je het bereikte resultaat met collega deelnemers, begeleiders en docenten. Tijdens het panelgesprek (voor CEO) wordt het eindniveau van je ondernemende houding beoordeeld op de vier clusters.

Door het schrijven van een ondernemingsplan ervaar je hoe ondernemend je moet zijn om een goed plan te kunnen schrijven, met volop kansen en mogelijkheden voor je onderneming. Je moet proactief op zoek naar informatie, waarbij je contact durft op te nemen met externe organisaties. Je moet doorzettingsvermogen tonen, ook al werken instanties niet altijd mee en je moet leren van je sterke, maar ook van minder sterke punten.

**Ontwikkelplan ondernemende houding**

Je maakt een ontwikkelplan. Je toont met behulp van de ervaringen, die je opdoet tijdens het schrijven van het ondernemingsplan, je ondernemende houding aan. Dit doe je door de volgende vragen per cluster te beantwoorden:

1. Wat is het ‘probleem’? Wat vind je lastig om te doen?
2. Welk resultaat wil je bereiken?
3. Wat ga je doen om dit te bereiken?
4. Wat is de feedback van derden? (medestudent, stage bieder, docent…)?
5. Wat is het bereikte resultaat? Reflectie:
* Wat werkte, waardoor kwam dat?
* Wat werkte niet? Waardoor?
* Hoe zou je het de volgende keer aanpakken?
* Welke aspecten wil je nog ontwikkelen?
1. Wat is je niveau binnen ieder cluster?

*Bijvoorbeeld:*

Een veehouder kan niet uitbreiden in verband met de ligging van zijn onderneming. Wel zijn er mogelijkheden tot recreatieve takken. Deze mogelijkheden onderzoekt de leerling. Het gaat moeizaam, maar toch grijpt hij zijn kans en zet hij door.

Dit kan als volgt worden uitgewerkt voor de vier clusters.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Zien en grijpen van kansen*** |  |
| Wat is het ‘probleem’? | *Ik vind het moeilijk om kansen voor mijn onderneming in te schatten.* |
| Welk resultaat wil je bereiken? | *Ik wil in het ondernemingsplan aantonen dat ik de marktkansen heb aangegrepen.* |
| Wat ga je doen om dit te bereiken? | *Ik ga twee ondernemers in de branche interviewen en een beurs en instanties bezoeken. Verder ga ik vakbladen lezen.* |
| Wat is de feedback van derden? (medestudent, stage bieder, docent…) |  |
| Wat is het bereikte resultaat? Reflectie* Wat werkte, waardoor kwam dat?
* Wat werkte niet? Waardoor?
* Hoe zou je het de volgende keer aanpakken?
* Welke aspecten wil je nog ontwikkelen?
 | *Ik heb meer kennis van de markt, namelijk:……., waardoor ik beter weet waar de kansen liggen voor mijn onderneming. De marktkansen heb ik aangegrepen om de doelgroepen en concurrenten beter in beeld te brengen en om mijn assortiment te bepalen. Zo heb ik…* |

|  |
| --- |
| **Toelichting clusters** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Clusters van houdingsaspecten[[1]](#footnote-1)** | **Aspecten** |
| 1. **Zien en grijpen van kansen**

Het gaat om het signaleren van kansen en het oppakken van de mogelijkheden die zich voordoen. Houdingsaspecten: * alert zijn op ontwikkelingen,
* tonen van omgevingsbewustzijn,
* open staan voor vernieuwing,
* durf hebben,
* proactief zijn.
 | * Je ziet kansen voor de onderneming in de toekomst.
* Je zoekt proactief naar trends en ontwikkelingen en bedenkt verbeteracties voor de onderneming.
* Je hebt toekomstvisie en communiceert deze actief.
* Je staat open voor vernieuwingen en bent goed in staat de risico's af te wegen.
* Je weet welke kansen de onderneming ten goede komen en bent in staat deze mogelijkheden zelfstandig op te pakken.
 |
| 1. **Commitment tonen**

Verwijst naar het belang om het lange termijndoel vast te houden. Houdingsaspecten: * gedrevenheid en motivatie tonen,
* verantwoordelijkheidsgevoel tonen,
* emotionele stabiliteit tonen,
* geloven in je eigen kunnen;
* doorzettingsvermogen hebben,
* om kunnen gaan met tegenslagen,
* ambitieus zijn,
* flexibel zijn.
 | * Door de kennis die je hebt opgedaan tijdens het schrijven van het ondernemingsplan ben je vol zelfvertrouwen over de lange termijn doelen die je voor de onderneming voor ogen hebt.
* Je durft beslissingen te nemen en toont doorzettingsvermogen bij het ontstaan van problemen.
* Je toont verantwoordelijkheid bij het handelen op basis van de diverse deelplannen.
* Je bent in staat je aan te passen aan veranderingen die zich voordoen tijdens het schrijven en gaat zelf actief op zoek naar oplossingen bij problemen.
* Je blijft emotioneel stabiel.
 |
| 1. **Communicatievermogen**

Communicatie heeft te maken met contacten met mensen.Belangrijke houdingsaspecten: * inlevingsvermogen hebben,
* empathisch vermogen hebben,
* open staan voor andere ideeën,
* invalshoeken en denkbeelden,
* respect tonen,
* assertief zijn.
 | * Je maakt actief gebruik van je netwerk van externe deskundigen en gebruikt de informatie voor het schrijven van het ondernemingsplan.
* Je leeft je in, in anderen en toont doorzettingsvermogen bij het achterhalen van informatie bij anderen.
* Je hebt respect voor en houdt rekening met de bevindingen van anderen.
* Je overlegt en discussieert over het ondernemingsplan.
* Je toont interesse in andere ideeën en denkbeelden. Dit spoort jou aan tot discussie en het verspreiden van je mening.
 |
| 1. **Reflectievermogen tonen**

Noodzakelijk om positie te bepalen, te leren en vooruit te komen. Houdingsaspecten: * dingen willen leren en aannemen,
* zelfkritisch zijn,
* inzicht in reflectie met doel tot leren.
 | * Je bent gemotiveerd om te leren en vraagt actief om feedback.
* Je kijkt zelfkritisch terug op je eigen rol binnen het schrijven van het ondernemingsplan en je trekt lering uit gebeurtenissen voor de volgende keer.
* Je wil jezelf graag verbeteren.
 |

|  |
| --- |
| **Ondernemende houding invulformulier Naam leerling: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |

Bepaal voor ieder cluster je groeimogelijkheden voor ondernemende houding. Je mag eventueel ook een aspect nemen uit jouw IKTO-profiel. Zie de toelichting van de aspecten op de vorige bladzijde die bij de verschillende clusters horen. De clusters zijn:

1. ***Communicatievermogen***
2. ***Commitment tonen***
3. ***Zien en grijpen van kansen***
4. ***Reflectievermogen tonen***
5. ***IKTO-profiel***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Communicatievermogen*** |  |
| Wat is het ‘probleem’? |  |
| Welk resultaat wil je bereiken? |  |
| Wat ga je doen om dit te bereiken? |  |
| Wat is de feedback van derden? (medestudent, stage bieder, docent…) |  |
| Wat is het bereikte resultaat? Reflectie* Wat werkte, waardoor kwam dat?
* Wat werkte niet? Waardoor?
* Hoe zou je het de volgende keer aanpakken?
* Welke aspecten wil je nog ontwikkelen?
 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Commitment tonen*** |  |
| Wat is het ‘probleem’? |  |
| Welk resultaat wil je bereiken? |  |
| Wat ga je doen om dit te bereiken? |  |
| Wat is de feedback van derden? (medestudent, stage bieder, docent…) |  |
| Wat is het bereikte resultaat? Reflectie* Wat werkte, waardoor kwam dat?
* Wat werkte niet? Waardoor?
* Hoe zou je het de volgende keer aanpakken?
* Welke aspecten wil je nog ontwikkelen?
 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Zien en grijpen van kansen*** |  |
| Wat is het ‘probleem’? |  |
| Welk resultaat wil je bereiken? |  |
| Wat ga je doen om dit te bereiken? |  |
| Wat is de feedback van derden? (medestudent, stage bieder, docent…) |  |
| Wat is het bereikte resultaat? Reflectie* Wat werkte, waardoor kwam dat?
* Wat werkte niet? Waardoor?
* Hoe zou je het de volgende keer aanpakken?
* Welke aspecten wil je nog ontwikkelen?
 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Reflectievermogen tonen*** |  |
| Wat is het ‘probleem’? |  |
| Welk resultaat wil je bereiken? |  |
| Wat ga je doen om dit te bereiken? |  |
| Wat is de feedback van derden? (medestudent, stage bieder, docent…) |  |
| Wat is het bereikte resultaat? Reflectie* Wat werkte, waardoor kwam dat?
* Wat werkte niet? Waardoor?
* Hoe zou je het de volgende keer aanpakken?
* Welke aspecten wil je nog ontwikkelen?
 |  |

1. Bronnen: ([Lans, Verstegen, & Mulder, 2011](#_ENREF_2)); ([Kortstee H., 2009](#_ENREF_1)) [↑](#footnote-ref-1)