



Het FYBE Ondernemers programma





Het doel

Wat opvalt is dat de meeste ondernemers, die net als zelfstandige starten, gepassioneerd zijn over hun vak maar nog niet altijd voor ogen hebben wat ze met hun zelfstandigheid (als ondernemer dus) willen bereiken. Vanuit die passie werken ze meestal **'in'** hun onderneming en maar heel weinig **'aan'** hun onderneming of het **FYBE collectief**. Vaak is die houding ingegeven door een zekerheidsgedachte, het beperken van risico's. Natuurlijk niet onbelangrijk, maar ondernemen gaat juist ook over het zien en creëren van kansen en die benutten. Daarvoor heb je als ondernemer een plan en de bijbehorende skills/competenties nodig die voor jou vertaald zijn in het **'FYBE DNA'**.



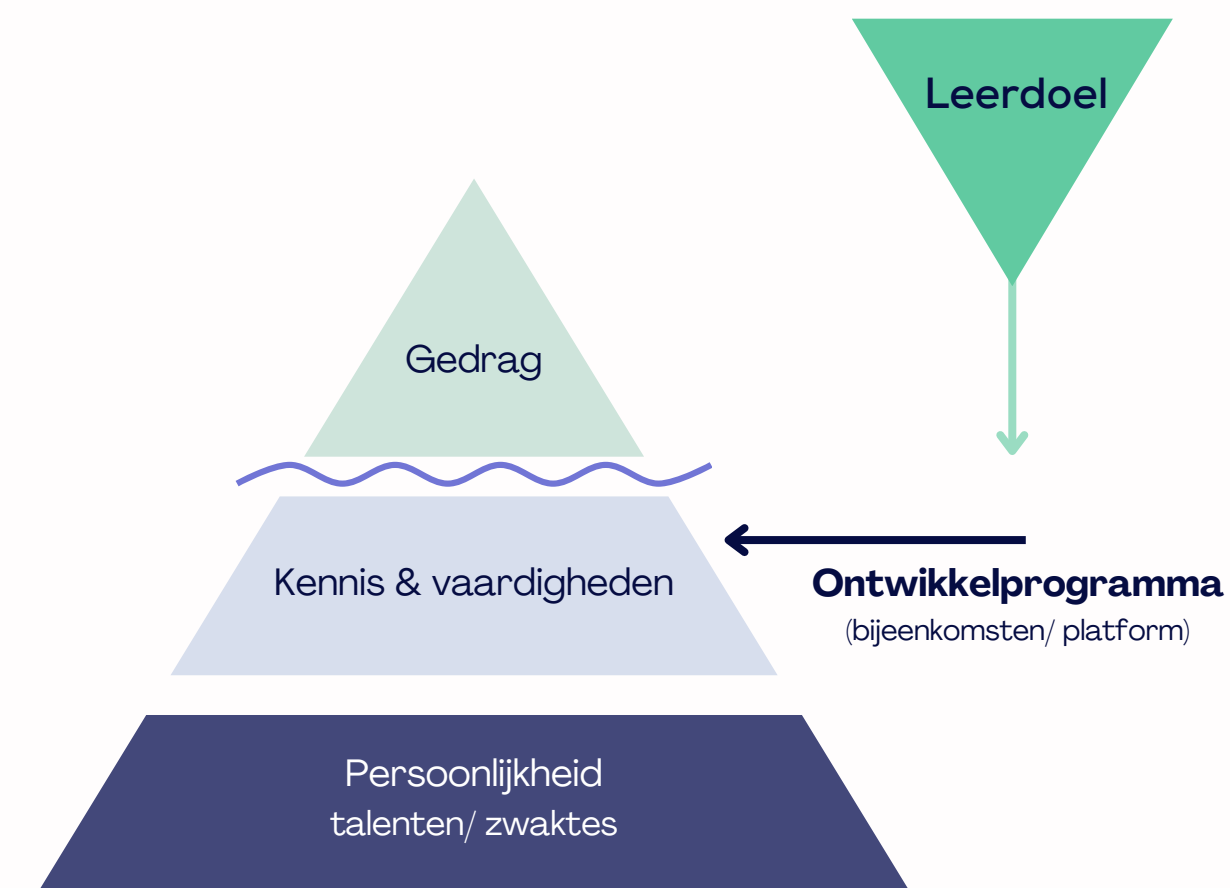
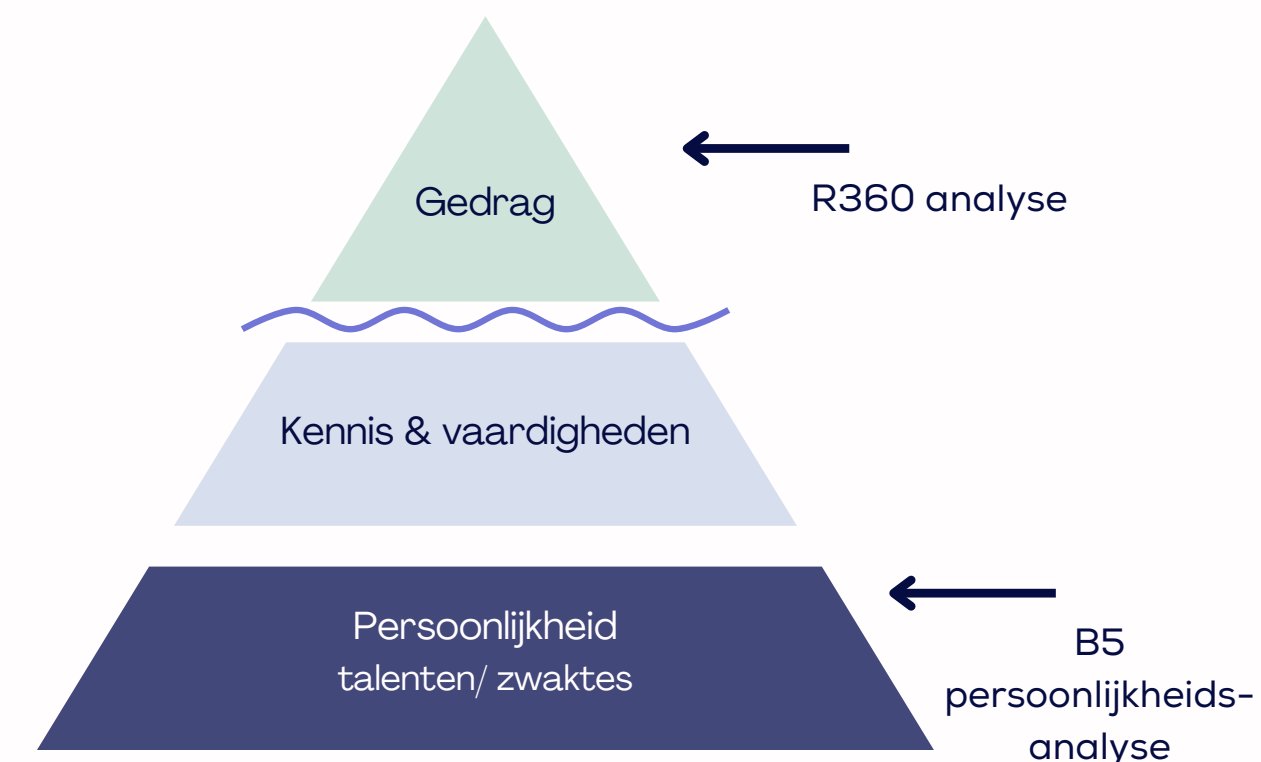


Van inzicht naar gedrag

Het in de praktijk brengen van de benodigde competenties begint bij **reflectie**, het opstellen van een **ondernemersplan** met daarin concrete **leerdoelen** en het je eigen maken van de gewenste **vaardigheden**. In feite draait het hele ontwikkeltraject om het verleggen van je grenzen en het ontdekken van je mogelijkheden. Je leert om te doen (bijvoorbeeld effectieve gespreksvoering, positieve invloed uitoefenen, werkomgeving- en krachtenveldanalyse of grip krijgen op de eigen situatie).

Als overtuiging en persoonseigenschappen zijn geïdentificeerd worden duidelijke doelen geformuleerd. Met deze scherp geformuleerde (verander)doelen start het eigenlijke traject. Gedurende **3 jaar** werkt de Fyber samen met de Wisborncoach (Bart & Jordan) aan het realiseren van de **persoonlijke doelen**. Bart en Jordan zijn je spiegel, confronteren, bespreken de mogelijkheden, denken mee, en laten ruimte om zelf te ontdekken waar en hoe je kan groeien. Hierin staan 2 niveaus centraal:

- Inzichten
- Gedrag





Inzichten

Startpunt bij het traject is het verkrijgen van inzichten. Inzicht in het **effect** van gedrag op een ander en op de organisatie. Maar ook, en vooral, inzicht in het **waarom** van dat gedrag. Dit laatste inzicht vormt de sleutel tot het vinden van een andere, meer effectievere **houding, gedrag** en **denkwijze**.

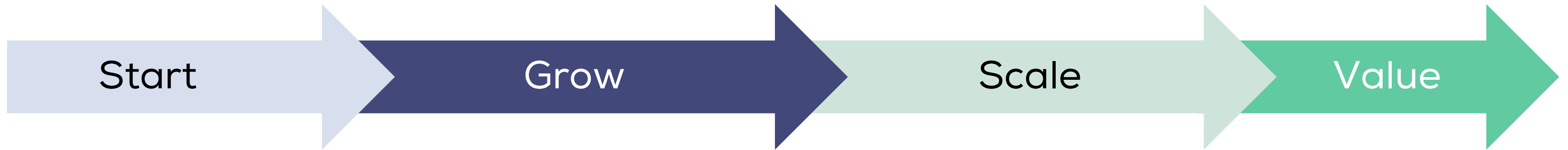


Gedrag

Weten hoe het anders zou kunnen, is niet voldoende. Daarom krijgt de persoon de gelegenheid om het gedrag **aan te leren** dat hij wél zou willen toepassen. Jij krijgt daarvoor (waar nodig) theorie en modellen aangereikt en kan één en ander **toepassen** in rollenspellen.



Fases + ondernemersprogramma



Highlights fase 1:

- Gedragscommunicatie / B5 R360 / Plan
- Personal Branding
- Het commerciële proces
- Acquireren van een passende opdracht

Het doel:

- Samen succesvol een eigen opdracht acquireren (eventueel met sales)
- Scherpe marktpositie door een persoonlijk ondernemingsplan
- Welkom voelen in de community: elkaar leren kennen, ontmoeten en verder helpen (intervisie)
- Personal branding (LI, blogs en kennisdeling binnen netwerk)

Highlights fase 2:

- Verdieping Ondernemerschap
- Fybe DNA in houding en gedrag
- Omgaan met weerstand/bezwaren

Het doel:

- Samen kennis delen door het organiseren van een kennissessie
- Je ontwikkelingsplannen finetunen, meer uit je ondernemerschap halen (propositie en vakinhoud)
- Personal branding (LI, blogs en kennisdeling binnen netwerk)
- Coachingsvaardigheden ontwikkelen en nieuwe partners welkom laten voelen

Highlights fase 3:

- Effectief beïnvloeden
- Stijlen van leiding geven (leiderschapstrainingen)
- In te richten naar jouw behoefte

Het doel:

- Actief je eigen business creëren voor jezelf en FYBE
- Nieuwe partners inspireren om zich aan te sluiten bij FYBE
- Duo-opdrachten creëren
- Leiderschapsvaardigheden verbeteren

Highlights fase 4:

- Winstdeling
- Propositie-ontwikkeling
- Maatwerk naar persoonlijke behoefte

Het doel:

- Samen inzetten op het laten groeien van FYBE
- Propositie uitbouwen
- Een actieve rol vervullen in het strategisch beleid van de maatschap



Analyse: B5/R360

De Reflector Big Five Personality is een moderne online **persoonlijkheidsvragenlijst** die een volledig overzicht geeft van hoe je scoort op de **vijf belangrijkste persoonlijkheidseigenschappen** waarop mensen verschillen (gerichtheid op het nieuwe, extraversie, emotionele instabiliteit, resultaatgerichtheid en gericht zijn op een ander). Dit geeft een gedetailleerd en nauwkeurig beeld. De hiervoor genoemde vijf persoonlijkheidsfactoren worden in de rapportage uitvoerig beschreven en gedetailleerd in kaart gebracht. Ook geeft de rapportage een doorvertaling van de persoonlijkheidseigenschappen naar de mate waarin die passen bij competenties die een ondernemer binnen FYBE nodig heeft. **Hoe gemakkelijk je bepaald gedrag kan laten zien of jezelf kan ontwikkelen gezien jouw persoonlijkheid.**

De Reflector 360 is een instrument waarmee je informatie kunt verzamelen over je gedrag als ondernemer (FYBE DNA). De Reflector 360 verzamelt de beoordelingen van **alle partijen die betrokken zijn bij jou**, vandaar de naam Reflector 360. Weten wat je kunt is essentieel om je werk goed te kunnen doen. De Reflector 360 rapporteert over **wat je concreet aan gedrag laat zien**, gebaseerd op voor de FYBE DNA relevante competenties. In de volgende sheet wordt toegelicht wat deze competenties zijn.





Opbouw ondernemersprogramma

Van FYBE DNA competenties

Je kiest naast de vanuit de FYBE DNA geformuleerde **(8) competenties**, nog **4 persoonlijke competenties**. De analyse als belangrijk onderdeel van het programma is, naast het FYBE DNA als KERN, volledig persoonlijk en daarmee maatwerk! Je formuleert naar aanleiding van jou analyse een **persoonlijke leerdoel** voor het ondernemersprogramma.



Overkoepelend: kwaliteitsgarantie



Inhoud van het ondernemersprogramma

Jaar 1

Jaar 2

Jaar 3

Wisborn

Blended platform (24/7)

FYBE

- Sociaal communicatieve vaardigheden
- Feedback geven en ontvangen
- Het opstellen van een (persoonlijk) ondernemersplan
- Vorm en inhoud geven aan personal branding. Hoe zet je jezelf in de markt
- Acquireren (van een opdracht).

- Vertalen van FYBE DNA naar concreet gedrag/houding
- Omgaan met weerstand en bezwaren (in het commerciële proces)
- Onderhandelen

- Effectief beïnvloeden / Stijlen van Leidinggeven