

HET 100-DAGEN-PLAN

ONDER

NEMERS

LOODS

Waarom 100 dagen?

100 dagen staan voor 3 maanden, zeg maar 1 kwartaal. Net lang genoeg om de focus te houden om ergens naar toe te werken. Het werken met doelstellingen is noodzakelijk om groei te kunnen realiseren. Groei in omzet of in klanten. Groei in persoonlijke ontwikkeling. Groei in het neerzetten van een efficiënter werkende organisatie. **Waar jij maar in wilt groeien.**

Een 100 dagen plan geeft: structuur, richting, ritme, teamspirit en brengt succes!

Hoe werkt het 100-dagen plan

Wat is jouw eerste stap naar succes? Waar liggen jouw quick winns? Het doel wat je daarin stelt moet realistisch en haalbaar zijn. Dit brengen we terug naar een getal, of in ieder geval iets meetbaars. Dat getal wordt de uitkomst voor na de 100 dagen. Het kan een afgeleide zijn van een grotere doelstelling.

Waarom structuur, richting en ritme

Waarom worden de meeste doelen niet gehaald? Omdat we de focus (lees: structuur, richting en ritme) missen en ons te veel laten leven door de waan van alle dag. Dit patroon zul je moeten doorbreken. Dat doe je door iedere dag op een vast tijdstip bewust met 100-dagen plan bezig te zijn. Bijvoorbeeld iedere dag tussen 8.00 en 9.00 uur ben je bewust bezig met de plannen.

Wat heb ik de afgelopen periode gedaan? Met welk resultaat? Wat staat er voor de komende dagen op de planning? Moet ik bijsturen? Wat ga ik vandaag doen om mijn doel te behalen?

Als je dit structureel doet, zul je merken dat dit resultaat op gaat leveren. Dus door structuur, richting en ritme een beter resultaat.

Hoe geeft dit teamspirit

Het werkt om je doelstellingen met het team te bespreken. Je hoeft het dan niet alleen te doen en wordt geholpen door je collegae. Uiteindelijk is dit in ieders belang om het bedrijf een boost te geven. Wellicht kun je er een week- of maandoelstelling van maken en dit binnen het bedrijf kenbaar maken. Je zult merken dat dit binnen je organisatie energie geeft.

Wat mag je van mij verwachten

We gaan samen het traject voorbereiden en ik zal jouw stok achter de deur zijn, op een manier die bij jou past.

We gaan afstemmen waarmee jij aan de slag wil. De doelstelling gaan we bepalen (het getal). Jij gaat een stappenplan maken om tot de uitkomst gaan komen. Wij maken afspraken over de contact momenten. Ik sta deze periode volledig tot jouw dienst om je te helpen de focus te houden op jouw doel. Ik ben jouw HOE! Ik vraag daarvoor een vaste vergoeding.