



REBEL OPLEIDING EN ADVIES HELPT ONDERNEMERS VERDER

‘BRENG FOCUS, STRUCTUUR EN OVERZICHT AAN’

Een ondernemer heeft een eenzaam beroep. Hij neemt belangrijke beslissingen, maar heeft geen of weinig mensen om zich heen waarmee hij kan sparren. Zijn bedrijf groeit, hij voelt de noodzaak om zichzelf verder te ontwikkelen, maar hoe? Hij werkt hard, maar heeft hij nou écht voldoening? Dirk en Dirk-Jan Rebel hebben een trainingsprogramma ontwikkeld om ondernemers actief in het praktische werkveld verder te helpen.

De start van Rebel Opleiding en Advies kwam uit de koker van Dirk Rebel. Hij runde een beregeningsbedrijf en een groothandel en had zodoende veel contact met hoveniers in de regio. Hij merkte dat de kennis bij veel van zijn klanten tekortschoot en in 2013 schreef hij een cursus om hen verder te helpen. Dat beviel goed en zo verschenen er meer vaktechnische opleidingen van zijn hand. In 2014 volgde een cursus over de rol van communicatie en een verkooptraining. Dat interesseerde ook zoon Dirk-Jan: “De mens achter de mens, daar praat je dan eigenlijk over. Ik besloot mee te gaan om te assisteren, dat ging goed en een half jaar later besloten we samen verder te gaan.”

DE ONDERNEMER HELPEN

Dirk Rebel had door zijn verleden als ondernemer veel contacten onder met name bedrijven die actief zijn in praktische diensten. “Niet alleen hoveniers, maar allerlei ondernemers in vaktechnische beroepen. Ik noem het praktische ondernemers. Ze zijn ooit een eigen bedrijf gestart en hebben nu tot een man of twintig in dienst. In 2016 kwamen we er achter dat losse trainingen niet het gewenste resultaat opleveren. Neem als voorbeeld time management; dat werkt in veel gevallen niet na één training. Er moet namelijk een andere mindset worden ontwikkeld. We vonden dat we de ondernemer moesten helpen zichzelf en zijn ondernemerschap verder te ontwikkelen en daardoor werd de doelgroep ook groter. In principe kan elke ondernemer, die voelt dat hij stappen moet zetten om zichzelf en zijn bedrijf naar een hoger niveau te tillen, baat hebben bij onze trainingen. Begin 2017 zijn we daarmee gestart.”

TRAININGEN

Dirk en Dirk-Jan noemen hun concept de Rebel Academy. “Daarin hebben we een aantal trainingen ondergebracht die ondernemers helpen focus, structuur en overzicht aan te brengen. Wanneer je daar in slaagt heeft dat meteen positieve gevolgen voor je privé-werkbalans. Je doet de dingen die je moet doen, maar houdt

‘EEN PLAN ZONDER ACTIE IS EEN DROOM, MAAR ONDERNEMEN ZONDER PLAN IS EEN NACHTMERRIE’

– in tegenstelling tot vroeger – tijd over voor de dingen die er écht toe doen. Dat geeft enorme rust en het stelt ondernemers in staat de passie die ze voor hun vak en hun bedrijf voelen vast te houden”, aldus Dirk-Jan. “Je krijgt weer energie om met nog meer inzet voor je klant aan de slag te gaan. Dat is geen goedkope verkooptruc, dat heeft alles te maken met de manier waarop je als ondernemer in het leven staat, wat je uitdraagt aan de partijen om je heen. Aan je klanten, maar ook aan je leveranciers en aan je medewerkers. Je passie wordt weer om dingen goed te doen, met respect voor je omgeving iets moois te maken en met de diepe wens om te groeien.” Rebel Opleiding en Advies laat een trainingscyclus voorafgaan door een seminar dat ingaat op een voor



Dirk-Jan Rebel

ondernemers interessant onderwerp. “Op die manier leren we onze potentiële cursisten al een beetje kennen en zien zij hoe wij onze trainingen praktisch invullen. Vooral de verbinding met de dagelijkse praktijk is daarin belangrijk, cursisten moeten zich herkennen in de situaties die we bespreken en die we laten zien. Belangrijke voorwaarde voor ons is ook dat we kunnen zien of we een ondernemer écht verder kunnen helpen. Wanneer we daar niet van overtuigd zijn gaan we geen samenwerking aan. Voor ons is het belangrijk dat er alleen echt gemotiveerde mensen in een training zitten.”

TIME MANAGEMENT

De trainingscyclus start met time management, om weer controle te krijgen over een overvolle agenda. Dirk Rebel: “Om te leren tijd te besteden aan dingen die een verschil maken, die er toe doen en die je bedrijf vooruit helpen. Via time management leer

je overzicht te krijgen en te houden over je tijd, om efficiënt met je energie om te gaan. Het gevolg zal zijn dat je in minder tijd meer voor elkaar krijgt en dus tijd overhoudt om aan andere zaken te besteden. Je leert om prioriteiten te stellen en je ontwikkelt methoden om slimmer te werken. De training is praktisch van aard met oefeningen met voorbeelden uit de eigen praktijk. Die vertaling met de praktijk vinden we belangrijk, zo zet je vanzelf de eerste stap naar het inslijpen van nieuw aangeleerde vaardigheden.”

COMMUNICATIE

Communicatie is het smeermiddel in alles wat we doen. Iedereen communiceert de hele dag met iedereen, bewust en onbewust. Zonder communicatie gebeurt er niets. “Daarom is het belangrijk om kritisch te kijken naar manieren waarop je gewend bent te communiceren. Wat gaat er goed, wat kan er beter? Communicatie is een van de belangrijkste vaardigheden van een ondernemer en we helpen hen om de effectiviteit van zijn communicatie te vergroten. Ook deze training bestaat voor een belangrijk deel uit oefenen in de praktijk.”

‘WAT STEL JE JEZELF TEN DOEL, WAAR WIL JE MET JE BEDRIJF NAARTOE EN OP WELKE MANIER GA JE DIE DOELSTELLING REALISEREN?’

PERSOONLIJK LEIDERSCHAP EN HET FUNDAMENT

Als ondernemer ben je de leider van je bedrijf, maar zeker ook van jezelf, want persoonlijk leiderschap is minstens zo belangrijk. Maar wat voor leider ben je? “Onze cursisten leren dat ze door succesvoller leiding te geven plezieriger ondernemen, minder frictie zullen ervaren en betere resultaten zullen behalen. Er zijn vaak veel ideeën, maar met de meeste gebeurt niets, die worden gewoon weer vergeten. Het is voor een ondernemer belangrijk dat hij weet hoe hij een idee omzet naar een plan en een plan kan uitwerken tot daadwerkelijk resultaat. Ondernemen zonder plan kan een nachtmerrie worden. Daarom leren we hem hoe hij een bedrijfsplan op een A4tje duidelijk kan krijgen.”

De training Fundament van een Onderneming gaat eigenlijk over de missie en visie van een bedrijf. “Wat stel je jezelf ten doel, waar wil je met je bedrijf naartoe en op welke manier ga je die doelstelling realiseren? Dat is het fundament van elke onderneming en zonder goed en degelijk fundament kan er niks moois ontstaan. Te veel bedrijven zijn gebouwd op los zand. Een leuk idee, maar het verhaal erachter is onduidelijk, zelfs voor de ondernemer zelf. Wat de ondernemer echt drijft, dat is belangrijk. Zo’n fundament geeft je bedrijf een beter bestaansrecht.”

VERKOOPTRAINING

De verkooptraining is de laatste module. Verkoop is voor elk bedrijf een belangrijk proces. “In de training leren onze cursisten de typische onderdelen van een verkoopproces te herkennen en ze in hun logische

volgorde te doorlopen. Van de inleidende opmerkingen tot en met het daadwerkelijk sluiten van de deal. Dan leer je dat verkopen gelijk staat aan de klant helpen in het maken van de juiste keuze en juist niet met bezig zijn met het verkopen van je diensten of producten. Zoek geen klanten, maar ga mensen helpen. Ook in deze training is de praktijk belangrijk. We willen cursisten in elk onderdeel dat we trainen een rechtstreekse vertaling naar de praktijk laten zien. Deelnemers krijgen na elke training opdrachten mee naar huis en wij zijn altijd beschikbaar om tussentijds te sparren. Persoonlijk contact vinden we belangrijk. Daarom voeren we een voorgesprek met elke deelnemer, om helder te krijgen wat zijn verwachtingen zijn en hoe we daaraan kunnen voldoen.”

COACHING

Training kan volgens de heren van Rebel Opleiding en Advies overgaan in coaching. “Dan komen vaak specifieke vragen aan de orde die voor de ondernemer van belang zijn. Dat kan te maken hebben met de inrichting van zijn bedrijf en problemen die hij in zijn ondernemerschap ervaart, maar het kan ook gaan over zingeving in zijn werk of de zoektocht naar een balans tussen werken en thuis. In een 1-op1 coachingstraject kunnen we inzoomen op de dagelijkse praktijk van deze specifieke ondernemer. Die



17



is natuurlijk voor iedereen anders. Wat betekent het voor jou en je bedrijf, wat kun je morgen met de door ons aangeboden oplossingen doen? De coaching kan doorgaan tot het moment waarop we geen waarde meer toevoegen. Daar gaat het uiteindelijk om. Coaching gebeurt natuurlijk altijd in een 1-op1 setting, trainingen in kleine groepen van maximaal tien personen.”

TOEKOMST

Dirk en Dirk-Jan Rebel kwamen al snel na de start van hun opleidingsbedrijf tot de conclusie dat korte trainingen niet werken. “Wij zijn op zoek naar continuïteit in de ontwikkeling van onze deelnemers. Het geeft ons zelf veel voldoening om van nabij te zien hoe ze aan hun bedrijf bouwen en hoe ze er een succes van maken, zonder zichzelf daarin te verliezen. Die investeringen in de lange termijn levert waardevolle contacten op.” Ook Rebel is in ontwikkeling: “We leren elke dag bij, we zetten elke dag stappen. Zo doen we ook incompany trainingen voor grotere bedrijven. Vaak start je met een traject voor de ondernemer om in een later stadium maatwerk trainingen of workshops aan te bieden aan teams. Ook dan staan we echt naast de ondernemer en helpen we hem om zijn ondernemerschap te ontwikkelen. En dat geeft veel voldoening.”

Meer weten? Kijk op www.rebelopleidingenadvies.nl.