

FOLLOW YOUR M!ND

MENTAL DETOXING FOR CREATIVES

NIEUWSBRIEF

'Zwaar weer'

Of je nu zelfstandige (ZZP-er) bent, een bureau leidt of in loondienst werkt, het komt er in deze economisch onrustige tijden op aan om kwaliteit te leveren en **mee te bewegen** met de omstandigheden. Mis je de flexibiliteit en het vermogen om je aan te passen dan is er pas reden tot zorg zo is mijn overtuiging.

Wanneer je deze periode van 'zwaar weer' gebruikt om tot kwaliteitsverbetering te komen **vergroot je je kans** om ongeschonden, zelfs sterk uit de strijd te komen .

In het vakblad Adformatie van vorige week vertellen directeuren van bureaus voor reclame, media en marketing wat hun ideeën zijn om **hun positie in de markt** te handhaven of te verbeteren:

- Zorgen dat je iets kunt wat anderen niet kunnen.
- Investeren in je bestaansrecht door je rol, positie en relevantie voor je klanten duidelijk maken (aandacht besteden aan de propositie van je bedrijf).
- Trouw blijven aan de kernwaarden van je bedrijf.
- Leiderschap tonen dat open staat voor verandering.
- Kwaliteit verbeteren van jezelf en je medewerkers.
- Zorgen dat projecten beter verlopen.
- Het juiste talent in huis hebben en houden.
- Investeren in je personeel.
- Investeren in bureau/klantrelatie.

Laat ik nu over de meeste van deze thema's de afgelopen maanden artikelen hebben geschreven! Zij zijn op mijn website te vinden en bevatten richtlijnen om zelf aan de slag te gaan. Volgens Google Analytics worden ze veelvuldig gelezen. Hieruit blijkt dat mijn expertise in een behoefte voorziet en aansluit op wat in de praktijk nodig is.

Dat geldt eveneens voor **trainingen en workshops** die ik verzorg, ook binnen creatieve bureaus en met creatieve teams zoals blijkt uit het onderstaande:

'Als creatief team wilden wij ons richten op één specifiek aandachtsveld.'

INHOUD:

'Zwaar weer'

'3 Tips om 'zwaar weer' te overleven.

WORKSHOP: 'Weten wat je opdrachtgever wil!'

Afmelden

Echter: nog voordat we ons produkt en de vragen van de klant helder hadden gingen we bij wijze van spreken al van start.

*In de workshop heb je ons geholpen bij **het vinden en definiëren van onze meerwaarde**, het bepalen van onze doelgroep en het bedenken van de insteek om 'binnen' te komen. Klinkt simpel, bleek essentieel.*

*Door de workshop weten we nu heel goed wat we kunnen en willen. We hebben een **ijzersterk vertrekpunt** en een bondig, concreet en werkbaar plan'.*

Dit alles zie ik als goede stimulans om verder te gaan! Hieronder volgen 3 tips om deze periode ongeschonden door te komen.

3 TIPS OM 'ZWAAR WEER' TE OVERLEVEN.

TIP 1: Je kunt de **artikelen** op mijn site benutten om jezelf nog verder te verbeteren. Je kunt ze ook gebruiken -zoals al gebeurt- om met anderen van gedachten te wisselen. Tot slot kunnen ze van nut zijn wanneer je een overleg met je opdrachtgever voorbereidt en bv. je briefings wilt verbeteren.

TIP 2: BEPAAL JE PROPOSITIE.

Het is raadzaam om na te gaan of de propositie, de **herkenbaarheid en uitstraling** van je bedrijf duidelijk genoeg is. Dit is nodig wanneer je ZZP-er bent, wanneer je een bedrijf leidt of wanneer je medewerker bent van een afdeling of team dat beter wil presteren. Je kunt dat op de volgende wijze doen:

Stel vast wat de sterke punten zijn van je bedrijf of van je team door de volgende vragen te beantwoorden:

- Wat doet je bedrijf precies?
- Wat zijn de drie belangrijkste voordelen van je bedrijf?
- Waarom zou een opdrachtgever zaken met jou moeten doen?

Als je dat gedaan hebt stel je dezelfde vragen aan collega's, kennissen en natuurlijk **vooral aan klanten**. Vraag aan hen of zij precies weten wat je doet, waarom ze eigenlijk zaken met jou doen én wat zij als jouw sterke kanten en verbeterpunten zien.

Bepaal of de antwoorden in grote lijnen met elkaar overeenkomen. Als dat zo is dan neem je een duidelijke plaats in en ben je voor opdrachtgevers herkenbaar. Zo niet, dan verdient dit verbetering. Je moet dan zorgen dat je **doelstelling, visie en missie** strakker geformuleerd worden en zichtbaar worden gemaakt voor je omgeving.

TIP 3: STEL VAST WAT JE KLANT WIL.

Een ander essentieel punt is om te ontdekken wat **opdrachtgevers precies willen**. Wanneer je achterhaalt waar zij precies behoefte aan hebben versterk je jullie partnerschap. Het klinkt vreemd maar het is daadwerkelijk mogelijk om te achterhalen wat je opdrachtgever precies nodig heeft, ook al spreekt deze dit niet duidelijk uit. Omdat dit een verschijnsel is dat zich niet zo maar in een artikel laat beschrijven verwijs ik je naar mijn **korte workshop 'Weten wat je opdrachtgever wil!'**

KORTE WORKSHOP (3 uur)

In deze **workshop 'Weten wat je opdrachtgever wil!'** krijg je een **instrument** in handen om op een 'technische' en objectieve manier vast te stellen waar je opdrachtgever behoefte aan heeft. Je kunt hierop inspelen met je dienstverlening en jezelf onderscheiden van je concurrent.

Hoe gaat deze workshop in zijn werk?

- Er wordt begonnen met een korte inleiding over de uitgangspunten van deze manier van 'dynamisch' kijken.
- In een voorbeeld wordt aangetoond hoe dit instrument werkt.
- Je gaat zelf aan de slag: Je neemt een actuele situatie als uitgangspunt en stelt vast welke vraag je aan het eind van de workshop beantwoord wilt hebben. Bv. ik word aan het lijntje gehouden door mijn opdrachtgever, of: mijn gesprekspartner zegt 'ja' maar doet 'nee', of: wie is nu de echte beslisser en zo verder.
- Op een vel papier benoem je alle personen met wie je in deze casus te maken hebt.
- Je tekent het **krachtenveld** tussen de 'spelers in het veld'. Door de vragen die ik je stel, krijg je **binnen een half uur** inzicht in de onderliggende dynamiek. Je ziet wat ieders belangen zijn, wat hun ambities zijn, wat ieder nodig heeft om de eigen doelen te halen, wie de (in)formele beslissers zijn, waar 'beweging' mogelijk is en hoe jij kunt inspelen op dit alles.

Wat levert deze workshop je op?

- Je ontdekt wat je opdrachtgever ECHT wil en nodig heeft

- Je kunt je **doel bereiken** omdat je onverwachte mogelijkheden ziet.
- Je ziet zonder oordeel of emotie wat er speelt tussen mensen. Hierdoor verandert je perspectief.
- Je kunt uit vastgeroeste patronen stappen en zaken anders aanpakken dan je altijd hebt gedaan.
- **Je vindt oplossingen** die je eerder niet zag.
- Het geeft veel informatie in een 'politieke' omgeving met vaak tegenstrijdige belangen.

Je krijgt na afloop een lijst met vragen mee zodat je deze manier van werken op ieder gewenst moment zelf kunt toepassen.

'Ik heb je methode gisteren weer toegepast en kom tot geweldige conclusies :) Heerlijk om zo'n instrument in handen te hebben.'

Data 2009:

donderdag 15 januari van 14.00 – 17.00 uur

vrijdag 30 januari van 14.00 – 17.00 uur

woensdag 11 februari van 14.00 – 17.00 uur.

Lokatie: Rotterdam-Kralingen

Aantal deelnemers: maximaal acht personen.

Kosten: € 75,- excl. btw. Bij aanmelding vóór 24 december kun je gebruik maken van de speciale **decemberkorting** en betaal je € 50,- excl. BTW

Wanneer je meer wilt weten, neem gerust contact op en bel 06-23265886 of 0180-599836.

Hartelijke groeten,
Mariëlle Hendriks

www.FollowYourMind.nl

Wanneer je anderen kent die geïnteresseerd zijn in deze tips of workshop kun je het **doorsturen** (doorsturen vanaf een Mac is moeilijk i.v.m. compatibility) Dank je wel.

Afmelden

Wanneer geen nieuwsbrief meer wilt ontvangen kun je je **hier** afmelden.