



BREAKING THE PATTERNS

Ieder mens heeft patronen en automatisen die een groot gedeelte van het gedrag bepalen. Globaal 88% van ons gedrag is onbewust en automatisch. Daarom is veranderen vaak zo lastig omdat onze automatische piloot het overneemt. Ik zal je ondersteunen om je huidige patronen te definiëren en te kijken welke helpen en welke we moeten doorbreken en veranderen. 'Use your 12% wisely!'

CREATING DEDICATED FOCUS

Leiders weten precies wat ze willen. Ze zijn congruent, authentiek en doen wat ze zeggen. Het is niet alleen voorbehouden aan de happy few. We kunnen allemaal leiders zijn. Leiders van onze eigen doelstellingen en toekomst. Ik help je om je focus te vinden. Definiëren wat je wilt in je persoonlijke en zakelijke leven en hoe om te gaan met de uitdagingen van de diverse 'stakeholders'.

HAVE MASSIVE IMPACT

Na het analyseren van je patronen, het definiëren van je focus is het nu tijd voor 'Massive Impact'. Hoe ga je de stakeholders zo benaderen dat ze je ondersteunen het doel te bereiken? Je hebt ze nodig, ze zijn belangrijk, ze hebben soms tegengestelde belangen en jouw rol is deze zo goed mogelijk in harmonie te krijgen. Ik ondersteun je om de vaardigheden en inzichten te ontwikkelen dit te realiseren.

'Marcel is als geen ander in staat om snel verbanden te leggen tussen complexe (business) vraagstukken en persoonlijke groei.'

"Marcel staat echt naast je, dat voelt heel prettig. Als je ergens vastloopt, stopt hij niet totdat je het kunt openbreken. Door zijn ruime ervaring weet hij hoe je het beste kunt omgaan met verschillende zaken. Hij haalt de angel eruit, dwz bijzaken die niet ter zake doen maar soms wel veel van je aandacht trekken, weet hij er duidelijk uit te filteren. Hij snapt politiek in organisaties en hoe je daar je weg in kunt vinden. Waarbij authenticiteit een waarde is."



MARCEL PEIJNENBURG

Theodore Roosevelt heeft mij geïnspireerd met de gedachte: 'People do not care how much you know, until they know how much you care.' Daarom geef ik alles wat ik heb om succesvolle en prettige relaties met mijn opdrachtgevers aan te gaan. Ik verbind me aan hun doelstellingen en cultuur, ik kijk naar persoonlijke en zakelijke doelen en help deze in balans te brengen.

Dit verzorg ik met een rugzak vol met ervaringen uit 25 jaar werken voor internationale corporate bedrijven maar juist ook voor kleinere, informele organisaties, een ondernemersachtergrond uit zowel de Peijnenburg Koek als een Michelin restaurant en management ervaring die ik heb opgedaan binnen de Top Hospitality organisaties als Walt Disney en Hilton.

STAP 1

We maken samen een overzicht van de verschillende 'stakeholders, belanghebbenden' die invloed hebben op je leven en de keuzes die je wilt maken. Denk hierbij aan klanten, aandeelhouders, management, je thuissituatie maar ook jezelf. Op grond van de complexiteit aan belangen en keuzes definiëren we het gewenste resultaat. Wat zijn je doelen, wat wil je graag bereiken, wat maakt je gelukkig en succesvol?

'Marcel is een scherpe analyticus die op een positieve wijze kan confronteren. Hij legt de vinger op de zere plek maar voelt toch prettig en fijn. Alles wordt steeds teruggedleid tot het hogere doel. 'wat willen we ook alweer, 'waar dient het toe te leiden'. Voelt snel heel vertrouwd.'

Het ingewikkelde van stakeholdermanagement is dat er vaak tegengestelde belangen zijn die we dienen te organiseren. Ook vinden stakeholders de eigen belangen net wat belangrijker dan die van de ander. Regelmatig kan er dan ook een gevoel ontstaan dat je verstrikt raakt in deze verschillende belangen. Hoe dit op te lossen? Het antwoord ligt in proactiviteit.

We gaan actief aan de slag om de verschillende stakeholders in kaart te brengen. Je gaat ze proactief een waarde geven zodat we heel snel en doortastend je gewenste resultaat gaan definiëren. Dat leidt tot enkele concrete doelen en daar gaan we de dagdelen op inzetten. Concreet, scherp en constructief.



VERANDERING IS EEN LANGE ADEM

STAP 2

We kijken naar patronen, routines. 88% van je gedrag is onbewust, automatisch. Laten we samen bekijken welk gedrag, welke patronen idealiter gedraaid dienen te worden. Hoe kun je meer effect hebben op je stakeholders? Hoe kun je proactiever worden, meer effect hebben? Zelf je stakeholders organiseren en één of twee zaken veranderen in je mindset of je gedrag zodat je sneller resultaat kunt boeken.

Patronen kunnen hardnekkig zijn. Ze kunnen ons enorm ondersteunen zodat we veel kunnen doen vanuit ons onderbewustzijn, maar daar ligt ook de uitdaging. Omdat slechts 12% bewust gedrag is en dit vaak nodig is om keuzes te maken, veranderingen door te voeren, te innoveren etc. , vallen we vaak terug in onze oude patronen. De simpele verklaring hiervoor is dat het nieuwe gedrag nog niet onderkend wordt door ons onderbewustzijn. Het is nog niet geborgd.

Daarom moeten we 'less is more' toepassen. Je kunt slechts één max twee patronen doorbreken. Middels gerichte focus en een hoge ambitie en discipline kun je deze verandering in je 'systeem' krijgen. Doordat de coaching een periode van 3 maanden bestrijkt hebben we voldoende tijd om een verandering echt te laten slagen.



"I've had the pleasure to call on Marcel in times of need and have always come out of the conversation with confidence and an improved strategy moving forward."

KIES JE 12% VERSTANDIG



WIE ZIJN JE BELANGRIJKSTE STAKEHOLDERS?

STAP 3

We gaan Focus succesvol definiëren. Minder afleiding, meer doelgerichtheid. We maken een strategie om je doel te bereiken. We anticiperen op wat we tegen gaan komen, we kijken naar de verschillende en soms tegengestelde belangen en formuleren 'de way forward'.

We kijken naar de invloed die je kunt aanwenden. Er ligt zoveel binnen je eigen mogelijkheden maar die moeten we zien te pakken en er een strategie op definiëren. We kijken welke keuzes je moet maken. Grote en kleine die een bijdrage gaan leveren aan je gewenst resultaat. We kijken naar prioriteiten en hoe je het beste om kunt gaan met de stress van Q1 activiteiten (urgent en belangrijk) en meer kunt plannen en je kunt focussen op doelen die belangrijk zijn maar (nog) niet urgent.

We kijken naar de belangrijkste afleidingen. Waar ontstaat ruis, op welke stakeholders moeten we anticiperen zodat het gewenst resultaat behaald kan worden?



FOCUS CREATIE

AANPAK

De aanpak is concreet, doelgericht met voldoende ruimte om te spiegelen, reflecteren en aan introspectie te doen.

Hierin komen de business en stakeholdermanagement samen met persoonlijke groei en ontwikkeling. De kans om te abstraheren en feedback te krijgen op groei wordt gekoppeld aan de kracht deze direct te kunnen toepassen.

STAP 4

We verhogen je impact. Kijken naar waar je het soms net laat liggen. Waarom krijg je het net niet voor elkaar? Hoe kun je het gedrag, je impact, je effectiviteit verhogen in relatie tot de ander? Hoe 'verleid' je deze om mee te gaan met je ideeën, je doel?

We nemen real life cases die vandaag en morgen gaan of kunnen gaan gebeuren. Welke dynamiek gaat er ontstaan en hoe kun je zo succesvol mogelijk je weg voorwaarts kiezen? Heel concreet, eerlijk en constructief. We koersen scherp. Ik confronteer je, maar altijd met respect en met het doel in gedachten. Het is belangrijk om in een korte tijd zo helder mogelijk je nieuwe patroon, je automatische vorm te geven.



IMPACT

We kijken naar gedrag, welk onderdeel van je gedrag kun je nog net aanscherpen om meer de gunfactor te krijgen? We kijken naar inzichten en verbanden, 'connecting the dots'. Waar kun je nog enkele verbanden leggen waardoor het volledige plaatje helderder wordt. We kijken naar vaardigheden in communicatie en je vermogen anderen mee te krijgen.

'Marcel is zakelijk, professioneel maar heeft ook ruimte voor de lach. Hij relateert, heeft humor en creëert op deze wijze een veilige en prettige omgeving om samen veel te bereiken maar het ook soms weer wat lichter te kunnen maken'



GEWENST RESULTAAT JE DOEL, JE HORIZON

*'betrokken, betrouwbaar, menselijk.
In het traject stond Marcel, vanaf moment 1,
als een mentor naast me'*



IN CONCRETO

- Intakegesprek met duidelijke duiding van de huidige situatie en je gewenste doel.
- Dagdeel stakeholder mapping en analyse.
- Dagdeel begeleiding op het analyseren van huidige routines en patronen
- Dagdeel begeleiding op het definiëren van je focus.
- Dagdeel begeleiding op het vergroten van je impact.
- Afronding met heldere weg voorwaarts, aanpak en implementatie.
- Tussentijds allerhande contactmomenten die wenselijk zijn voor het bekijken en toepassen van de inzichten.
- Een globale doorlooptijd van 3 maanden.

*"You might not want to hear it, but you know you need to.
Often times, I've thought to be on the right path with my thoughts, my approach and tactics.
In comes Marcel with his ability to so quickly and precisely pinpoint a new direction
that not only yields greater results for what you're wanting to achieve,
but also creates a win-win situation for all.*

INVESTERING

€2950,- ex BTW voor de intake, 4 dagdelen begeleiding, afrondend gesprek en allerhande tussentijdse contact momenten.

PRAKTISCHE INFO

Van Spaenstraat 13
1181 DV Amstelveen

Office + 31 (0)20 2440134
Marcel + 31 (0)6 54725576

info@marcelpeijnenburg.nl
www.marcelpeijnenburg.nl



HOW WILL YOU LEAD?