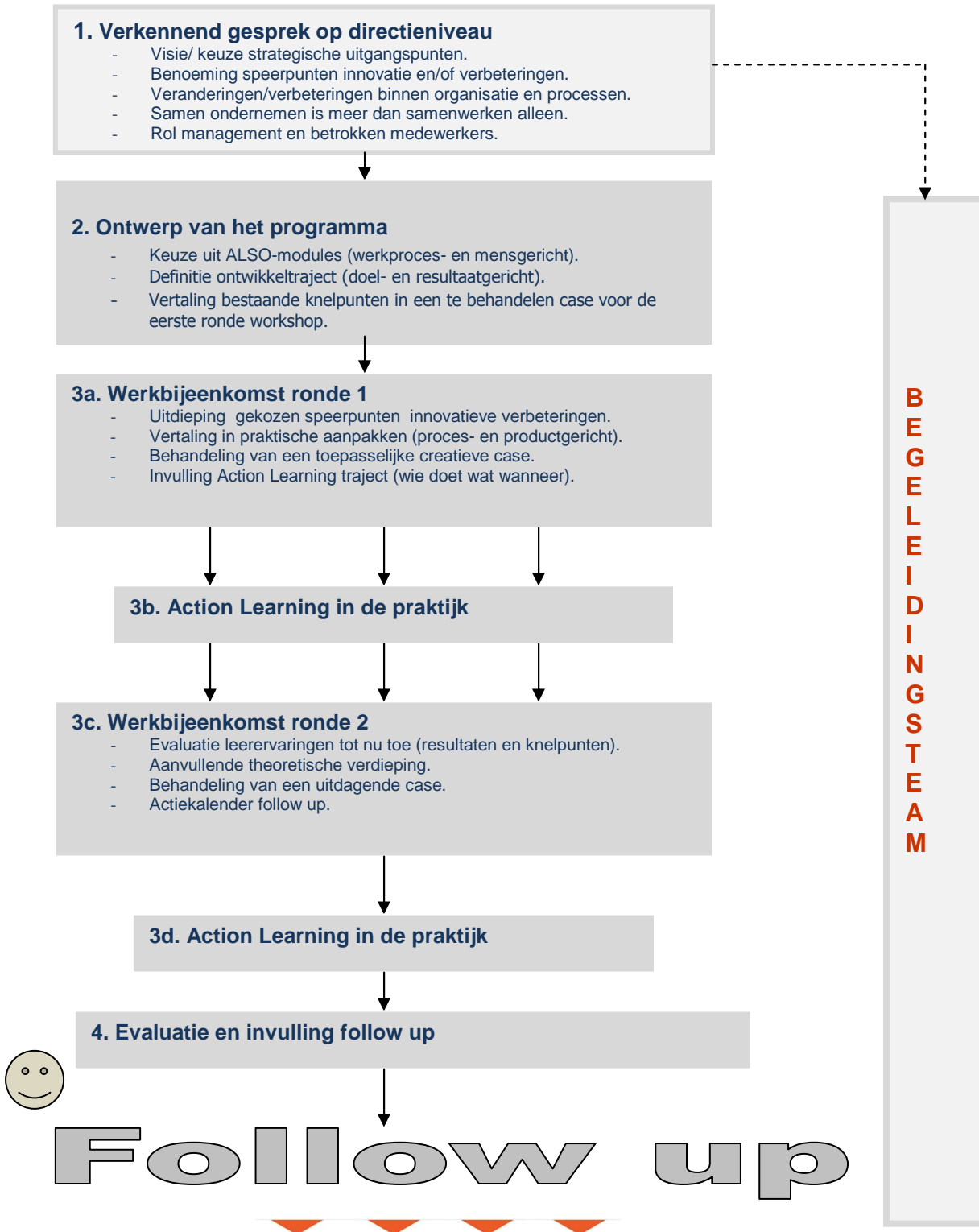


1. Basis stappenplan ALSO

De opzet van een Action Learning programma op basis van de modules Samen Ondernemen. Met als doel de voorgestane verbeteringen/resultaten mens- en procesgericht door te voeren en te verankeren.



2. Overzicht modules (rode draad).

Thema Samen ondernemen	Modules	Typering	
Vaststelling langere-termijndoelen.	Visie/doel als kompas.	Het opstellen van een visie en doelen, die door management en alle medewerkers begrepen en gedragen worden.	
	Leiderschap en het doel.	Besturen, managen en ondernemen in een optimale balans binnen het hogere management (MT).	
	Universeel bedrijfsproces.	Alle bedrijven zijn in essentie gelijk. Het model is opgesteld als hulpmiddel voor een betere communicatie binnen de keten en de bedrijven.	
	Continu verbeteren en/of innoveren?	Behandeling productinnovatie, procesinnovatie en sociale innovatie. Samenhang tussen innoveren en continu verbeteren.	
	Verbetering van de inrichting van processen	Marktgerichte processen.	Strategie om van productiedreven over te schakelen naar meer marktgedreven. Met als focus klantgerichtheid binnen de integrale keten.
		Waardecreatie.	Klanten en eindgebruikers zijn de doelgroepen bij een klantgerichte focus. Zinnvolle oplossingen realiseren klantwaarde tijdens de exploitatiefase. Hier ligt ook de basis voor duurzaam ondernemen.
		Ketenmanagement.	De integrale keten is opgebouwd uit een netwerk van aan elkaar gekoppelde schakels. De zwakste schakel bepaalt de sterkte van de keten
Ontwikkeling ondernemerschap	Klantgerichte bedrijfsvoering.	Elke activiteit moet toegevoegde waarde voor de klanten en eindgebruikers opleveren. Daar betalen zij voor.	
	Rekenshaprelaties.	Willen, kunnen, durven afleggen van rekenschap.	
	De ondernemende manager.	Hoe managers ondernemender kunnen worden.	
	Intern ondernemen.	Klantgericht ondernemen binnen het eigen bedrijf. Je kunt het niet leren maar wel ontwikkelen.	
	Intern ondernemerschap.	De interne ondernemer met zijn interne toeleveranciers en klanten.	
Continu verbeteren/ organisatieontwikkeling	Partnership.	De gouden regels van strategische samenwerking binnen de keten met win/win en risk/risk als uitgangspunten.	
	Zakelijk management.	Verhoging van zakelijk inzicht (overeenkomsten, contracten etc). Interne en externe rekenschaprelaties.	
	Manager als coach.	Ondersteuning en creatie van intern ondernemerschap binnen het primaire proces.	
	Beleving kwaliteit.	Bewustmaking van de emotionele beleving door de klant.	
	Positieve werksfeer.	Informatieverstrekking met een positieve lading, die ertoe doet. Durven trots te zijn op eigen kracht.	
	Deming-circle.	Bekende plan-do-check-act cyclus als aanjager van continu verbeteren.	
	Today tomorrow.	Succesvolle verbeteringen (World class performance).	
New business	Innovatieproces.	Marktverkenning als basis van succesvolle innovaties.	
	Businessmodellering.	Bezien vanuit drie invalshoeken.	
	Service als new business.	Service als best betaalde dienstverlening. En als relatie-instrument.	

Modules die als rode draad en n a a r k e u z e ingezet kunnen worden bij een Action Learning programma.