



NOBCO E-MAGAZINE MAART 2012

PRINT

De coach als ondernemer (Jaarlijks NOBCO event)

Door: Richard van Dam

De NOBCO bijeenkomst 'Dag over ondernemerschap' stond in het teken van de coach als ondernemer. Chris Laarman en Willem Huisman (beide NOBCO/EMCC European Master Practitioner Coach) bespraken een scala aan onderwerpen die de beroepscoach inzicht en ondersteuning geven bij het opzetten en succesvol maken van de eigen beroepspraktijk. Hoewel de dag in beginsel bedoeld was voor beginnend zelfstandigen, bleek uit de inleidende ronde 'Wie ben je?', 'Wat doe je?' en 'Wat wil je?' dat naast starters ook coaches die al langer professioneel actief zijn deelnamen.



Een goed coach is nog geen goede ondernemer

Niet zo verwonderlijk natuurlijk, want een goede coach zijn betekent niet automatisch dat je ook een goede ondernemer bent. Een sterk punt van de bijeenkomst was dat de deelnemers vooraf konden aangeven welke onderwerpen zij behandeld willen hebben en dat deze op de dag ook daadwerkelijk zijn behandeld.

Achteraf constateer ik dat in korte tijd veel besproken is: financiële aspecten, jezelf efficiënter verkopen, specialiseren, personal branding, marketingstrategie, acquisitie, customer relations management en zelfs een inblik in de praktijk van de sprekers en boekentips om zelf nog enthousiaster te worden.

Ik noem enkele vragen die in nauw contact met de deelnemers besproken zijn:

- Hoe positioneer je jezelf? Als het gaat om acquisitie wat zeg je, wat straalt je uit?
- Op het vlak van personal branding, heb je er aan gedacht wijzigingen op je website te koppelen aan LinkedIn, zodat je netwerk weet waar je mee bezig bent en steeds weer signalen krijgt van: die is up-to-date, creatief, geen ingekakte bejaarde maar iemand die verbinding maakt?
- Hoe goed houd je eigenlijk contact, zijn het slapende contacten, of jouw ambassadeurs voor toekomstige omzet, en daardoor contacten aan wie je je acquisitie hebt uitbesteed? Als je naar een dag als deze komt, benut je de inloop om mensen te spreken en contacten te leggen of kom je precies op tijd?
- Hoe tarifeer je voor de particuliere en zakelijke markt? Kun je je product of dienst goed beschrijven, heb je je doelgroep goed bepaald? Heb je nagedacht over je pricing, per uur, per dag, maak je pakketafspraken met een korting? Heb je zelf goed geanalyseerd hoe jouw prijskolom er uit ziet op basis van je gehanteerde tarief?
- Als je weet wat je operationele en flexibele kosten zijn naast je verkoopkosten, belastinglast en nettorendement, kun je in een acquisitiesprek ook makkelijker voor je prijs staan! Of: heb je er wel eens aan gedacht om je prijs af te stemmen op het voordeel



voor jouw opdrachtgever die een afvloeiingsregeling van € 200.000,- kan besparen dankzij jou?

- Maak je al reclame middels client recommendations?
- Wat is jouw unieke selling point en komt die terug in jouw elevator pitch? Spreek die elevator pitch nu eens uit naar de collega naast je en vraag hoe je overkomt.

Op zich stof genoeg om een meerdaagse mee cursus te vullen. Ik noteer als sterke punten van deze dag: enthousiaste behandeling door beide trainers, met humor en een duidelijk oog voor de wensen van de deelnemers. De stof is aan de hand van praktijkervaringen van beide trainers behandeld en aangevuld met die van ervaren coaches uit het publiek. Goede interactie met het publiek en tussen de deelnemers zelf.

Kortom, een welbestede dag voor een ieder die inspiratie wil opdoen om ook uit het ondernemerschap het beste te halen, want ook hier geldt: You are the master of your own destiny.

[Richard van Dam](#) is NOBCO/EMCC European Foundation Coach

©Copyright Stichting NOBCO Postbus 1167 3860 BB Nijkerk 033-2473428 E-mail:
info@nobco.nl

Het e-Magazine is een uitgave van de NOBCO. Aan de samenstelling en de inhoud van deze nieuwsbrief wordt de uiterste zorg besteed. NOBCO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor de juistheid of volledigheid hiervan, dan wel voor de directe of indirecte gevolgen van handelen of nalaten op basis van deze uitgave. © NL 2012.