

Nieuwe business

Afgelopen maand stond voor mij weer in het teken van netwerken. De leukste actie was mijn bezoek aan een Business Club ontbijt. Zo'n 20 ondernemers, van recycling tot fotografie en van audioservice tot auto's, ontbijten samen in een gezellig restaurant aan het strand. Vroeg op, want Ouddorp is toch zo'n ¼ uur rijden en het start om 07.45 uur. Ze starten normaliter met een stukje educatie, maar dat ging deze keer helaas niet door vanwege afwezigheid van de trainer. Daarna krijgt iedereen 45 seconden de tijd om zichzelf en zijn bedrijf voor te stellen. Ik had me goed voorbereid, dus mijn elevator pitch kwam er vloeiend uit (zie artikel hiernaast). Leuk om 'het verkopen van jezelf', dat ik leer aan mijn loopbaankeuzecliënten, nu eens zelf in de praktijk toe te kunnen passen! Tijdens het ontbijt werd er door een bouwbedrijf een interessante bedrijfspresentatie gehouden. De eigenaar wist op zijn 5^e al dat hij timmerman wilde worden en liet foto's zien van prachtige gerealiseerde bouwprojecten. Mooi om te zien dat iemand zijn passie volgt! Er werd afgesloten met het uitwisselen van goede ervaringen onderling en het geven van netwerktips. Het was een gezellige, gevarieerde groep mensen die op deze manier samenwerken om business op de Zuid-Hollandse Eilanden of Zeeland te genereren. Over twee weken is de volgende sessie en die ga ik nog een keer als gast bijwonen. Ik kijk er naar uit!

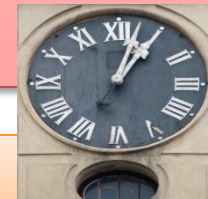
PS: Jeroen Struik van [Audio Service Nederland](#) hartelijk bedankt voor de introductie!

Kun jij jezelf of jouw bedrijf verkopen...de Elevator Pitch?

De Elevator Pitch is een korte presentatie van jezelf, waarin je een mogelijke werkgever enthousiast maakt om jou uit te nodigen voor een sollicitatiegesprek of je eigen bedrijf promoot om een mogelijke opdrachtgever te interesseren voor jouw dienstverlening. Stel je voor dat je met iemand in de lift staat (de elevator) en je hebt maximaal 45 seconden de tijd om iemand geïnteresseerd te krijgen in jou of jouw dienstverlening. Wat vertel je dan?

- Je naam, functie en eventueel bedrijfsnaam;
- Wat je precies doet (deel je passie);
- Wat levert het op voor het bedrijf van jouw toehoorder?
- Welke unieke toegevoegde waarde kun jij bieden ten opzichte van jouw concurrenten?
- Hoe kan contact tot stand komen?

De pitch is zowel mondeling als schriftelijk te gebruiken. Je zet de schriftelijke Elevator Pitch bovenaan je cv en vermeldt hem in je profiel op LinkedIn, zodat recruiters of organisaties snel weten wat je kunt toevoegen.



Afschaffing VAR

In mijn vorige nieuwsbrief benoemde ik reeds de mogelijke afschaffing van de VAR (Verklaring ArbeidsRelatie). Inmiddels is de streefdatum voor inwerkingtreding van de DBA (Wet Deregulering beoordeling arbeidsrelaties) nu 1 april 2016. De implementatietermijn loopt tot 1 januari 2017. Dit betekent dat alle opdrachtgevers en opdrachtnemers tot 1 januari 2017 de tijd hebben om hun werkwijze eventueel aan te passen aan de voorbeeld- of modelovereenkomsten. Tot die tijd houdt de Belastingdienst wel toezicht, maar neemt nog geen repressieve handhavingsmaatregelen.

Tot het moment van inwerkingtreding van de wet DBA blijft de vrijwariërende werking van de VAR voor de opdrachtgever bestaan. Een VAR die is afgegeven voor 2014 of 2015 blijft geldig tot de nieuwe wet in werking is getreden. Als het werk, de omstandigheden en de voorwaarden niet veranderen, hoeft er geen VAR voor 2016 te worden aangevraagd. Verandert een van deze onderwerpen wel, dan kan een VAR voor 2016 worden aangevraagd. De Belastingdienst is inmiddels weer gestart met het in behandeling nemen van nieuwe aanvragen.

Mijn VAR blijft dus gewoon geldig.

Albert Sonneveld: "Elke dag dat jij wacht met het niet naar buiten brengen van jouw talent, doe je anderen tekort".

Hij is zich nu meer bewust hoe hij overkomt en handelt daar nu naar.

In de afgelopen maanden heb ik Jos, werkzaam bij een technisch bedrijf, gecoacht. Hij is een goed vakman, maar had moeite zijn ideeën en mening aan anderen over te brengen. Zijn manier van communiceren was onduidelijk en breed, waardoor mensen afhaakten. Nu heeft hij geleerd te luisteren en vooral samen naar een doel toe te werken. Hierdoor bereikt hij nu veel meer en komt zijn vakmanschap beter tot zijn recht. Hij heeft ontzettend hard gewerkt om dit samen met mij te bereiken en ik ben dan ook heel blij met zijn aanbeveling en die van zijn leidinggevende op mijn [website](#).



Opmerkingen, tips, contact?

Je kunt mij bereiken via info@amgcoaching.nl of bel 06-18326153. Tot de volgende keer!

Wil je je afmelden of aanmelden voor het ontvangen van de nieuwsbrief in jouw persoonlijke mailbox stuur dan even een mailtje.