

# Cruciale business skills 2021

## vijf cruciale business skills voor meer impact en succes

Als bedrijf heb je maar te dealen met onzekerheden en risico's die de coronacrisis met zich meebrengt. Toch, of beter, juist nu moet je nadenken waar de toekomst van je bedrijf ligt en wat nodig is om die plaats in de markt te veroveren en behouden. Dat betekent in de eerste plaats dat je een beeld moet hebben van hoe onze samenleving eruit gaat zien, wat je doelgroep belangrijk vindt, wat zij verwachten van de samenwerking en hoe jij daarop in gaat spelen. Daarna heb je inzicht nodig wat dat voor jouw organisatie betekent. Qua aanbod maar meer nog qua business-skills. Om je te helpen hebben we de 5 cruciale business skills op een rijtje gezet, die iedere organisatie nodig heeft om ook in de toekomst van waarde te zijn voor alle stakeholders.

### **1. MENSELIJK CONTACT**

De waarde van werkelijk menselijk contact. Als er iets is wat tijdens de lockdown duidelijk werd is dat iedereen behoefte heeft aan het werkelijke menselijke contact. Bedrijven die dat gevoel weten over te brengen en echt met hun klanten communiceren, die luisteren, zich inleven in de klant en proactief vragen, staan 1 – 0 voor. Dat vraagt een specifieke houding die vertaald wordt naar de manier waarop het contact met relaties is ingericht. Dit contact gaat je veel opleveren. Sowieso merkwaardering maar wat dacht je van de kennis die dat oplevert voor bijvoorbeeld productontwikkeling of je communicatie.

### **2. FLEXIBEL EN ONLINE SAMENWERKEN**

De crisis heeft ons massaal geleerd hoe we moeten thuiswerken en hoe we op afstand moeten vergaderen. Dat heeft voordelen zoals meer focus tijdens het overleg, betere voorbereiding, duidelijker doel en vervolgacties. En het heeft de lat hoog gelegd. Een klant is namelijk vaak óók medewerker. Dus als dat op het werk kan, verwachten klanten dat ook van hun leverancier. Zij willen niet alleen kunnen bellen, maar je ook kunnen zien en ze verwachten een groter aandeel digitaal in je productaanbod.

### **3. EIGEN VERANTWOORDELIJKHEID**

Thuiswerken is de nieuwe realiteit voor veel meer medewerkers dan we voor de crisis voor mogelijk hielden. De winst van geen reistijd is een verworvenheid die medewerkers niet zomaar weer inleveren. Dat heeft consequenties voor de manier van aansturen en zorgen dat de medewerkers betrokken blijven, met de organisatie en met elkaar. Het vraagt een balans tussen vertrouwen en betrekken. Het geeft een versnelling in sturen op output in plaats van op input of op werkwijze.

## 4. WENDBAARHEID

De lockdown liet zien dat bedrijven die snel kunnen schakelen, beter door de economische crisis komen. Dat geldt voor zowel bedrijven die hard worden geraakt, als bedrijven die profiteren van de situatie. Snel kunnen opschalen, omschakelen en aanpassen is de crux van zaken doen in onzekere tijden. Dat gold natuurlijk al voor de corona-crisis, maar de lockdown heeft ons nog meer met de neus op de feiten gedrukt. Wendbaarheid zit in het hebben van een goed netwerk van klanten, medewerkers, leveranciers en stakeholders, die bereid zijn jou te helpen.

## 5. BEZINNING

Het thuiswerken tijdens de intelligent lockdown heeft ons geleerd dat je werk beter wordt als je af en toe pauze neemt, naar buiten gaat, even niks doet. Kleine pauzes tussendoor zijn de motor van je creativiteit. Je blijkt opeens in minder tijd net zoveel, of meer, en beter te doen. En laten creativiteit en productiviteit nu twee essentiële kenmerken zijn voor succes.

### Meer informatie:

Neem contact op met Suzanne Vink via 06 460 365 80

### KOERS EN KARAKTER DYNAMIEK

Succesvolle organisaties hebben een afgewogen, integrale benadering van de koers en het karakter van een organisatie. De wisselwerking tussen die twee is cruciaal; zonder koers is er geen karakter en zonder karakter is er geen koers.

De optimale Koers en Karakter dynamiek creëer je door alle bedrijfskundige beslissingen te laten voortkomen uit je visie hoe jij vindt dat de klant het allerbest geholpen is; de **Kernovertuiging**. Wanneer je die Kernovertuiging centraal stelt zijn alle activiteiten consistent en congruent met elkaar waardoor zij elkaar versterken. De organisatie loopt soepel en mensen werken graag met je samen. De klant- en medewerker tevredenheid, productiviteit en financiële mogelijkheden nemen toe. De organisatie komt in het vijfde seizoen.

Doe de [Seizoenscan](#) om te weten in welk seizoen jouw organisatie zit.

