



BUSINESS 02

Mens&Ondernemen

De sleutel bij het starten van een bedrijf

[Start de cursus >](#)



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





Target



BUSINESS

MODULE 2

Mens&Ondernemen

In deze module kun je leren waarom de sleutel bij het starten van een bedrijf de samenhang tussen mens en ondernemen is. Je zult leren hoe sterk je drijfveren, vaardigheden en behoeften samenhangen met dat wat een SHAFE bedrijf nodig heeft.

Wat kun je leren in deze module

- 1 | Waarom bedrijven bestaan en waarom ondernemers bedrijven starten
- 2 | Hoe je de samenhang Mens&Bedrijf moet beoordelen
- 3 | De 7 verschillende functies van een ondernemer
- 4 | Waarom de samenhang Mens&Bedrijf de sleutel is van elke start van een bedrijf.
- 5 | Hoe je de samenhang Mens&Bedrijf van je eigen bedrijf kunt beoordelen.



Hoofdstukken in deze module

1

Wat is een bedrijf?

2

Ondernemer: een veelzijdige baan

3

Beoordeling van de samenhang tussen Mens&Bedrijf

4

Hulp vinden bij het beoordelen van de samenhang
tussen mens&bedrijf.



BUSINESS MODULE 2 Hoofdstuk 1

Wat is een bedrijf

We denken allemaal, dat een bedrijf een structuur is die goederen en diensten verkoopt. Maar weet je zeker, dat dat alles is? Dat is wat we in dit hoofdstuk gaan zien.

Wat kun je leren in dit hoofdstuk?

- 1 | Wat is het doel van een bedrijf



Wat is een bedrijf?

Heb je een idee voor een bedrijf?

Gefeliciteerd!

Maar.... wat weet je echt over bedrijven?



Wat is een bedrijf ?

Een bedrijf met winstoogmerk is een organisatie waar goederen/diensten worden gekocht en verkocht om te voldoen aan bepaalde geïdentificeerde en financieel waardevolle behoeften van gebruikers.

Het voldoen aan de behoeften van de klanten is daarom het echte doel van een bedrijf.

Maar niet zomaar een behoefte. Een bedrijf moet voldoen aan de behoeften waarvoor de klanten bereid zijn te betalen. Dit is het begrip solvabiliteit.

Als een bedrijf goederen en diensten aanbiedt waarvoor mensen niet betalen, is het een non-profitorganisatie. Desalniettemin, als u van plan bent een non-profitorganisatie te starten, is het opbouwen van uw productaanbod precies hetzelfde als een lucratieve onderneming.



Target

Wist je dat?

Behoeften van klanten zijn de hoofdreden waarom bedrijven bestaan.

De drijfveren en wensen van de ondernemers zijn niet het belangrijkste motief voor het starten van een bedrijf.

Het doel van een bedrijf

Pas op! De interesse van een klant in een goed of dienst en hun bereidheid om ervoor te betalen zijn niet hetzelfde.

Sterker nog, wat je ook wilt verkopen, de kans is groot dat mensen er door geïnteresseerd/aangetrokken worden. Maar een groot aantal factoren beïnvloeden hun beslissing om ervoor te betalen:

- jouw prijzen
- je verkoopvoorwaarden
- de plaats van je product/dienst in de hiërarchie van hun behoeften
- de sociaal-economische context
- enz.

Bovendien is het niet zo, dat omdat mensen jouw product of dienst nodig hebben, ze er ook voor willen betalen.

Zoals hiernaast vermeld, kan een groot aantal factoren van invloed zijn op hun beslissing om ervoor te betalen of niet.

Zorg er dus voor dat je het voldoen aan de behoeften van uw potentiële klanten niet verwacht met je verkoopcapaciteit.

Om je verkoopcapaciteit te beoordelen, is intuïtie niet genoeg, je moet een marktonderzoek uitvoeren.

Het doel van een bedrijf

Nu hebben we gezien, dat het belangrijkste doel van een bedrijf is om goederen/diensten aan te bieden waarvoor mensen bereid zijn te betalen. Het is belangrijk om te begrijpen dat alle andere doelen van een bedrijf, bijvoorbeeld:

- Meer goederen en diensten verkopen
- Effectief communiceren op een sociaal netwerk
- Innoveren door nieuwe goederen en diensten te creëren
- Investeren in nieuwe apparatuur om meer te produceren

ook "secundaire" doelen zijn in de zin dat ze de logische resultaten zijn van het hoofddoel om financieel levensvatbaar te zijn.

Waarom zou je eigenlijk een communicatiecampagne starten of investeren in nieuwe apparatuur als niemand bereid is te betalen voor wat je aanbiedt?

In een bedrijf besluiten managers/beslissers om alleen te produceren, te investeren of te adverteren als ze zeker weten dat ze voldoen aan de behoeften en bereidheid te betalen.

Het doel van de ondernemer

Talrijke redenen hebben ondernemers om een bedrijf op te richten. De meest voorkomende zijn:

- Werken voor jezelf en niet voor een baas
- Op zoek naar vrijheid (je eigen werk bepalen)
- Zelfontplooiing/zelfverwezenlijking
- Meer geld verdienen

Het is echter erg gevaarlijk om het doel van het bedrijf in de voorgaande slide, te verwarren met het doel van de ondernemer.

Hier is een voorbeeld van twee situaties waarin deze doeleinden door elkaar worden gehaald.



Erick's situatie

Erick is erg creatief en gepassioneerd door levensgrote games. Jarenlang heeft hij tientallen verschillende spellen gemaakt die lijken op Cluedo, Jumanji, enz.

Enkele weken geleden werd Erick ontslagen als verkoper in een multimediawinkel omdat alle bedrijven in zijn stad een grote economische recessie doormaken. Na even nadenken, realiseerde Erick zich dat hij geen nieuwe baan in een winkel wil vinden, omdat er geen banen te krijgen zijn in zijn stad,

en bovendien heeft hij een hekel aan die baan.

Erick heeft geen diploma en geen andere ervaring dan winkerverkoper.

Erick heeft namelijk één passie in het leven: bordspellen en levensgrote spellen.

Daarom denkt hij na over het opzetten van een bedrijf dat bestaat uit het aanbieden van verschillende sessies van levensgrote games aan de bedrijven van zijn stad.

Hij denkt dat zijn idee de cohesie en het vertrouwen tussen werknemers en

managers kan versterken tijdens teambuildingweekends die steeds populairder worden binnen grote bedrijven. Maar hij is daar niet zeker van en heeft de potentiële behoeften van de bedrijven in zijn stad niet bestudeerd.

Als hem wordt gevraagd waarom hij dit bedrijf wil opzetten, antwoordt Erick dat hij een passie heeft voor levensgrote games en dat hij net is ontslagen, dus dit is het juiste moment voor hem om een bedrijf te starten en vanuit zijn passie te leven.

Wat is er mis met Erik zijn situatie

Erick wil eigenlijk vooral uit persoonlijke overwegingen een bedrijf starten.

Hij wil een bedrijf oprichten omdat hij net ontslagen is en er geen andere banen voorhanden zijn en hij toch niet meer als verkoper wil werken.

Hij heeft geen andere beroepservaring en hij heeft geen diploma. Levensgrote games zijn zijn enige hobby, wat zijn keuze verklaart om een activiteit op dat gebied te starten.

We hebben eerder gezien dat het doel van een bedrijf is om te voldoen aan financieel waarde volle behoeften.

Zijn bedrijven in zijn stad momenteel bereid te betalen voor levensgrote games om het vertrouwen en de cohesie tussen werknemers en managers mogelijk te versterken?

In een andere situatie misschien, maar in het geval van een grote economische recessie in de thuisstad van Erick, terwijl veel mensen worden ontslagen, kunnen we veronderstellen dat bedrijven niet bereid zullen zijn geld uit te geven aan levensgrote gamesessies.

Erick verwarde zijn persoonlijke behoeften en drijfveren met het doel van een bedrijf. Hij besloot zelfs een bedrijf op te richten zonder de behoeften van zijn potentiële klanten te hebben bestudeerd

William's situatie

William is parttime bakker en werkt in een industriële bakkerij. Hij woont in een kleine stad met 5000 inwoners. Hij houdt van zijn werk, maar hij heeft steeds meer moeite om te werken vanwege gezondheids- en familieproblemen. William heeft kanker in een vergevorderd stadium (dat verklaart waarom hij slechts parttime werkt) en is net een echtscheidingsprocedure gestart. Verder heeft William ernstige financiële problemen (gokschulden). In zijn stad is geen bakkerij en mensen rijden 20 kilometer naar de dichtstbij zijnde bakker.

Maanden en maanden blijven ze aan William vragen om een bakkerij te openen, iedereen in de stad wil een bakkerij, het wordt een groot succes omdat de vraag zo groot is. Mensen zullen zeker bereid zijn te betalen voor de producten van de bakkerij. Nadat vele verzoeken binnenkomen, besluit William de bakkerij te openen.

Wat is er mis met de situatie van William?

William's focus ligt vooral op het bedrijf: het voldoen aan de inkoopbehoeften van zijn klanten.

Maar hij vergat zijn persoonlijke situatie totaal: gezondheids-, familie- en financiële problemen die de houdbaarheid en de ontwikkeling van zijn activiteit waarschijnlijk zullen verstoren (of, in het ergste geval, beëindigen).

In dit voorbeeld verwacht William zijn doelen niet met het zakelijke doel. Hij voldoet eigenlijk aan het doel van een bedrijf, maar hij vergeet gewoon zijn zwakke persoonlijke situatie volledig. Een bedrijf starten met vergevorderde kanker en financiële schulden is waarschijnlijk onhaalbaar.

Het punt bij deze twee situaties

Deze twee situaties benadrukken iets heel belangrijks.

Het is gevaarlijk en mogelijk schadelijk om een bedrijf op te richten voor enkel en alleen persoonlijke behoeften en doelen (een nieuwe activiteit creëren omdat je bijvoorbeeld net bent ontslagen), zoals in het geval van Erick.

Maar het is net zo schadelijk om een bedrijf alleen op te richten om economische redenen (bijv. opkomende markten of verzoeken van belangrijke klanten), waarbij je je persoonlijke situatie volledig negeert als het geval van William.

Een bedrijf in de juiste omstandigheden starten, begint met het opzetten ervan om persoonlijke EN om economische redenen.

Als een van deze twee drijfveren te dominant is of als er een ontbreekt, moet je waarschijnlijk je motivaties om een bedrijf op te richten in twijfel trekken.

De redenen om een bedrijf te starten

Het starten van een bedrijf om slechts één van deze twee redenen is potentieel gevaarlijk en schadelijk.

Het betekent dat je het risico neemt om te vergeten waarom een bedrijf zou moeten bestaan (= voldoen aan een behoefte waarvoor betaald wordt) of om een situatie te creëren van onverenigbaarheid tussen je persoonlijke situatie (bv drijfveren, beperkingen en vaardigheden) en wat je bedrijf van van jou verlangt.



Een bedrijf starten om economische redenen;

- Veel vraag van klanten
- Een opkomende markt

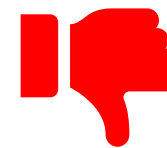
...

Een bedrijf starten om persoonlijke redenen;

- Een nieuwe baan zoeken
- Meer geld verdienen
- Iets doen wat je leuk vindt

...

Als alleen één dan



Als beide, dan



Samenvatting van het hoofdstuk

1

Het doel van een bedrijf is om te voldoen aan de vraag van mensen door het aanbieden van producten en/of diensten.

2

Wat je motivatie ook is, het is gevaarlijk om je persoonlijke drijfveer te verwarren met het doel van het bedrijf.

Hoofdstuk afgerond!

Gefeliciteerd! Je hebt het hoofdstuk met succes voltooid

Samenvatting verkregen vaardigheden

1

Je weet waarom een bedrijf moet bestaan en waarom dit geen relatie heeft met de motivatie van de ondernemer.

2

Je weet het verschil tussen het starten van een bedrijf om persoonlijke of om economische redenen.



Wat is de volgende stap?

Nu kan je dit hoofdstuk herhalen of onze studie-aanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te drukken :

[Herstart](#)

[Volgende](#)





BUSINESS MODULE 2 Hoofdstuk 2

Ondernemer: een veelzijdige baan

Denk je dat ondernemer zijn alleen gaat over het verkopen van een product of diensten verlenen? Dan zal dit hoofdstuk je verrassen.



Wat kun je leren in dit hoofdstuk?

- 1 Ondernemer zijn is veel meer dan het verkopen van goederen en diensten verlenen.
- 2 De 7 verschillende rollen van een ondernemer



Ondernemer: een veelzijdige baan

Het leven van een ondernemer is zelden saai. Als toekomstig ondernemer, zullen je werkzaamheden waarschijnlijk afwisselend zijn.

Afwisseling zal ritme geven aan je dagen.



Ondernemer: een veelzijdige baan

We hebben eerder gezien dat het belangrijkste doel van een bedrijf is om te voldoen aan de behoeften van de klanten waarvoor zij willen betalen.

Maar welke taken en activiteiten moeten worden uitgevoerd om te voldoen aan geïdentificeerde en financieel waardevolle behoeften van klanten?

- Produceren/verkopen van goederen en diensten. Het is duidelijk dat produceren/verkopen de hoeksteen van een bedrijf is.

Maar is het de enige functie waaraan werknemers in een bedrijf zijn toegewijd?

- Nee! Het produceren en verkopen van producten/diensten is slechts een onderdeel van de activiteiten van een bedrijf. Een ondernemer is multidisciplinair, ze voeren verschillende dagelijkse taken en functies uit.

Laten we eens kijken naar de dagelijkse rollen van een ondernemer.



Management = Verantwoordelijk zijn om besluiten te nemen



De 7 rollen van de ondernemer

Zoals je hebt gezien, hebben we zeven verschillende functies in een bedrijf geïdentificeerd. Zes ervan zouden aan andere mensen kunnen worden toevertrouwd (werknemers, aannemers...), maar één ervan moet je altijd onder controle hebben: het management. Het betekent de verantwoordelijkheid om beslissingen te nemen.

Deze functie houdt in dat het jouw verantwoordelijkheid is om de koers van je bedrijf te bepalen en om beslissingen te nemen om op koers te blijven of om van koers te veranderen. Management is een kwestie van analyseren, anticiperen en beslissingen nemen. Als belangrijkste beslisser zal dit jouw voornaamste rol zijn.

Hoe dan ook, of je nu alle functies zelf uitvoert of een of meer taken aan je werknemers/aannemers toevertrouwt, het is erg belangrijk dat je je realiseert dat het produceren of verkopen van producten of diensten slechts een deel van het werk is.

Over het algemeen vertegenwoordigt produceren/verkopen 2/3 van je tijd (als je alleen werkt zonder enige taak toe te vertrouwen).

In sommige sectoren of in verschillende situaties kunnen sommige andere functies, zoals commerciële activiteiten, het grootste deel van je tijd in beslag nemen.

Het voorbeeld van de winkelier

Werk je bijvoorbeeld als winkelier, dan is je belangrijkste functie commercieel (o.a. begroeten, adviseren en verkopen, producten inkopen bij leveranciers) en administratief (bijvoorbeeld het maken en ordenen van facturen en belastingaangiften en het indienen daarvan).



Het voorbeeld van de schoonmaker van huizen

Als je werkt als schoonmaker, is de belangrijkste functie die je tijd zal vullen het bieden van een op vaardigheden gebaseerde service.

In feite zullen de commerciële en administratieve functies minder belangrijk zijn in termen van tijd die eraan wordt besteed dan bijvoorbeeld een winkelier.



De 7 rollen van een ondernemer

Akkoord! We zagen net dat je toekomstige leven als ondernemer veelzijdig zal zijn. Afhankelijk van het type bedrijf dat je wilt starten, is de kans groter dat je de functie van verkoper of producent of teammanager vervult (als je veel werknemers hebt).

Maar in ieder geval houd je je direct of indirect bezig met alle zeven functies die allemaal erg belangrijk zijn voor de continuïteit en groei van je bedrijf.

Nu weet je iets meer over hoe het runnen van een bedrijf in het dagelijks leven eruit ziet, maar... ben je geschikt voor het bedrijf dat je wilt runnen?

We zullen dit zien in het volgende hoofdstuk!



Samenvatting van het Hoofdstuk

1

Als toekomstig ondernemer zal je dagelijkse werk waarschijnlijk divers zijn

2

Diensten verlenen en producten verkopen zijn slechts een onderdeel van de activiteiten van een bedrijf

3

Een functie zal altijd zijn, dat je onder controle bent; het management. Dit betekent verantwoordelijk zijn voor het nemen van beslissingen

Hoofdstuk afgerond!

Gefeliciteerd! Je hebt het hoofdstuk met succes voltooid

Samenvatting van verkregen vaardigheden

1

Je kent de 7 verschillende rollen van een ondernemer

2

Je begrijpt waarom productie of verkoop van goederen/diensten slechts een deel zijn van het dagelijkse werk van een ondernemer.

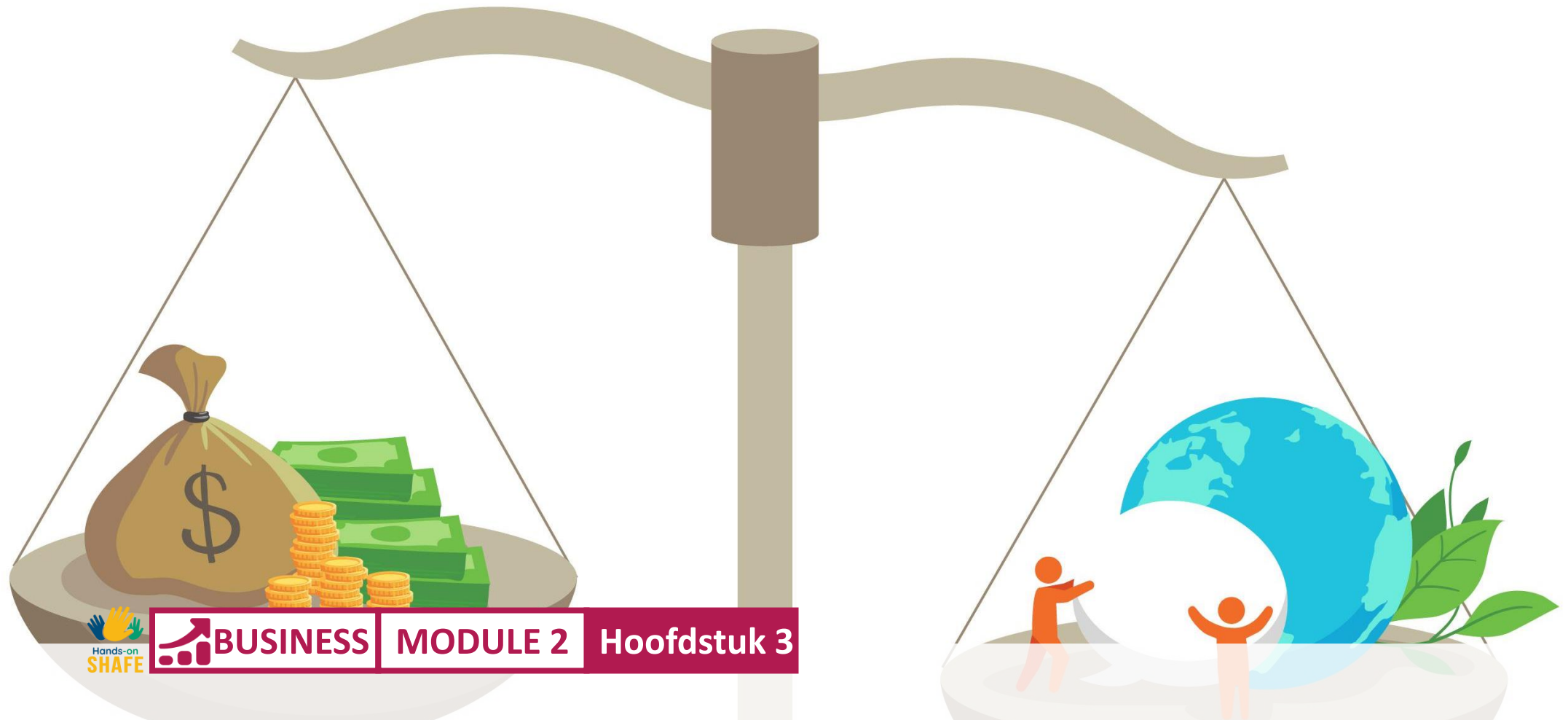
Wat is het volgende?

Nu kan je dit hoofdstuk herhalen of onze studie-aanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te drukken :

[Herstart](#)

[Volgende](#)





BUSINESS | **MODULE 2** | **Hoofdstuk 3**

Het beoordelen van de samenhang tussen mens&bedrijf

Het starten van een bedrijf vereist zelfreflectie. Je drijfveren/motivaties moeten passen bij je bedrijfsproject. In dit hoofdstuk zul je zien waarom.

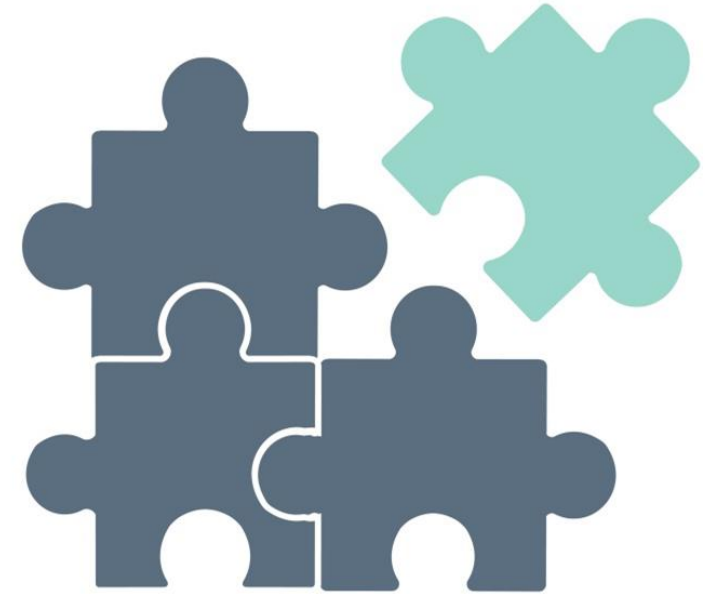
Wat kun je leren in dit hoofdstuk?

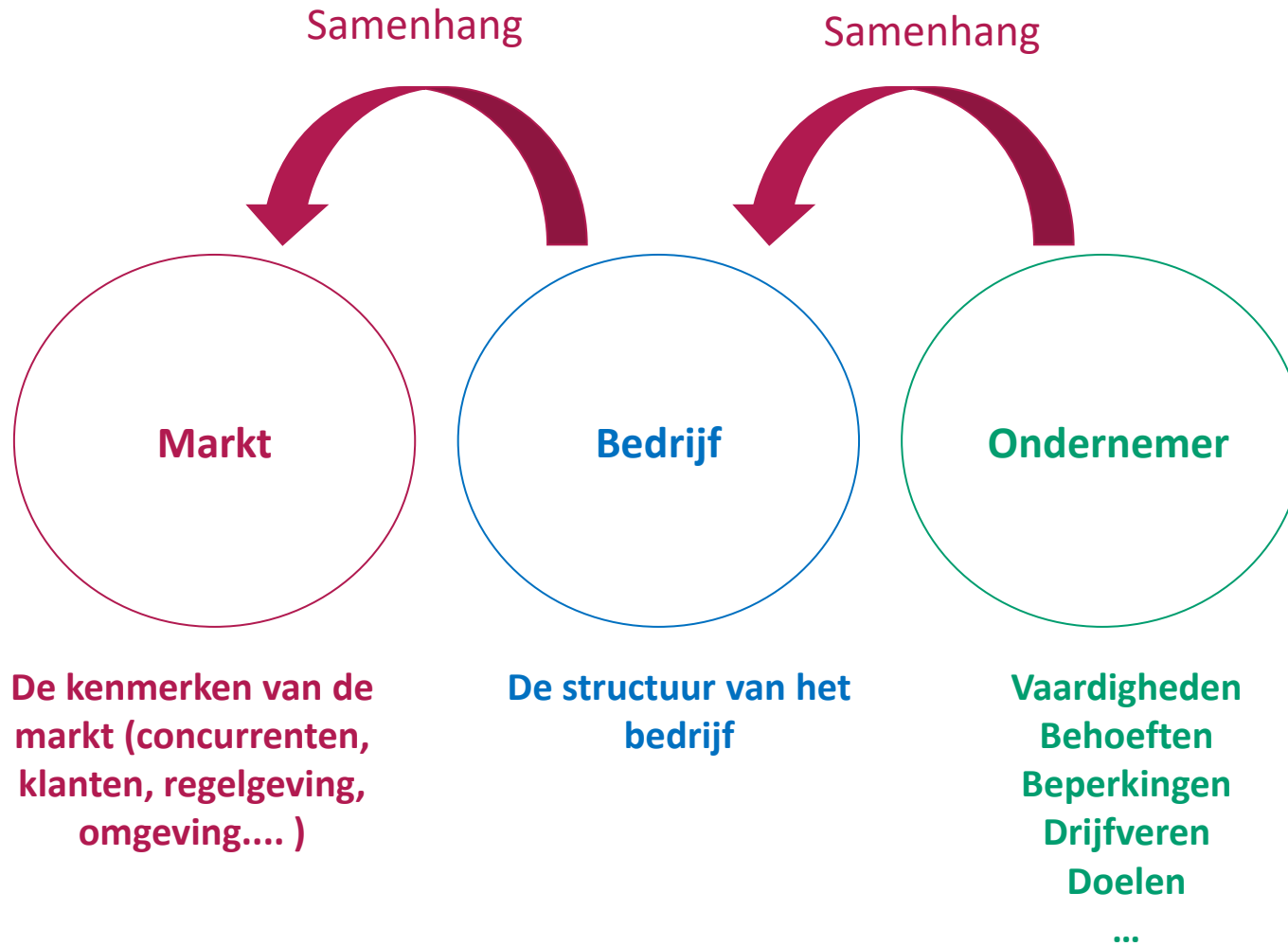
- 1 | Waarom de samenhang mens&bedrijf van wezenlijk belang is voor het starten van een activiteit.



Beoordelen van de samenhang mens&bedrijf

Zoals we eerder hebben gezien bij het geval van William, loopt de continuïteit van je bedrijf gevaar als je motivatie, je vaardigheden of zelfs je persoonlijke leven niet coherent zijn met wat je bedrijf van jou verlangt.





Werken aan de samenhang mens&bedrijf

Zoals we in de vorige module al zeiden, moet je, wanneer je voor het eerst nadenkt over het starten van een bedrijf, rekening houden met drie hoekstenen:

- Jij
- De omgeving (concurrenten, potentiële klanten etc)
- Je bedrijf zelf (zijn organisatie).

In het begin is er waarschijnlijk een gebrek aan samenhang in de manier waarop je deze drie onderling afhankelijke hoekstenen beschouwt. Misschien zijn je vaardigheden, je beperkingen (familie, gezondheidsproblemen bijvoorbeeld), je persoonlijke doelen (financiën, zelfontwikkeling etc)

niet zo passend bij wat er van je wordt verwacht om een SHAFE-bedrijf te leiden.

Als je bijvoorbeeld nog niet over de relevante vaardigheden beschikt, als je ernstige gezondheidsproblemen hebt en als je een SHAFE-bedrijf wilt opzetten, voornamelijk omdat de economie floreert, is er waarschijnlijk wat wij noemen een gebrek aan samenhang tussen jou en het bedrijfsproject.

In de meeste gevallen vereist het creëren van een SHAFE-bedrijf bepaalde specifieke vaardigheden, het vereist dat je in goede vorm bent en het is vaak een roeping, een baan met passie.

Wat te doen als er een gebrek is

aan samenhang tussen jou en je bedrijfsproject? Alles stoppen? Natuurlijk niet, maak je geen zorgen, daar zullen we het later in dit hoofdstuk over hebben. We kunnen ook het gebrek aan samenhang tussen je bedrijfsproject en je bedrijfsomgeving noemen. Maar daar zullen we het in een andere trainingsmodule over hebben. Laten we ons voor deze trainingsmodule concentreren op de samenhang tussen mens&bedrijf. Het betekent controleren of je motivatie, je doelen, je vaardigheden, je ervaringen, je beperkingen, je sterke en zwakke punten overeenkomen met je bedrijfsidee.

KENNIS

ERVARING **VAARDIGHEDEN**

GELD **GEZONDHEID**

DOEL

FAMILIE **DRIJFVEREN**



ONDERNEMERSCHAP



Eén zandkorrel in de motor kan ervoor zorgen dat het project instort!

Voorbeeld van wat de eisen kunnen zijn om een SHAFE- ondernemer te zijn

Kennis en vaardigheden	Persoonlijke eigenschappen	Persoonlijke kenmerken
Je bewust zijn van de uitdagingen waarmee oudere mensen en hun verzorgers worden geconfronteerd	Welwillendheid en bedachtzaamheid	Stress en vermoeidheid kunnen verdragen
Voorkomende kansen kunnen waarnemen	Geduld	Goede fysieke conditie
	Gelijkmoedig en aardig	Bereid om extra uren te werken
		Emotioneel weerbaar

Een middel om te beoordelen hoe goed je samenhang tussen mens en bedrijf is

Hierna vind je een voorbeeld van een manier om de
samenhang mens&bedrijf te beoordelen

Dit middel kan bijvoorbeeld een simpele lijst met
meerkeuzevragen zijn

Hier zie je hoe het ingevuld kan worden



Voorbeeld van een middel om de samenhang te beoordelen

Onderwerp	Beoordeling	Te doen (Voorbeelden van te nemen actie)
Training	Onvoldoende of niet passend Onvolledig Adequaat	1 – identificeer passende en/of voldoende training 2 – volg de training ...
Professionele ervaring	Onvoldoende of niet passend Onvolledig Adequaat	1 – Vind professionele ervaring om zelf ervaring en vaardigheden op dat gebied te verkrijgen
Familie	Tegen het project Neutraal Actief ondersteunend	1 – Begin een gesprek met je familieleden om goedkeuring te krijgen ...

Middel ter beoordeling van de samenhang tussen mens en bedrijf

In de eerste kolom kan je verschillende onderwerpen opsommen die verband houden met je persoonlijke middelen en middelen om een bedrijf te leiden. Bijvoorbeeld je drijfveren, je vaardigheden, je sterke punten, je verbeterpunten. Met andere woorden, deze kolom is bedoeld om een inventarisatie te maken van alle persoonlijke middelen die belangrijk zijn en waarmee rekening moet worden gehouden bij het starten van een bedrijf

De tweede kolom is bedoeld om ieder onderwerp te beoordelen: hoe zeker ben je over een bepaald onderwerp?

Ten slotte is de derde kolom bedoeld om acties te benoemen die moeten worden genomen om vooruitgang te boeken in elk onderwerp.

Als de beoordeling van het onderwerp "professionele ervaring" (eerste kolom) bijvoorbeeld als "niet passend" of "onvoldoende" (tweede kolom) wordt beschouwd, kan je in deze derde kolom een lijst maken van verschillende acties die moeten worden uitgevoerd om dit te verbeteren.

Laten we eens kijken naar deze tool.

Voorbeeld van een middel om de samenhang te beoordelen

Onderwerp	beoordeling	Te doen
Persoonlijke beperkingen	Gezondheid/lichamelijke conditie Financiële problemen Niet genoeg tijd	<ul style="list-style-type: none">• Zoek behandeling/wacht op herstel• Spaar geld ...
Motivatie	Geld Zelfredzaamheid Passie	
Strengths	Vaardigheden Personal network Financial contribution	
Verder in te vullen*...		

*this chart is an example of tools used to evaluate entrepreneur/business coherence. More completed tools are available in the working document "HoS_TU_BUSINESS_02_Human-Business_coherence_assessment_tool". You can find it on next slide.

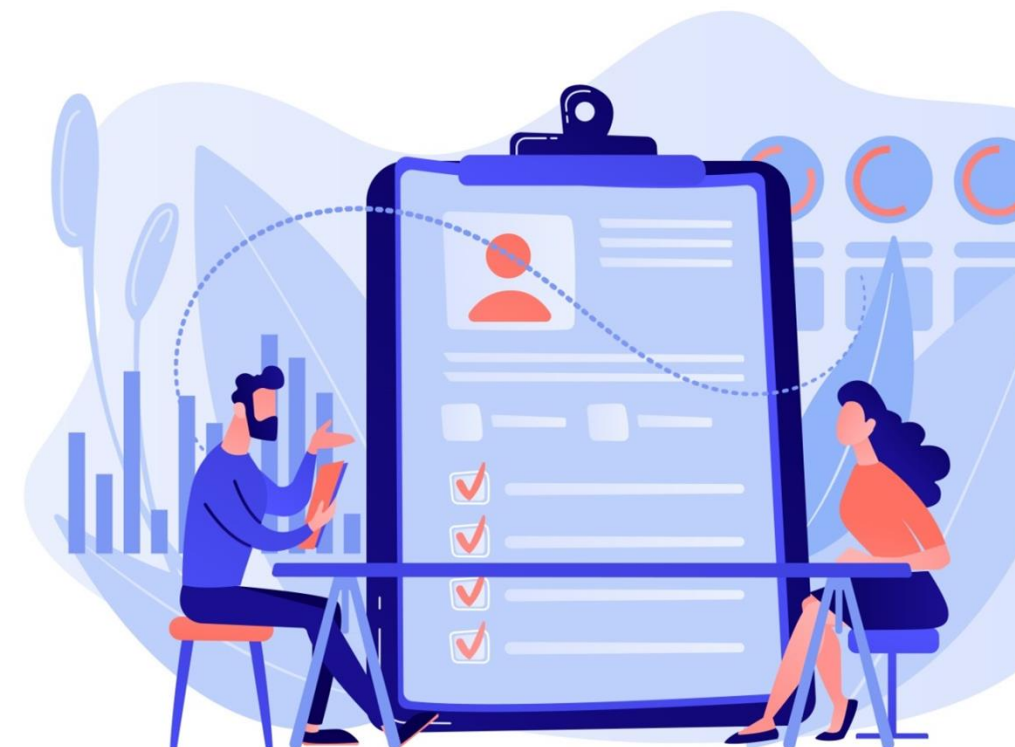
Vul je beoordeling mens&bedrijf in

De schema's die we zojuist hebben gezien, zijn slechts enkele eenvoudige voorbeelden van een basishulpmiddel om de samenhang tussen mens en bedrijf te beoordelen.

Je wordt uitgenodigd om de tool te downloaden om je eigen situatie te beoordelen en het document in te vullen.

Als je wilt, kun je ook je eigen beoordelingsmiddelen maken met bijvoorbeeld een potlood en een stuk papier of een software zoals een spreadsheet.

Als u eenmaal het document "HoS_TU_BUSINESS_02_Human-Business_coherence_assessment_tool" hebt ingevuld, keer je terug naar deze module 2.



**Download de
beoordelings tool
EN**

Samenvatting van het hoofdstuk

1

Als je persoonlijke leven niet overeenstemt met wat je bedrijf van je vraagt, loopt de continuïteit van je onderneming gevaar.

2

Werken aan de samenhang tussen mens en bedrijf betekent werken aan je motivatie, vaardigheden, sterke en zwakke punten

Hoofdstuk afgerond !

Gefeliciteerd! Je hebt het hoofdstuk met succes voltooid

Samenvatting van verkregen vaardigheden

1

Je bent nu bekend met verschillende tools om je mens&bedrijf samenhang te beoordelen

2

Je hebt een beter idee over de samenhang van je eigen bedrijf en jezelf.



Wat is de volgende stap?

Nu kan je dit hoofdstuk herhalen of onze studie-aanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te drukken :

[Herstart](#)

[Volgende](#)





BUSINESS | MODULE 2 | Hoofdstuk 4

Hulp vinden om de samenhang mens&bedrijf te beoordelen

Werken aan de samenhang tussen mens en bedrijf is niet makkelijk. Gelukkig zijn er mensen die je kunnen helpen. We zullen zien wie dat zijn.

Wat kun je leren in dit hoofdstuk?

- 1 | Verschillende bronnen kunnen je helpen om de samenhang tussen mens en je bedrijf te beoordelen



Hulp vinden om de samenhang mens & bedrijf te beoordelen

Gefeliciteerd! Je hebt je mens&bedrijf samenhang beoordeeld. Je hebt misschien gemerkt dat je samenhang niet erg duidelijk is. Misschien zijn er wat onderwerpen om aan te werken.

Maak je geen zorgen, dit is absoluut normaal.

Met betrekking tot het soort probleem waarmee je wordt geconfronteerd, zijn er waarschijnlijk veel bronnen waar je gebruik van kunt maken.

Hier is een niet-uitputtende lijst van het type ondersteuning dat je kunt vinden om je probleem op te lossen.



Hulp om de samenhang mens & bedrijf te beoordelen

Onderwerp	Hulpbron	Potentiele werkzaamheden
Training /werkervaring	<ul style="list-style-type: none">• Loopbaan adviseur• Professioneel trainingsinstituut	<ul style="list-style-type: none">• Start een opleiding/training• Zoek een betaalde baan om ervaring op te doen
Persoonlijke belemmeringen	<ul style="list-style-type: none">• Maatschappelijk werker• Arts• Netwerk van ondernemers	<ul style="list-style-type: none">• Maak een apart plan om van de belemmeringen af te komen.
Financiën	<ul style="list-style-type: none">• Financieel fonds• Overheids dienst voor hulp bij startende ondernemingen	<ul style="list-style-type: none">• Dien een aanvraag in bij speciale instellingen die giften, leningen of subsidies verstrekken
Motivatie	<ul style="list-style-type: none">• Loopbaan adviseur• Adviseur voor startende bedrijven• Netwerk van ondernemers	<ul style="list-style-type: none">• Zoek hulp om de juiste vragen te stellen

Samenvatting van het Hoofdstuk

1

Veel bronnen kunnen je helpen om jouw mens&bedrijf samenhang te beoordelen en verbeteren: Loopbaan adviseurs, netwerken van ondernemers, en nog veel meer

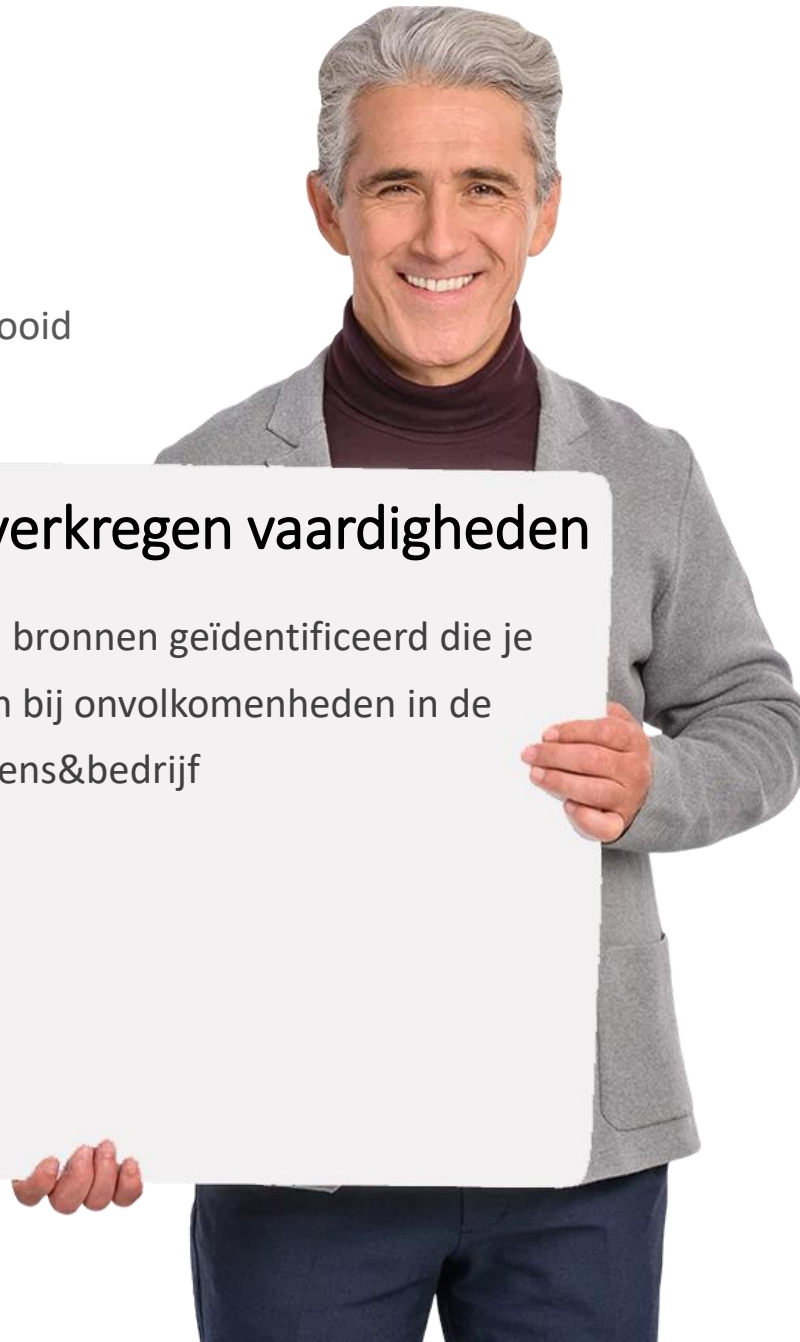
Hoofdstuk afgerond!

Gefeliciteerd! Je hebt het hoofdstuk met succes voltooid

Samenvatting van verkregen vaardigheden

1

Je hebt enkele bronnen geïdentificeerd die je kunnen helpen bij onvolkomenheden in de samenhang mens&bedrijf



Wat is de volgende stap?

Nu kan je dit hoofdstuk herhalen of onze studie-aanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te drukken :

[herstart](#)[volgende](#)

Samenvatting van de module

1

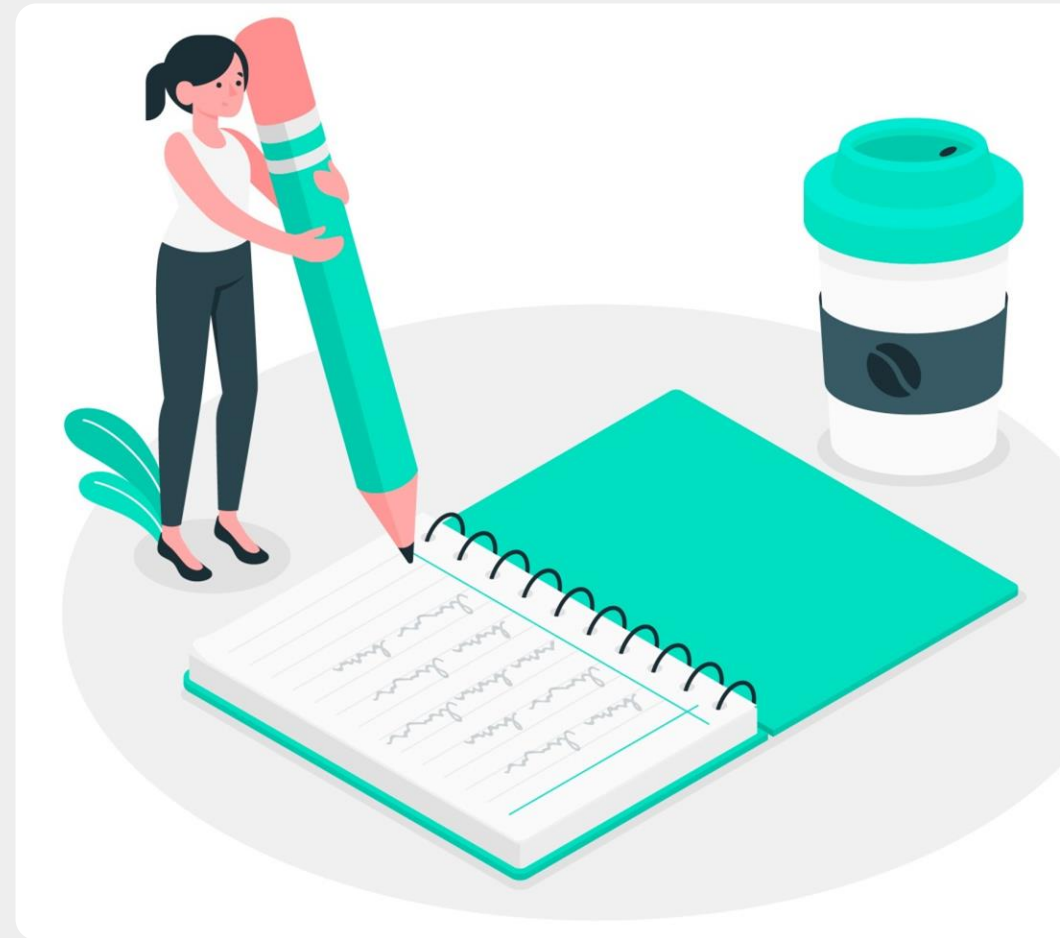
Samengevat is het belangrijk om te onthouden dat het runnen van een bedrijf een veelzijdige activiteit is.

2

Je besteedt je tijd tussen verschillende functies zoals produceren, administratieve taken doen, nadenken over je marketing of het beheren van je voorraad, financiën en uiteindelijk medewerkers.

3

Daarom is het van fundamenteel belang om al je vaardigheden, sterke punten, ruimte voor verbetering en je motivatie te evalueren om te beoordelen of je je op je gemak voelt bij al deze functies.



Ga naar de quiz


Hopelijk heb je nu een beter inzicht in de aard van de smanehang tussen mens en bedrijf en waarom het erg belangrijk is om deze te beoordelen voordat je verder gaat.

Om dit onderwerp af te sluiten, nodigen we je uit om deel te nemen aan de quiz om je begrip van deze module 2 te beoordelen.



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BUSINESS MODULE 2** Samenhang mens&bedrijf

Wat is het hoofddoel van het oprichten van een bedrijf?

- Klanten tevreden stellen
- Goederen/diensten aanbieden waarvoor mensen bereid zijn te betalen
- Unieke en vernieuwende goederen/diensten verkopen
- Geld verdienen

Module afgerond!

Gefeliciteerd! Je hebt de module met succes voltooid

Samenvatting van verkregen vaardigheden

- 1 Kennis over samenhang mens&bedrijf

- 2 Je bent in staat om de samenhang van je eigen bedrijf te beoordelen.



Wat is de volgende stap?

Nu kan je dit hoofdstuk herhalen of onze studie-aanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te drukken :

[herstart](#)[Volgende](#)