



ONDERWIJS & ONDERNEMEN

*** NIEUW!**
INCLUSIEF
TOETSEN

WERKBOEK PLANKGAS 2025 - 2026
Gekoppeld aan het startersplatform.be

***Te verkrijgen via jouw provinciale UNIZO-adviseur**



Your text in
typeface

Een initiatief van **unizo**

Introducing title

Headline typography
met highlight.

One line of secondary typography.

DEEL 1

Welkom bij deel 1 van de tweedelige cursus Plankgas. Voor deel 2 kan je terecht bij jouw provinciale UNIZO-adviseur.



Onderwijs & Ondernemen

Inhoudstafel	2
1. Inleiding	4
2. Idee	6
2.1. Naam en omschrijving	6
2.2. Pitch	7
2.3. Duurzaam ondernemen	9
3. Mens	10
3.1. Persoonsgegevens	10
3.2. Vennoten	10
3.3 Ondernemende competenties	10
3.3.1 Ondernemen iets voor jou?	11
3.3.2. Sterktes en zwaktes	16
4. Strategie	33
4.1. missie	33
4.2. Visie	34
4.3. Actieplan	34
5. Marktanalyse	35
5.1. Doelgroep bepaling	35
5.2. Leveranciers	37
5.3. Partners	37
5.4. Concurrenten	38
5.5. Trendanalyse	40
5.6. Swotanalyse	40
6. Organisatie	41
6.1. Planning	41
6.2. Sociaal statuut	42
6.3. Personeel	42
7. Marketing	44
7.1 Product/dienst	44
7.1.1 Omgevingsanalyse	45
7.1.2. Typering	47
7.1.3. Kritische succesfactoren	49
7.2 Prijsbepaling	50
7.3 Plaats	51
7.4 Promotie	53

8. Financieel	55
8.1. Investeren	55
8.2. Financiering	56
8.3. Omzetprognose	57
8.4. Break-even Omzet	58
8.4.1 Cashflow	59
8.4.2 BTW	60
8.5 Haalbaarheid	60
8.6. Kasplanning	61
9. Checklist	62
9.1 Zakelijke rekening	62
9.2 Ondernemingsnummer	63
9.3 Ziekenfonds	63
9.4 UNIZO lidmaatschap	64
9.5 Presentatie opdracht	64
10. Extra info	65

1. Inleiding

UNIZO hecht ontzettend veel belang aan Onderwijs & Ondernemen want de ondernemer én de ondernemende medewerker van morgen, zitten vandaag op de schoolbanken.

Vanuit UNIZO Onderwijs & Ondernemen zijn we ervan overtuigd dat je binnen het onderwijs véél kunt veranderen. We geloven dat je zoveel meer kunt leren door te doen! Met onze projecten, zoals Plankgas, willen we leerkrachten en leerlingen ondersteunen om mee de competenties rond ondernemingszin en ondernemerschap te behalen.

Met het project Plankgas nemen we de leerlingen mee doorheen de verschillende fasen om een ondernemingsplan op te stellen. Plankgas is een ondernemingsplanwedstrijd waarbij de leerlingen uit de derde graad secundair onderwijs over de verschillende opleidingen heen stap voor stap een ondernemingsplan leren opmaken en dit begeleid door de O&O adviseurs én een externe jury.

UNIZO Onderwijs & Ondernemen stelde voor jou als coach een handig en gebruiksvriendelijk werkboek samen die in combinatie met de online starterstoel jou als leerkracht tal van ondersteuning aanbiedt.

Heel veel succes ermee! We wensen je tevens een super ondernemend schooljaar toe. Heb je tips, tricks, input, vragen ... aarzel niet jouw O&O adviseur te contacteren hieromtrent. We ondersteunen jou waar mogelijk.

Doelstellingen

Het is een opdracht gespreid over het gehele schooljaar. Je wordt aangezet tot creatief en probleemoplossend denken en tot zelfstandig werken. Je wordt gestimuleerd tot het aannemen van een eerlijke houding met aandacht voor commerciële belangen, zin voor orde, stiptheid en nauwkeurigheid.



Bart Buysse
Gedelegeerd bestuurder UNIZO

Werkwijze online tool / handboek

- Ga naar de website van www.ondernemendeschool.be voor algemene informatie
- Ga aan de slag met www.startersplatform.unizo.be
- Start gratis je ondernemingsplan
- Vul nu stap voor stap de verschillende tools in.
Gebruik de volgorde van het handboek.



Tips

- Werk stap voor stap.
- Denk grondig na, niet te snel.
- Maak zeker gebruik van de verschillende handige links en / of filmpjes.

2. Idee

2.1. Naam en omschrijving

- In welke branche / sector wil jij je onderneming openen? Beschrijf uitvoerig wat je van plan bent te gaan doen. Omschrijf nauwkeurig jouw verschillende producten en diensten met hun belangrijkste kenmerken.
- Hoe zie je jouw onderneming evolueren de komende 5 jaren? (omzet, uitbreiding activiteit, personeel ...)
- Waarom denk je dat jouw project zal slagen? (persoonlijke troeven, kennis, ervaring, vernieuwend concept ...)
- Wat houdt je eventueel nog tegen om te kunnen starten? (nodige opleiding, zwakke punten, financiële middelen ...)
- Welke missie, visie en strategie heb je voor ogen? Wat wil je met je bedrijf bijdragen tot de maatschappij en de economie? Wat wil je je klanten bieden?
- Welke koers stippel je uit? Welke acties zal je ondernemen om je doel te bereiken?



Opdracht / De haalbaarheid van je idee

Bekijk de handige links en het bijhorende filmpje over het beschermen van je idee. Noteer wat jou is bijgebleven.

[← Idee](#)

Naam en omschrijving

Wanneer weet je dat je idee goed is? Vertel het aan je vrienden of familie. Leg uit hoe je het in de markt wilt zetten. Begrijpen ze je meteen? Dan is je omschrijving duidelijk. Merk je dat ze niet mee zijn met je verhaal? Vraag waarom en wat ze missen. Schrijf je idee verder uit totdat het hele verhaal klopt.

[Toon voorbeeld](#)

Sector

Selecteer ▼

Naam van je onderneming

Domeinnaam

[Voeg een domeinnaam toe +](#)

Idee



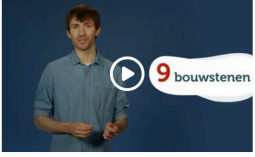
De haalbaarheid van je idee nagaan?

Laat je bijstaan door onze coaches die je helpen bij het uitwerken van een sterk ondernemingsplan. Ze denken mee na over je idee maar zorgen steeds voor een kritische blik. Meer info vind je [hier](#).

Handige links

- [10 valkuilen voor een startende ondernemer](#)
- [Je idee claimen?](#)
- [Is mijn idee straf genoeg? \(podcast\)](#)

Gerelateerde video's ← →



UNIZO Onderwijs & Ondernemen - Plankgas werkboek

6

2.2. Pitch



Opdracht / Perfecte pitch

Leg in één minuut jouw idee uit.

Hou het eenvoudig: als je oma én je 14-jarige nichtje het begrijpen, is je opdracht geslaagd! Raadpleeg hiervoor de handige links met de gouden regels voor een perfecte pitch en tips om je idee vlot te presenteren.

Kortom: maak een volledige pitch van je eigen onderneming en houd daarbij rekening met de tips uit het filmpje over de elevator pitch. Presenteer deze vervolgens aan je klas.

[Download hier de BMC.](#)

BUSINESS MODEL CANVAS

Met het BMC geef je je ondernemersidee vorm en leg je de eerste bouwstenen voor je onderneming.

Naam: _____
Voornaam: _____
Onderneming: _____

Strategische partners Wie zijn mijn belangrijkste partners/samenwerkingen en leveranciers?	Kernactiviteiten Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?	Mijn aanbod en waardepropositie Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op? Waarom bij mij en niet bij de concurrentie?	Klantenrelaties Hoe vind ik klanten? Hoe onderhoud ik klantenrelaties? Hoe behoud ik klanten? Hoe ga ik om met klachten? Hoe meet ik de klanttevredenheid?	Klantengroepen Wie zijn mijn belangrijkste klanten? Wat zijn hun behoeften, angsten, frustraties...? Vanwaar komen mijn klanten?
	Mensen en middelen Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?		Kanalen Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.	
Kostenstructuur Welke investeringen dien ik te doen om mijn product of dienst te ontwikkelen? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?			Inkomsten Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Wat zijn de verschillende vormen van inkomsten? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?	
Positieve impact Wat is de positieve impact van mijn activiteit op de planeet, maatschappij, economie, mijn onderneming? Hoe kan ik die vergroten? En waar liggen er nieuwe kansen op gebied van duurzaamheid?			Negatieve impact Wat is de negatieve impact van mijn activiteit op de planeet, maatschappij, economie, mijn onderneming? Hoe kan ik die inperken?	

UNIZO STARTERSLIJN 02 21 22 677 starterslijn@unizo.be
UNIZO Ondernemerslijn 02 21 22 678 ondernemerslijn@unizo.be



Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (Strategyzer AG). Deze versie is een herwerking van UNIZO.



Opdracht / Logo

Start met het zoeken van 3 verschillende namen en slagzinnen voor jouw onderneming. Hou hierbij rekening met de sfeer die je wilt uitstralen. Zorg dat de naam en slagzin duidelijk weergeven wat je concept is.

Vanwaar komt je inspiratie en idee? Waarom heb je uiteindelijk voor deze naam en slagzin gekozen? Noteer je argumenten en bespreek je ideeën met een medeleerling en/of leerkracht.

Wat is een goed logo?

1. Een goed logo is eenvoudig

Een eenvoudig logo-ontwerp zorgt voor een hoge herkenbaarheidsfactor en zorgt ervoor dat het logo flexibel en memorabel kan zijn.

2. Een goed logo is tijdloos

Een goed logo is tijdloos. Daarmee wordt bedoeld dat het logo de tijd zal weerstaan. Hoe effectief is een logo na 10, 20 of zelfs 50 jaar?

3. Een goed logo is flexibel

Een goed logo moet bruikbaar zijn op verschillende media en in verschillende vormen en maten.

4. Een goed logo is gepast

Een goed logo past bij het bedrijf waarvoor het dient.

5. Een goed logo is uniek

Bedenk goed wie de concurrenten zijn van het bedrijf of merk waar je een logo voor ontwerpt en zet hun logo's op een rijtje. Het nieuwe logo moet natuurlijk wel uniek zijn!

Een goed logo is
eenvoudig

Een goed logo is
gepast

Een goed logo is
tijdloos

Een goed logo is
uniek

Een goed logo is
flexibel

Een goed logo is
...



Opdracht / Visualiseer je pitch

Maak nu een video-opname van je pitch waarin je logo en slagzin duidelijk aan bod komen. Besteed aandacht aan je lichaamstaal, stemgebruik en timing. Bespreek je aanpak en de opname nadien met je leerkracht, zodat je feedback krijgt en je pitch verder kan verfijnen.

2.3. Duurzaam ondernemen



Opdracht

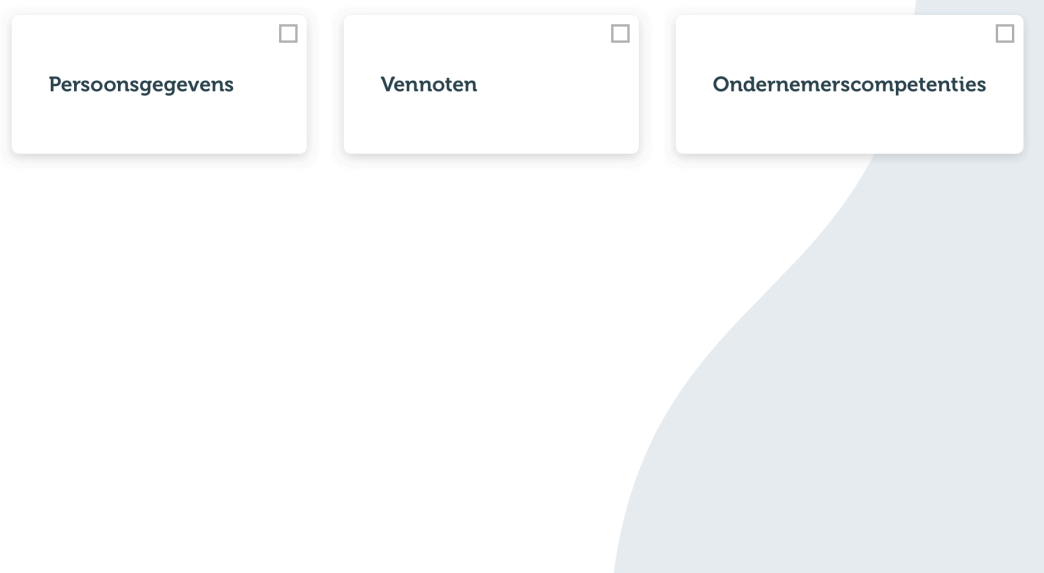
Hoe is het gesteld met jouw idee rond duurzaamheid?

Zoek eens op welke ESG indicatoren voor jouw idee van toepassing zijn. Je kan de ESG's terug vinden via het startersplatform onder duurzaam ondernemen.



3. Ondernemer

Ondernemer



3.1. Persoonsgegevens

Bekijk de online tool en de bijhorende info.

3.2. Vennoten

Bekijk de online tool. Later wordt hier dieper op ingegaan.

3.3. Ondernemende competenties

Bekijk de online tool en vul je eigen strategie in.

3.3.1. Ondernemen iets voor jou?

» Risico's en opportuniteiten verbonden aan het ondernemerschap

Ondernemer worden ... Droom jij ook van een eigen zaak?

ReNew Pop-Up: Oud ontmoet Nieuw, met Zorg en Stijl



Pop-up ReNew

Mohamed en Arthur waren twee enthousiaste leerlingen uit de richting retail op hun middelbare school. Ze hadden altijd al interesse gehad in ondernemen, maar de kans om dit in de praktijk te brengen, kwam pas toen hun klas een bijzondere opdracht kreeg: een pop-upwinkel openen. De bedoeling was om samen te werken met leerlingen van andere richtingen, zoals houtbewerking, tuinbouw en design, om een unieke winkelervaring te creëren. Het begon allemaal met een brainstormsessie in de klas. Mohamed stelde voor om duurzame producten te verkopen, iets wat steeds meer mensen aanspreekt. Arthur vond dat ze materialen moesten hergebruiken en pimpen, om zo de winkel een eigen, creatieve twist te geven. De klas was meteen enthousiast over het idee.

Het project kreeg de naam "ReNew Pop-up." Ze trokken er samen op uit naar de lokale kringwinkel om materialen te verzamelen. Oude meubels, potten, plantenbakken, kledingrekken en zelfs een paar houten kisten die stof lagen te vangen, werden ingeladen in de bus. De leerlingen van houtbewerking maakten nieuwe, moderne meubels van oude stukken. De tuinbouwers zorgden voor een frisse, groene sfeer met zelfgekweekte planten in opgeknapte potten. En de design-studenten gaven alles een hippe uitstraling met hun artistieke talenten.

De winkel werd geopend in een leegstaand pand in het stadscentrum. De leerlingen hadden alles zelf geregeld: van de inrichting tot de marketing, en van de verkoop tot de administratie. Hun leraren stonden klaar om hen te ondersteunen, maar de leerlingen namen het heft in eigen handen. De pop-upwinkel werd al snel een succes. Klanten waren onder de indruk van het unieke concept en de creativiteit van de jongeren.

Wat begon als een schoolproject, groeide uit tot iets veel groters. De stad merkte het succes op en besloot de leerlingen in de bloemetjes te zetten. Tijdens een speciale ceremonie werden Mohamed, Arthur en hun klasgenoten gehuldigd door de burgemeester. Ook UNIZO, de organisatie voor zelfstandige ondernemers, prees hun ondernemingszin en creativiteit. Ze werden zelfs vermeld in de plaatselijke pers, met foto's van de prachtige winkel en interviews waarin ze hun ervaringen deelden.

Mohamed en Arthur keken met trots terug op het project. Wat hen vooral bijbleef, was de samenwerking. Ze hadden geleerd hoe belangrijk het is om met verschillende disciplines samen te werken en elkaars sterke punten te benutten. De vriendschappen die ze hadden opgebouwd en de complimenten die ze kregen, maakten de ervaring onvergetelijk. Het ReNew Pop-up project was niet alleen een les in ondernemen, maar ook in creativiteit, duurzaamheid en samenwerking. Het liet zien wat er mogelijk is als jonge mensen de kans krijgen om hun talenten te ontwikkelen en hun ideeën werkelijkheid te maken.

Veel mensen dromen ervan om hun eigen baas te zijn. Denk echter niet dat je dan minder (hard) hoeft te werken. Bij het runnen van een eigen onderneming is het vaak bijna letterlijk dag en nacht werken om je droom te realiseren. Vandaag zetten steeds meer mensen de stap naar zelfstandigheid. Het is een gewaagde stap, omdat je veel zekerheden over boord gooit. Het is daarom van groot belang dat je je voor het starten goed laat informeren door meerdere experts.

TIP

Bezin voor je begint!

- Heb je al een concreet idee?
- Heb je jouw plannen al besproken met anderen?
- Welke rechtsvorm kies je?
- Heb je al een naam en een logo?
- Beschik je over de nodige kennis en diploma's?
- Welke vergunningen en attesten heb je nodig?
- Welke invloed heeft dit op je privéleven?
- Heb je al startkapitaal?
- Weet je welke formaliteiten vervuld moeten worden en waar je hiervoor terecht kunt?

Zoals je ziet komen er veel vragen kijken bij het opstarten van een eigen zaak.

Zelfstandig ondernemen houdt altijd risico's in. Het komt erop neer om de risico's te kennen, te beperken en onder controle te houden. Met de juiste verzekeringen en duidelijke verkoopsvoorwaarden verklein je de risico's die je als ondernemer loopt.

Enkele mogelijke risico's:

- De verkoop van het artikel valt minder goed mee dan verwacht
- De nettowinst is kleiner dan verwacht
- De dienstverlening voldoet niet aan de wensen van de klant
- Klanten betalen niet of niet tijdig
- Leveranciers kunnen niet tijdig leveren
- De ondernemer wordt ziek
- Er wordt gestolen in de zaak
- Er is brand in de zaak
- ...

Voordelen

- Je neemt zelf alle eindbeslissingen
- Je kan zelf je tijd indelen
- Je kan je eigen stempel drukken op je zaak / producten
- De winst is voor jou
- Je neemt vakantie wanneer je wilt
- ...

Nadelen

- Je werkt veel meer uren dan iemand die in loonverband werkt
- Je hebt een onregelmatig inkomen
- Er komt heel wat administratie bij kijken
- Bij ziekte heb je geen vervanging en de eerste maand zelfs geen inkomen
- Bij een eenmanszaak kan men je persoonlijke bezittingen in beslag nemen
- ...



Opdracht / Ga op zoek naar een jonge ondernemer

*Ken je iemand die zelfstandig is? Wie is deze persoon? Hoe is hij of zij gestart?
Wat maakt hem of haar trots op zijn of haar werk? Zou je willen ruilen?*

Maak een afspraak of ga langs bij degene die je kent als zelfstandige ondernemer.
Vraag naar zijn of haar ondernemend avontuur. Stel vragen zoals:

- Hoe ben je gestart?
- Wat was het moeilijkste en leukste aan dit avontuur?
- Wat zou je anders doen?
- Welke tip(s) geef je aan een startende ondernemer?

Persoonlijke ondernemerskwaliteiten

Om te slagen als ondernemer moet je best beschikken over een aantal van volgende kwaliteiten:

Motivatie / Enthousiasme / Zelfstandigheid / Creativiteit / Prestatiedrang /
Zelfvertrouwen / Volharding / Organisatietalent / Inzicht / Klantgerichtheid / Vakkennis

Dit is een indrukwekkende mix. Het is niet erg als je nog niet alle kwaliteiten en vaardigheden onder de knie hebt.
Maar het is belangrijk jouw werkpunten te kennen en eraan te werken. Wat heb je nodig om te slagen als ondernemer?
Over welke kwaliteiten moet hij of zij beschikken?



Opdracht / Naar wie kijk je op?

Naar wie kijk jij op? Welke eigenschappen bezit deze persoon? Noteer deze voor jezelf.

Feedback: Waarom koos je voor deze persoon? Wat maakt dat jij naar hem of haar op kijkt?

Om te slagen als ondernemer moet je beschikken over een aantal kwaliteiten. Probeer bij elkeen een voorbeeld te zoeken in je eigen omgeving. Wat betekent deze kwaliteiten voor je?

De verschillende competenties



Ik zie kansen

- Ik weet wat er niet bestaat op de markt en ik zie nieuwe mogelijkheden.
- Ik bedenken originele ideeën (nieuwe producten of diensten) voor wat mijn klanten nodig hebben.



Ik kan anderen overtuigen

- Ik vertel aan anderen duidelijk wat mijn idee is.
- Ik geef de voor- en nadelen van mijn idee.
- Als ik iets beslis, weet ik precies waarom ik dat beslis.
- Ik vertel op een enthousiaste manier over mijn idee.



Ik ken de markt

- Ik weet wie mijn concurrenten (medespelers, tegenspelers) zijn.
- Ik durf met mijn concurrenten (medespelers, tegenspelers) te gaan praten.
- Ik ben op de hoogte van wat er gebeurt binnen en buiten mijn sector en van de algemene trends in de markt.



Ik werk zelfstandig

- Ik bepaal liefst zelf wat ik doe.
- Ik geloof in mijzelf.
- Ik zoek eerst zelf naar een oplossing.
- Als ik iets beslis en het loopt slecht af, is het mijn fout.



Ik neem beslissingen

- Ik neem beslissingen op basis van kennis en informatie.
- Ik kan zelfstandig beslissingen nemen, ook in moeilijke situaties.
- Ik kan een beslissing nemen waar anderen het niet mee eens zijn.



Ik ken mijzelf heel goed

- Ik ken mijn eigen sterktes en zwaktes.
- Ik vraag wat anderen van mijn manier van werken vinden.
- Ik leer uit feedback van anderen.
- Als ik er zelf niet uitkom, vraag ik meteen hulp.
- Ik geef spontaan fouten toe.



Ik leg heel veel contacten

- Ik spreek interessante mensen spontaan aan.
- Ik ben aanwezig op plaatsen waar interessante mensen zijn.
- Ik houd contact met interessante mensen die ik ken.
- Ik breng interessante mensen in contact met elkaar.



Ik zet steeds door

- Ik werk met een duidelijk doel voor ogen.
 - Ik begin aan een taak ook al is die moeilijk en ik ga ermee door.
 - Ik eis veel van mezelf als ik aan het werk ben.
 - Als ik aan iets begin werk ik het altijd af.
 - Alleen belangrijke redenen kunnen ervoor zorgen dat ik mijn planning verander.
-



Ik ken mijn inkomsten en uitgaven

- Ik houd mijn budget voortdurend in de gaten.
 - Ik ga voorzichtig om met mijn budget.
 - Vooraleer ik iets beslis, schat ik de financiële voor- en nadelen in.
 - Ik weet hoe ik de kostprijs kan beperken.
 - Ik weet hoe ik resultaat kan behalen met zo weinig mogelijk middelen, mensen en tijd.
-



Ik plan de toekomst van mijn bedrijf

- Ik maak een strategie en planning op.
- Ik verander mijn strategie en planning als het moet:
 - als de situatie verandert
 - als ik merk dat ik mijn resultaten niet zal halen
 - als er nieuwe kansen zijn
 - als het plan anders loopt dan verwacht

3.3.2. Sterktes en zwaktes

← Mens

Ondernemerscompetenties

Ondernemer worden, dat is niet zomaar voor iedereen weggelegd. Uit onderzoek is gebleken dat het bezitten van bepaalde ondernemerscompetenties je kans op succes verhogen. Lijst hieronder je sterke competenties op, en durf ook je zwakkere competenties aan te halen.

Maak hierbij ook een onderscheid tussen de 'harde' en de 'softe' competenties. De soft skills omschrijven hoe jij bent als persoon, als ondernemer. Bij je hard skills omschrijf je eerder de kennis die je al verworven hebt of die je binnenkort zal bijschaven. Beide skills zijn complementair. Je kan als startende ondernemer heel technisch aangelegd zijn of een enorm ruime kennis van bepaalde zaken hebben, jouw soft skills zijn minstens even belangrijk om van je idee een succesvolle onderneming te maken.

[Toon voorbeeld](#)

B

I

:

↶

Terug

☐ Deze stap is afgerond

Opslaan
en op dezelfde pagina blijven

Verder

Voorbeelden soft skills

→ Creatief

→ Ondernemend

→ Punctueel

Voorbeelden hard skills

→ Financiële kennis

→ Marketing kennis

→ Vak kennis

Handige links

☒ [Hoe scoor jij op ondernemerskwaliteiten?](#)

Gerelateerde video's

Ontdek in onderstaande video welke soft skills belangrijk zijn als ondernemer.

Hoe ga jij de Zelf-Confrontatie test aan?

Omcirkel bij iedere uitspraak het cijfer dat volgens jou het beste aangeeft hoe je momenteel functioneert in jouw leven en in het werk dat je nu doet. De cijfers betekenen het volgende:

1 = nooit / 2 = soms / 3 = regelmatig / 4 = meestal / 5 = altijd

Nadat je de test hebt ingevuld, leggen we jou uit hoe je kan berekenen waar jouw sterke punten en werkpunten liggen.

Tenslotte geven we je nog een aantal tips mee per persoonlijke vaardigheid om van jouw sterke punten nog grotere krachten te maken die tot een succesvolle onderneming kunnen leiden en om jouw werkpunten op te vangen, te compenseren, of zelfs om te buigen tot sterke eigenschappen!

De Zelf-Confrontatie test!

1. Observeren en exploreren

- 1.1. Bewust en gericht luisteren naar de meningen en opinies van anderen
(o.a. door zelf geregeld te zwijgen), doe ik spontaan als ik bij mensen ben.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 1.2. Ik interesseer mij enorm voor alles wat “nieuw” of “anders” is:
trends, modes, tendensen ...

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 1.3. Ik volg bijscholing in nieuwe vaardigheden en technieken waarvan
ik eigenlijk vind dat ik ze moet kunnen en kennen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 1.4. Ik vorm mijn eigen visie over mijn werk en over wat er in mijn omgeving
allemaal gebeurt.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 1.5. Ik relativeer wat ik zie en hoor.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 1.6. In de mate van het mogelijke ga ik zelf na of de gegevens waarover
ik beschik en de dingen die men mij vertelde juist en volledig zijn.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 1.7. Beschikbare gegevens onderzoek ik nauwgezet om te zien of ik er
nuttige informatie voor mezelf kan uithalen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. Creatief en kritisch denken

- 2.1. Ik leg me er op toe voor een probleem dat zich stelt, zo snel mogelijk een degelijke oplossing te bedenken.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 2.2. Ik weeg meerdere oplossingen voor een probleem zorgvuldig tegenover elkaar af.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 2.3. Als ik ergens iets nieuws heb gezien of gehoord dat ik zou kunnen gebruiken, ga ik na of en hoe ik dat idee zou kunnen aanpassen en toepassen in mijn eigen werkzaamheden.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 2.4. In een eerste fase sta ik mezelf toe om (ogenschijnlijk) gekke ideeën ook aan een nader onderzoek te onderwerpen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 2.5. Ik onderzoek zeer kritisch welke ideeën levenskansen hebben, m.a.w. of de uitvoering ervan haalbaar en zakelijk verantwoord zijn.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 2.6. Ik ga op voorhand na of de uitvoering van mijn idee zal voldoen aan de kwaliteitseisen die ik voor mezelf gesteld heb.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 2.7. Uiteindelijk ga ik voort op wat ik zelf wil en aankan, zonder mij blind te staren op wat anderen doen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. Omgaan met risico's

- 3.1. Ik heb het nodige lef om me niet te laten afschrikken door iets dat risico's inhoudt.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 3.2. Ik hou er rekening mee dat ik niet alle risicofactoren kan voorzien, en dat er altijd een bepaalde graad van onzekerheid over de toekomst bestaat.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 3.3. Enigszins berekenbare risico's trekken mij aan, en maken het leven voor mij zelfs boeiend.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 3.4. Ik probeer eerst het risico in zijn volledige omvang te verkennen door zoveel mogelijk kennis op te doen over alle aspecten ervan.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 3.5. Ik tracht maximaal te voorzien hoe ik mij tegen risico's kan indekken.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 3.6. Achteraf blijkt dat ik levenskansen van een nieuw idee op voorhand vrij juist heb ingeschat.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 3.7. Als het risico en de kans om te mislukken in een opdracht te groot is, en deze mislukking zou heel mijn initiatief of imago kunnen kelderen, dan weersta ik aan de verleiding en probeer ik het niet uit.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. Beslissingen en verantwoordelijkheden

- 4.1. Als ik een beslissing moet nemen, voorzie ik snel welke zaken belangrijk zijn voor mijn doel, en welke niet.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 4.2. Als ik een ernstige beslissing moet nemen, ga ik gericht praten met enkele mensen van wie ik weet dat ze mij kunnen adviseren, en in wie ik vertrouwen heb.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 4.3. Ik heb er de tijd en energie voor over om vooraf alle noodzakelijke informatie te verzamelen en te vergelijken.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 4.4. Zodra ik duidelijk weet dat één van de keuzemogelijkheden de beste is, hak ik zo snel mogelijk de knoop door.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 4.5. Nadat ik advies en informatie heb ingewonnen om een mening te kunnen vormen, neem ik zelf de eindbeslissing.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 4.6. Eenmaal de beslissing genomen, doe ik alles wat in mijn macht ligt om deze beslissing ook effectief uit te voeren.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 4.7. Als een beslissing van mij verkeerd uitvalt, geef ik dat eerlijk toe en stuur ik mijn beslissing bij.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Communiseren

- 5.1. In contacten met mensen straal ik voldoende zelfvertrouwen uit zodat ze mij ernstig nemen en geloofwaardig vinden.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 5.2. Omgaan met de meest verschillende mensen boeit mij in hoge mate.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 5.3. Als mensen gedeeltelijk andere belangen hebben dan ikzelf, zorg ik ervoor dat ik niet op mijn kop laat zitten of benadeeld word.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 5.4. Als ik mensen probeer te beïnvloeden in hun keuze, ga ik veel meer uit van HUN behoeften en probeer erop in te spelen, veeleer dan dat ik hen iets probeer aan te praten.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 5.5. Als iemand een keuze maakt die niet met mijn persoonlijke voorkeur overeenkomt, ga ik daar respectvol mee om.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 5.6. Als ik zelf fout ben in mijn omgang met andere mensen, geef ik dat toe en probeer ik leereffecten te trekken uit de kritieken die ik dan krijg.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 5.7. Bij conflicten met andere mensen zoek ik actief naar compromissen / oplossingen waar beide partijen bij winnen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. Inspireren en motiveren

- 6.1. Ik heb zelf een helder beeld van wat ik precies wil doen, bereiken en realiseren in de toekomst.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 6.2. Als ik mijn idealen, doelstellingen en troeven uitleg aan andere mensen, doe ik dat zeer duidelijk en overtuigend.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 6.3. Als iemand anders iets beter kan of kent dan ikzelf, schenk ik hem / haar daarin dan ook alle vertrouwen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 6.4. Mensen die mee betrokken zullen zijn bij de uitvoering van een activiteit, laat ik mee beslissen over wat er precies moet gebeuren en hoe het moet gedaan worden.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 6.5. Ik stel anderen alle informatie en materiaal ter beschikking die ze nodig hebben voor een goede gang van zaken.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 6.6. Ik concentreer mij op de sterke punten en op de ontwikkeling van de talenten van andere mensen, veeleer dan hen voortdurend te wijzen op hun zwakke punten en gebreken.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 6.7. Mensen die met mij samenwerken, krijgen van mij de steun, aanmoediging en waardering die ze verdienen en nodig hebben voor hun taak.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. Plannen en organiseren

- 7.1. Ik maak eerst een zo volledig mogelijk overzicht op van wat mij allemaal te doen staat, vooraleer ik een planning opmaak van mijn werkzaamheden.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 7.2. Als ik een tijdsplanning opgemaakt heb, blijken mijn schattingen achteraf zeer goed overeen te komen met de realiteit.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 7.3. Ik heb veel aandacht voor taakverdeling en voor de volgorde waarin alles moet gebeuren: welke activiteiten zal ik zelf op mij nemen, en welke kan ik overlaten aan anderen? Wat moet er eerst gebeuren, en wat pas daarna?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 7.4. Ik draag er in mijn planning zorg voor dat ik voldoende tijd overhoud voor dingen buiten het werk (gezin, ontspanning ...), zonder dat de kwaliteit van mijn werk eronder lijdt.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 7.5. Ik maak er over dat ik andere mensen niet overbelast of voor een onmogelijke opdracht stel.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 7.6. Ik maak een opsomming en planning van alle materiële middelen die ik zal nodig hebben voor wat ik zal doen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

- 7.7. Ik maak op voorhand een schatting van de kosten en opbrengsten van wat ik zal doen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. Ordelijk en nauwgezet te werk gaan

8.1. Ik kan zeer snel alle informatie en materiaal (terug) vinden waarvan ik gebruik zal moeten maken in mijn werk.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8.2. Bij een activiteit werk ik bewust stap voor stap de hele procedure af die noodzakelijk is om tot een goed eindresultaat te komen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8.3. Ik werk mijn taken met zeer grote precisie en nauwkeurigheid af.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8.4. Ik zorg er voor dat ik op ieder moment het totaaloverzicht behoud over alle taken die ik nog moet uitvoeren.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8.5. Ik maak er over dat ik zelfs dingen die ik minder graag doe niet uitstel, en dat alles correct is afgewerkt.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8.6. Ik voltooi opdrachten VOOR de limietdatum of VOOR het limietmoment zonder daarbij afbreuk te doen aan de kwaliteitseisen die ik mijzelf heb opgelegd.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8.7. Zaken die ik eenmaal begonnen ben, werk ik ook af.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. Doorzetten en vitaal zijn

- 9.1. Mijn werk voer ik uit zoals gepland, tenzij ik er ernstige redenen voor heb om onderweg mijn planning te wijzigen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 9.2. Als een taak of opdracht af moet, ga ik door tot het einde, ook al ben ik het eigenlijk beu.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 9.3. Ik beschik over voldoende lichamelijke en geestelijke weerstand om alles wat ik aanpak tot een goed einde te brengen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 9.4. Ik put voldoening en energie uit de activiteiten die ik aanpak.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 9.5. Ik hou mij consequent en gedisciplineerd aan het reglement dat ik mezelf opleg.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 9.6. Ik zorg ervoor dat ik mijn werklust niet ga overdrijven of buitensporig lang doorwerk, zodat ik mijn werk graag kan blijven doen.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-
- 9.7. Tijdens mijn vrije tijd doe ik dat soort activiteiten, waardoor ik mijn batterijen terug oplaad.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Jouw sterke punten en werkpunten

Tel jouw omcirkelde cijfers samen per persoonlijke vaardigheid. Zet dan in het scoreblad hierna een cirkeltje rond de totaalcijfers per persoonlijke vaardigheid. Als je nu deze cirkeltjes hieronder met elkaar verbindt, zie je in één oogopslag waar jouw sterke punten (bovenaan in de grafiek) en jouw werkpunten (onderaan in de grafiek) liggen.

Het is ook interessant om deze oefening te maken met jouw “running mate”, iemand die je heel goed kent. Vergelijk de scores die je krijgt van je running mate met je eigen scores: overschat / onderschat je jezelf misschien wel wat? Kom het te weten en doe de oefening!

Observeren en exploreren	Creatief en kritisch denken	Omgaan met risico's	Beslissing en verantwoordelijkheid	Communiceren	Inspireren en motiveren	Plannen en organiseren	Ordelijk en nauwkeurig werken	Doorzetten en vitaal zijn
35	35	35	35	35	35	35	35	35
34	34	34	34	34	34	34	34	34
33	33	33	33	33	33	33	33	33
32	32	32	32	32	32	32	32	32
31	31	31	31	31	31	31	31	31
30	30	30	30	30	30	30	30	30
29	29	29	29	29	29	29	29	29
28	28	28	28	28	28	28	28	28
27	27	27	27	27	27	27	27	27
26	26	26	26	26	26	26	26	26
25	25	25	25	25	25	25	25	25
24	24	24	24	24	24	24	24	24
23	23	23	23	23	23	23	23	23
22	22	22	22	22	22	22	22	22
21	21	21	21	21	21	21	21	21
20	20	20	20	20	20	20	20	20
19	19	19	19	19	19	19	19	19
18	18	18	18	18	18	18	18	18
17	17	17	17	17	17	17	17	17
16	16	16	16	16	16	16	16	16
15	15	15	15	15	15	15	15	15
14	14	14	14	14	14	14	14	14
13	13	13	13	13	13	13	13	13
12	12	12	12	12	12	12	12	12
11	11	11	11	11	11	11	11	11
10	10	10	10	10	10	10	10	10
9	9	9	9	9	9	9	9	9
8	8	8	8	8	8	8	8	8
7	7	7	7	7	7	7	7	7

Wegwijzer!

Hoe interpreteer je de resultaten van je Zelf-Confrontatie test?

Als je momenteel relatief zwak scoort op een bepaalde persoonlijke vaardigheid, vind je verderop hoe je bepaalde zwakkere punten kan opvangen.

Daarnaast kan je steeds een beroep doen op een “running mate” of “sparring-partner”: iemand die jouw vertrouwen geniet en je steeds eerlijk zijn / haar mening geeft, ook bij persoonlijke vragen of problemen.

1. Observeren en exploreren



» STERK

Als dit een sterke eigenschap van je is, kan je die het beste benutten door grondig en systematisch na te gaan wat nu precies de behoeften en wensen van jouw klanten, leveranciers, medewerkers ... zijn. Stap naar ze toe zo vaak als ook maar enigszins mogelijk is. Kijk rond en stel vragen! Dat is en blijft terzelfdertijd jouw goedkoopste, eenvoudigste en meest motiverende vorm van marktonderzoek!

» ZWAK

Als je hier niet zo sterk in bent, geef dan vanaf nu in de eerste plaats zoveel mogelijk aandacht aan je eigen ontwikkeling tot “bewuste” en kritische consument. In welke zaak je ook binnengaat of iets koopt (winkels, restaurant, bank, reisbureau, burgerlijke stand ...): registreer alle verschillen tussen wat je als klant gehoopt en verwacht had enerzijds, en de manier waarop je in de realiteit als klant bediend of behandeld werd anderzijds.

2. Creatief en kritisch denken

» STERK

Je merkt overal dat de tijd rijp is voor vernieuwingen op de meest verschillende terreinen! Als je dus beschikt over een sterk denkvermogen waarbij je terzelfdertijd creatief en kritisch aan de slag kan gaan, ben je de geschikte persoon om een nieuw (of vernieuwd) product op de markt te brengen, of een nieuwe werkwijze uit te proberen, of op een originele wijze aan promotie te doen ... Het enige is dan: durf het! En vooral: durf er de tijd voor nemen om het te realiseren, om het vorm te geven, vooraleer je weer op een ander en nog nieuwer idee springt.

» ZWAK

Als dit niet jouw sterkste kant is, moet je, telkens je iets nieuws geobserveerd hebt of met een probleem geconfronteerd wordt, even de tijd nemen om de zaak van alle kanten te bekijken vooraleer in actie te schieten. Zorg er dus steeds voor dat je tijd hebt om een of meerdere “running mates” te raadplegen (jouw partner bijvoorbeeld, of een familielid, een goede kennis, een echte vriend ...). Vraag hen jou vooral niet te willen adviseren, maar (nadat je hen jouw recente waarneming of nieuw probleem hebt verteld) je enkele confronterende vragen te stellen die jouw kritisch en creatief vermogen wakker moeten maken.

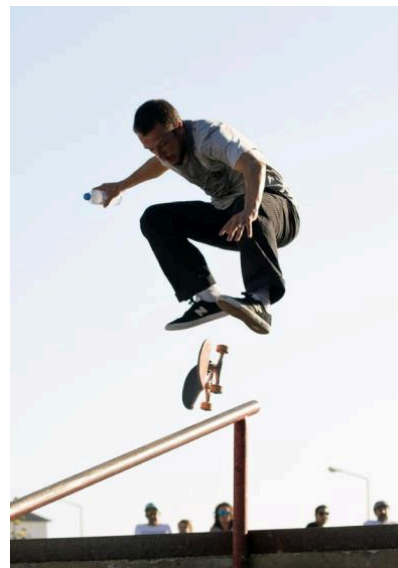
3. Omgaan met risico's

» STERK

Als je sterk bent in het juist inschatten en durven aangaan van verantwoorde risico's, richt jouw energie dan bij voorkeur op producten en diensten die de samenleving met een sprong vooruit helpen. En hou je niet bezig met wat anderen al met succes doen.

» ZWAK

Als je zwakker bent in het omgaan met risico's, kan je bijvoorbeeld eens beginnen met het filmpje van de voorbije gebeurtenissen af te draaien. Telkens je ergens in gelukt of mislukt bent, kan je jezelf de volgende vraag stellen: Waar heb ik mezelf overschat of onderschat? En: Waar heb ik de mogelijkheden en steun van derden overschat of onderschat? Als je voor een nieuwe opdracht met enig risico staat, schrijf dan alle pro's en contra's neer op een blad papier. Leg het dan opzij en doe even iets anders vooraleer je het met een frisse blik bekijkt.



4. Beslissingen en verantwoordelijkheid nemen



» STERK

Hoe sterker je hierin bent, hoe beter je in staat bent om jouw persoonlijke doelstellingen op korte en op lange termijn te realiseren. Een extra voordeel is dan dat je spectaculaire resultaten kan bereiken indien je deze grote kracht om beslissingen en verantwoordelijkheid te nemen ook gaat richten op de "details" en op de "randaspecten" van jouw dienstverlening en omgang met klanten, leveranciers, medewerkers, omgeving ...

» ZWAK

Indien je niet zo'n sterke beslisser bent, zal je wellicht eerst duidelijkheid moeten krijgen over jouw persoonlijke doelstellingen. Trek hier nu onmiddellijk de nodige tijd voor uit, en schrijf alles op! Dit is immers de enige kans om jouw idealen om te zetten in mogelijkheden om te handelen. De doelstellingen van de meeste mensen zijn of veel te vaag omschreven, of onbereikbaar hoog gesteld, of veel te afhankelijk van krachten waar zij zelf geen zeggenschap over hebben.

Eerste vraag: waar sta je nu? Wat ken je en wat kan je?

Tweede vraag: waar wil je naartoe? Wat wil je bereiken?

5. Communiceren

» STERK

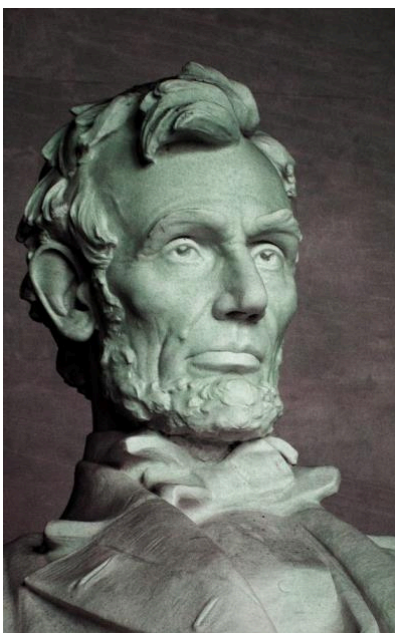
Als je sterk communicatief bent, is dat een troef in jouw contacten met klanten. Vooral in commerciële gesprekken kan je die kwaliteit aanwenden. Dit is dus iets dat je dan niet te gauw uit handen mag geven aan een medewerker, of laten ondersneeuwen door een agenda vol productie-, administratie- of inkoopklussen. Je moet in staat

zijn terzelfdertijd vol zelfvertrouwen en met respect iedereen tegemoet te treden. Stimuleer jouw klanten en leveranciers op alle denkbare manieren om klachten en kritieken, verzoeken en vragen rechtsreeks tot jou te richten. Op deze manier kan je de service nog verbeteren.

» ZWAK

Als communiceren niet een van jouw sterkste punten is, dan is het van zeer groot belang steeds duidelijk te blijven zien waar het bij het contact met mensen (klanten, leveranciers, medewerkers, pers ...) echt om gaat: een passie voor jouw mensen en hun wensen, en een passie voor jouw product of dienst. Wie liefde voor de klant en liefde voor zijn product kan uitstralen, voorkomt al voor een groot deel mogelijke weerstand of angst bij de mensen om met jou of jouw product in zee te gaan. Want dan ga je vanzelf beter luisteren: niet alleen naar de inhoud van wat mensen zeggen, maar ook naar het gevoel waarmee ze dat zeggen.

6. Inspireren en motiveren



» STERK

Als je zeer goed bent in het inspireren en motiveren van mensen, ben je uitermate geschikt om leiding te geven. Je bent dus in staat om snel de juiste mensen aan te trekken, hun energie te bundelen en te richten op nog veel grotere of complexere uitdagingen dan je in je eentje zou kunnen aangaan.

» ZWAK

Als je niet zo goed mensen kunt inspireren en motiveren, kan je een branche of activiteit zoeken waar je niet zoveel met klanten, met leveranciers of met de buitenwereld in contact hoeft te komen. Ofwel moet je een product hebben dat zo goed is dat het zichzelf verkoopt zonder menselijke tussenkomst. Je moet je er wel van bewust zijn dat dit tegenwoordig en in de nabije toekomst steeds minder mogelijk wordt. Je zou echter ook kunnen ontwikkelen op dit vlak, bijvoorbeeld door te beginnen met een nauwgezet zelfonderzoek: wat maakt je zelf enthousiast? Wat demotiveert je? Wat heb je zelf nodig aan kennis, vaardigheden, inspraak, doelstellingen en middelen om het werk met plezier te kunnen doen.

7. Plannen en organiseren

» STERK

Als je een sterke planner en organisator bent, kan je een concurrentieel voordeel opbouwen door te proberen bewust zicht te krijgen op alle werkprocedures of delen ervan die terzelfdertijd nog beter, sneller en vlotter zouden kunnen verlopen. Hierdoor kan je de kwaliteit die je wilt leveren, laten stijgen, evenals jouw geloofwaardigheid naar klanten toe.

» ZWAK

Als je een zwakke planner en organisator bent, kan je het best eerst beginnen met jouw huidig tijdsgebruik van dag tot dag en van uur tot uur te registreren op een formulier dat je zelf ontwerpt. Na verloop van enkele weken, bestudeer je aandachtig de tijd die je besteed hebt aan al jouw geplande taken, aan de deeltaken ervan, aan onvoorziene klussen en omstandigheden enz. en stuur je bij waar nodig.

8. Ordelijk en nauwgezet te werk gaan



» STERK

Als je sterk bent in het ordelijk en nauwgezet werken, kan je actief en bewust een imago opbouwen van precisie, betrouwbaarheid, duurzaamheid, correctheid, hoge kwaliteit. Laat dit imago dan ook blijken uit alles wat je zegt en doet. Bouw rond deze waarden zowel jouw hele dienstverlening als je reclameboodschappen op.

» ZWAK

Als je hier niet zo sterk in bent, moet je toch eens proberen een berekening te maken van de kosten en minder-inkomsten als gevolg van tijdverlies, kwaliteitsverlies, klantenverlies, breuk, dubbel werk, verspilling van materiaal en middelen ... Wat kost het je? Wat reken je daarvan onrechtstreeks door aan jouw klanten, al dan niet met verkleining van je winstmarge? Durf je een prijs te stellen waarmee jij jouw eigen gebrek aan orde of nauwkeurigheid niet doorrekent aan klanten? Laat eens iemand die zelf heel ordelijk en nauwgezet kan werken (bijvoorbeeld jouw “running-mate”) een dagje met jou samenwerken.

9. Doorzetten en dynamisch zijn

» STERK

Als je sterk kunt doorzetten en vitaal bent, heb je een uitstekende persoonlijke “energiehuishouding”, waarmee je jouw eigen slagkracht kunt blijven verzekeren. Jouw dynamiek zal bijna onvermijdelijk een eigen leven gaan leiden, in de vorm van ontwikkeling of van expansie, lening, de lokalen, de machines, jouw computer, jouw permanente bijscholing, jouw ideeën ...

» ZWAK

Als je niet zo’n sterke doorzetter bent, en niet zo vitaal, kan dit misschien een fysieke oorzaak hebben: jouw gestel, zenuwgestel, voeding, onvoldoende rust en ontspanning. Allemaal zaken om toch eerst eens goed uit te vissen samen met jouw dokter. Maar er kunnen ook minder tastbare oorzaken zijn. Doe je wel echt wat je het liefst zou willen doen? Werk je aan de verwezenlijking van jouw droom, of ben je zomaar wat bezig? Heb je voldoende zelfdiscipline opgebouwd, jouw wilskracht getraind?



BRON: www.unizo.be

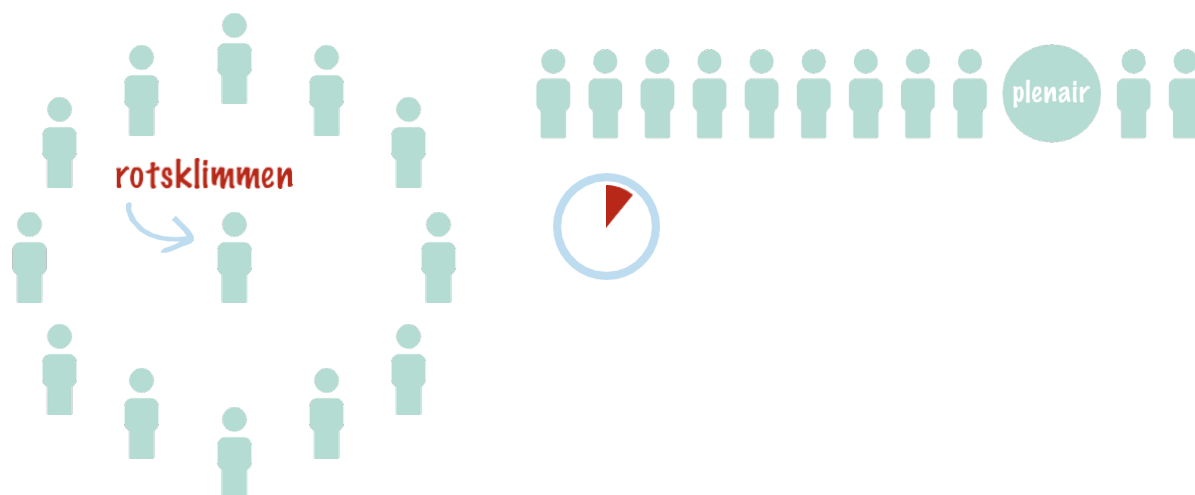
TIP

Ga nadien samenzitten per groepje leerlingen om samen je sterke punten te bespreken. Is elke competentie aanwezig om een goed team te vormen? Maak een document op met de verschillende sterke punten die aanwezig zijn en welke jouw werkpunten zijn. Bespreek samen hoe je dit concreet gaat aanpakken en vraag feedback van je leerkracht.

Ijsbreker

Is dit nieuw voor de klasgroep? En kennen jullie elkaar nog niet op deze manier? Probeer het dan eerst met een ijsbreker om nadien effectief aan de slag te gaan. Zo warm je jezelf een beetje op en het geeft je meteen ook al een zicht op je kwaliteiten of waar je goed in bent. Succes ermee!

Waar ben jij goed in?



Wie doet mee?

Iedereen

Wat?

Dynamische, positieve kennismaker

Hoe?

Zet de leerlingen in een kring. Ze stappen om de beurt, in willekeurige volgorde de kring in en noemen 1 ding waar ze goed in zijn zoals koken, rotsklommen, of gamen. Als iemand anders dat toevallig ook goed kan, stapt hij ook de kring in en zegt: "Ik ook". Ze krijgen applaus en stappen naar achteren. Hou het tempo hoog. Mensen mogen meerdere keren.

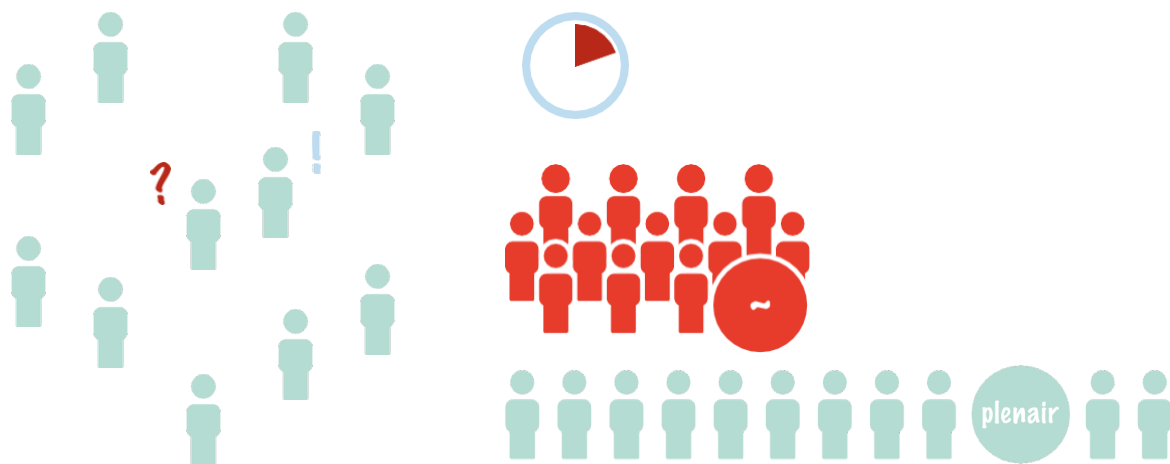
Variant: Wat wil je leren?

Je kunt hiermee ook vragen ophalen, door deelnemers te vragen om iets te zeggen met betrekking tot het thema van de bijeenkomst.

FB

Voorzie een korte feedbackronde om te polsen naar hoe de test voor iedereen is verlopen. Je kan dit ook op een interactieve manier doen zoals in onderstaande feedbackoefening.

Heb je een tip voor mij?



Wie doet mee?

Iedereen

Wat?

Deelnemers geven elkaar een tip

Hoe?

Deze afsluiter stimuleert de transfer van het geleerde naar de praktijk.

Stap 1

Terwijl iedereen rondloopt, geef je ze de eerste instructie: “Bedenk wat deze dag je opgeleverd heeft en wat je daarmee gaat doen”. Laat ze een minuutje rondlopen en nadenken.

Stap 2

Vervolg je instructie: Als je iemand tegenkomt, vertel je hem je voornemen en vraag je: “Heb je een tip voor mij”? Na de tip zeg je “dankjewel” en worden de rollen omgedraaid. Voor het geheel hebben jullie 2 minuten, dus 1 minuut per persoon. Daarna loop je door en doe je hetzelfde met iemand anders.

Bewaak de tijd, want voor je het weet kom je niet voorbij de eerste ronde. Geef na 1 minuut aan dat ze moeten wisselen en kap ze na 2 minuten af. Laat dit doorgaan totdat iedereen van een paar mensen een tip heeft gekregen.

Ga nu terug naar startersplatform.be en bekijk de competenties van een ondernemer. Hier kan je een video bekijken van soft skills voor ondernemers. Bekijk de video en noteer wat voor jou belangrijk is, wat ga je zeker onthouden?