



Business Performance Boost

Van huidig → gewenst

- ☐ Een methodische aanpak voor persoonlijke - en zakelijke groei
 - ☐ Onderdeel van de Module "De basis voor je eigen succes"
 - ☐ Speciaal ontwikkeld voor ondernemers en leidinggevende actief in het MKB
-



Mark Tetteroo

Jouw strategische partner in leiderschap

Punt A en Punt B: Bekijk de Module

De kern van deze module

- Waarom het essentieel is om uw huidige situatie objectief te analyseren
- Hoe u voorbij gaat aan symptomen om structurele verbeteringen te realiseren
- Waarom uw beste beslissingen tot nu toe u slechts hier hebben gebracht
- Technieken om een helder, inspirerend en realistisch doel te formuleren



 YouTube



GO Attitude "De basis voor je eigen suc...

Module 2 Punt A en Punt B



De GO Attitude Methodiek: Context



Doorbreken van bestaande persoonlijke -en zakelijke prestatieplafonds



Creëren van draagvlak voor verandering bij managementteam en medewerkers



Realiseren van structurele, meetbare verbeteringen in bedrijfsprestaties

Deze module helpt u als C-level executive bij het bereiken van deze doelen. Module 2 richt zich specifiek op het helder definiëren van uw startpunt en doelen. Dit is deel van een complete methodiek die u stap voor stap naar verbeterde resultaten leidt.



Wat is Punt A?

Uw Huidige Situatie Objectief Analyseren

Definitie

Punt A is uw huidige, objectieve realiteit - niet wat u wenst of verwacht

Waarom dit cruciaal is

- Alleen wat erkend wordt, kan veranderd worden
- De meeste verbetertrajecten mislukken door onrealistische startpuntanalyse
- Objectieve data dient als raketbrandstof voor betekenisvolle verandering

Voorbeelden van Punt A metingen

- Concrete financiële KPI's (exact huidige omzet, marge, liquiditeit)
- Operationele metingen (doorlooptijden, capaciteitsbenutting)
- Organisatorische realiteit (besluitvormingssnelheid, personeelsverloop)

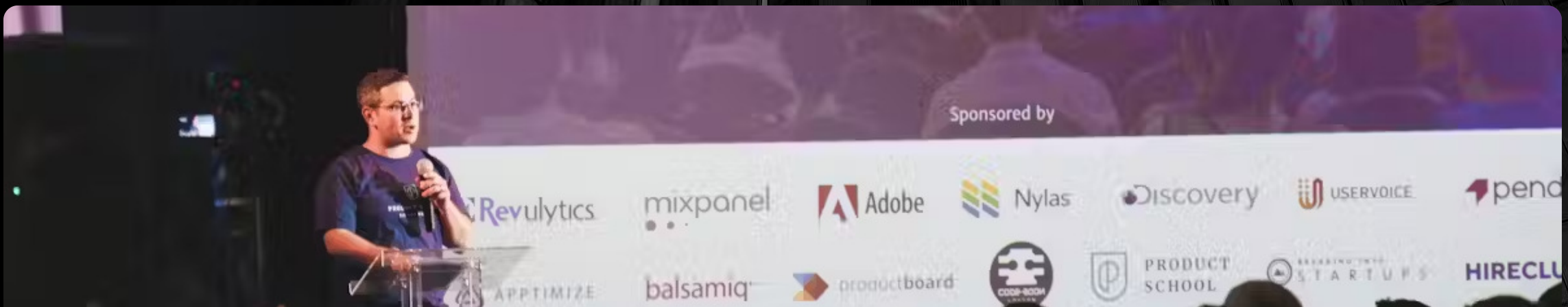


Definieer Uw Punt A

Bedrijfsdomein	Score (1-10)	Meetbare feiten	Wat moet veranderen?
Operationele prestaties			
Financiële kerngetallen			
Leiderschap			
Marktpositie			

Concrete invuloefening voor uw organisatie: Geef elk bedrijfsdomein een objectief cijfer van 1-10. Onderbouw elk cijfer met minimaal drie meetbare feiten. Noteer per domein: "Wat moet veranderen voor een verbetering van 2 punten?"

Wees eerlijk en kritisch - deze nulmeting is alleen voor intern gebruik



Wat is Punt B?

Uw Gewenste Toekomst Definieren



Specifiek en meetbaar

Concrete doelen die objectief te meten zijn



Realistisch maar ambitieus

Haalbaar maar uitdagend genoeg



Tijdsgebonden mijlpalen

Duidelijke deadlines voor resultaten



Anders dan Punt A

Duidelijk verschil met huidige situatie

Definitie: Punt B is uw concrete, meetbare gewenste situatie - niet een vage ambitie

Het cruciale inzicht uit de module: "Het maken van een bewuste keuze maakt wat er niet is belangrijker dan wat er wel is". Punt B vraagt om bereidheid tot verandering en het doorbreken van patronen



Definieer Uw Punt B

Formuleer concrete resultaten

"Binnen 12 maanden willen we X bereikt hebben..."

Specificeer opgeloste knelpunten

Welke huidige knelpunten (uit Punt A) zijn opgelost

Bepaal de nieuwe situatie

Welke nieuwe situatie is gecreëerd

Voorbeelden van concrete Punt B formuleringen:

- Omzetgroei van X% in segment Y
- Reductie van doorlooptijd met X dagen in proces Y
- Wat doe je wel en wat doe je niet meer als persoon of organisatie?

"Maak uw doelen specifiek genoeg om te kunnen meten, maar niet zo rigide dat ze innovatie beperken"

Van Analyse naar Actie:

Uw Volgende Stappen

Module 1
Doorbreken van belemmerende patronen

Module 4
Resultaten verankeren en verder ontwikkelen



Module 2

Definiëren van huidige en gewenste situatie

Module 3

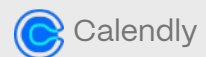
Structuur voor prestatie implementeren

Nadat u Punt A en B heeft gedefinieerd: Module 3 leert u hoe u het implementatieplan structureert en Module 4 behandelt verankeringsmechanismen en doorontwikkeling.

"Transformeer uw organisatie door wat er niet is belangrijker te maken dan wat er wel is"

Let's GO!

Wil je verder in gesprek naar aanleiding van deze oefening? Plan dan je moment in!



Calendly

30 minuten – Mark Tetteroo

Een eerste kennismaking

