

## Waarom Focus2Go

Elke ondernemer in het MKB of verbonden is aan (semi) overheid is iedere dag druk in de weer om het werk van die dag klaar te krijgen. De klanten van vandaag tevreden stellen, werknemers gemotiveerd houden en de samenwerking met toeleveranciers op orde houden.

Maar hoe zit het met de toekomst? Niet morgen, maar overmorgen? Maakt u daar ook tijd voor vrij? Zijn daar andere mensen bij betrokken? Heeft u iemand om uw ideeën vorm te geven? Een persoon met wie u kan spiegelen?

### 10 argumenten:

#### 1. Klankbord

Nieuwe ideeën binnen het bedrijf zijn welkom. U ontwikkelt uw idee en wilt deze bespreken met een ander. Iemand die uw klankbord is. Belangrijk is dat u kunt peilen of je gedachten, uw ideeën, te volgen zijn. Hoe duidelijk zijn ze echt.

#### 2. Kritische vragen

Als u uw verhaal aan iemand verteld die dat vervolgens bevestigt, dan hoeft u niet meer verder te denken. Een gesprekspartner belicht ook de andere kant, is de advocaat van de duivel. Kritische vragen helpen uw ideeën vorm te geven en verder te ontwikkelen.

#### 3. Out of the box

Juist iemand van buitenaf denkt in een ander patroon dan een werknemer of een zakenrelatie die in het zelfde segment zit. Het is belangrijk om iemand te spreken die niet op voorhand aangeeft dat iets niet kan. Uw gesprekspartner kent de beperkingen (nog) niet en ziet juist de mogelijkheden die u of uw team al hebben afgeschreven.

#### 4. Geen belangen - onafhankelijk

Iemand die onafhankelijk van u en uw bedrijf is voelt geen belemmeringen en afhankelijkheid. Belemmeringen die werknemers wel voelen, want ze zijn elke maand weer financieel afhankelijk van u. Vraag ze naar hun mening en het zal altijd in hun achterhoofd meespelen.

#### 5. Oneens of meegaand

Een gesprekspartner die het altijd met u eens is, daar heb je niets aan. Het brengt u niet verder. Juist geprikkeld worden om uw visie anders te zien, te veranderen en of van een andere kant te bezien, maakt uw visie of idee tot een goede visie of een goed idee.

#### 6. Pragmatisch analyserend vermogen

Een sparringpartner kan in korte tijd uw argumenten analyseren, de juiste vraagstellingen neerleggen, aangeven waar de pijnpunten liggen of de verborgen kosten bloot leggen. Geen wollige taal. Dat is precies wat u wilt, want u wilt vooruit en liefst zo snel mogelijk.

## 7. Generalist of specialist?

U wilt weten of u op de goede weg bent met de ideeën, uw bedrijfsinvulling van uw toekomst. Een specialist zal vanuit zijn specialisme zijn mening geven, wat in orde is uiteraard, maar het is maar één kant van dat bredere spectrum waar u naar zou moeten kijken om de toekomstige doelstellingen van het bedrijf te bepalen. Een generalist bekijkt het geheel. Een generalist kijkt vanuit een breder perspectief. Iemand die ook weet hoe het in andere branches er aan toe gaat, iemand die oplossingen zoekt vanuit zijn mix van ervaringen niet gehinderd door specialistische tunnelvisie.

## 8. Verdient zich op termijn terug

Een interim consultant of project manager/begeleider moet zich op termijn terugverdienen in resultaat. De investering die het vraagt moet zich uiteindelijk kunnen vertalen in een meetbaar organisatie resultaat en bij voorkeur winst opleveren.

## 9. Gericht op de toekomst

Uw team en uzelf willen graag vooruit, doch staan nog met een been in gisteren. Met uw team heb je alles samen beleefd en hetgeen wat was zal voor overmorgen anders ingevuld zijn. Die onafhankelijke gesprekspartner draait de huidige situatie om naar de gewenste situatie. Toekomstgericht handelen is wat uw bedrijf verder brengt.

## 10. Spreek vaker met uw sparringpartner

Herhaling geeft de aanpassing die u zoekt. Het weten waar u heen wilt en ook hoe, wil niet zeggen dat u daar ook aankomt. Vaak komt gisteren weer om de hoek kijken. Het gevaar van terugval naar oude patronen, processen en organisaties blijft een van de grote valkuilen. Spreek daarom regelmatig af, gewoon die ene dag in de agenda om te sparren, vinger aan de pols houden met elkaar, investeren in de toekomst. Samen werken aan samenwerken.

