



## EXECUTIVE COACHING

Als ondernemer of directeur wordt u voortdurend met situaties geconfronteerd die buiten de dagelijkse routine vallen. Alle ogen zijn op u gericht. U loopt tegen fundamentele problemen en dilemma's aan (zakelijk of privé) die u dwingen om moeilijke keuzes te maken. De belangen zijn groot en materie vaak complex. Niet zelden gekoppeld aan (soms heftige) emoties. Zodanig dat er een blokkade optreedt in het functioneren; u zit er even doorheen, bent het overzicht kwijt of (nog erger) een burn out ligt op de loer. In andere situaties, bijvoorbeeld aan de vooravond van ingrijpende organisatieaanpassingen, slaat de twijfel toe of bepaalde kennis en ervaring wel aanwezig is om deze aanpassingen tot een goed einde te brengen. Af en toe wilt u als ondernemer gewoon uw eigen functioneren op een hoger peil krijgen en bent u op zoek naar feedback. Over het algemeen staat u in deze situaties er alleen voor; van u wordt immers de oplossing verwacht. Met uw eigen mensen kunt u over dit soort zaken niet vrijuit spreken.

Op zo'n moment is het zinvol om in een vertrouwelijke context een klankbord te zoeken. Iemand met de frisse blik van de buitenstaander maar toch met veel kennis en ervaring waar het gaat over allerhande ondernemers vraagstukken. Iemand ook die uitsluitend uw belang voor ogen heeft en verder geen belangen van anderen in uw organisatie dient.

Executive coaching is geen vrijblijvende prattsessie. Het moet ergens toe leiden namelijk een effectiever functioneren (zakelijk en/of privé). Voorwaarde is dat er tussen de deelnemer en de coach volledige openheid en vertrouwelijkheid aanwezig is. De coach is geen meeprater maar houdt u regelmatig de spiegel voor, spreekt u tegen, zet u aan het denken en helpt u uw eigen functioneren en dat van uw bedrijf te versterken.

Jan Boekestein (1957) heeft een ruime ervaring als ondernemer en management coach. Zowel op het terrein van het persoonlijk functioneren en leiderschap als op het begeleiden van ondernemers bij strategische trajecten kan hij bogen op een ruime en diverse ervaring binnen een groot aantal ondernemingen. Daarnaast heeft hij alle facetten van het ondernemerschap aan den lijve ondervonden en daar (soms door schade en schande) veel lering uit getrokken.

Speciaal voor directeurs/ondernemers is deze ruime ervaring op het gebied van personal coaching nu gebundeld in een exclusief pakket onder de naam Executive Coaching op basis van een transparante fixed price. Voor u heeft dit het voordeel dat u precies weet wat u krijgt en wat uw investering is. Omdat de agenda van u als directeur soms lastig te plannen is heeft u zelf de regie over het programma en de agenda bij dit pakket zelf in handen. De coach staat op elk gewenst moment op afroep voor u klaar.



## **ABONNEMENT EXECUTIVE COACHING**

### **1. UITGANGSPUNTEN**

Looptijd van het abonnement is één jaar.

Bestemd voor Directeuren en/of Directeuren/Eigenaar

Executive Coaching is persoonlijk en gericht op de specifieke vraagstelling van de ondernemer/directeur.

### **2. INTAKE**

Uitgebreid assessment

Context organisatie

Vraagstelling (verbeteren huidige situatie of gereed maken toekomstige situatie)

Inventarisatie Sterkten/Zwakten

Te ontwikkelen competenties

Werkplan en aanpak

### **3. WERKSESSIES**

Een onbeperkt aantal werksessies à 2 uur gedurende de looptijd

Inclusief voorbereiding en uitwerking

### **4. TELEFONISCH CONSULT**

Een onbeperkt aantal telefonische/mail/skype consulten.

### **5. DEELNAME BENEN OP TAFEL**

Gedurende de looptijd kunt u deelnemen aan de Benen op Tafel bijeenkomsten die Intervicis organiseert. Zie [www.metdebenedoptafel.nl](http://www.metdebenedoptafel.nl) en hier van gedachten wisselen met collega ondernemers.

### **6. VERANTWOORDELIJKHEID**

Personal coaching is niet vrijblijvend. U heeft een eigen verantwoordelijkheid voor het in overleg met de coach plannen van de werksessies en het gebruik maken van de telefonische en mail consulten.

### **7. KOSTEN**

Uw investering in uzelf bedraagt € 9.750,00 exclusief BTW; aansluitend vervolgtraject zonder intake € 8.250,00

Bedragen zijn inclusief reiskosten binnen Nederland en excl. BTW

Aanvullende werkzaamheden of bij derden in te huren expertise en eventuele (verblijfs) kosten van externe locaties zijn niet inbegrepen

Facturatie (en betaling) vindt plaats bij de start van het abonnement.



## Wie is Jan Boekestein?

Geboren in 1957 in de traditie van de op dat moment 12<sup>e</sup> generatie Westlandse tuinders. Leerde al op jonge leeftijd om hard te werken en om met tomaten te plukken je eigen brommer bij elkaar te sparen. Raakte in de jaren 70 zeer actief in de popmuziek (keyboards) en koppelde de muzikale kant aan de zakelijke. Trad op als manager van diverse bands en tevens platenproducent. Organiseerde evenementen en deed op die manier de eerste ervaringen als ondernemer op. Het element marketing bleek al vroeg in de genen te zitten. Overigens is de muziek nooit ver weg. Jan maakt nog steeds muziek.

Begin jaren 80 werd het allemaal wat serieuzer. Werkzaam als ambtenaar bij het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking studeerde hij aan de Haagse Sociale Academie in 1985 af in de richting Personeelsmanagement. Een hele serie aanvullende opleidingen volgden (Bedrijfskunde, NIMA B, Sociologie en vele andere).

Het bloed kruipt waar het niet gaan kan en dus de ambtenarij vaarwel gezegd en in de hectiek van toen nog Bloemenveiling Westland (Thans Flora Holland) aan de slag. Hier het echte P&O handwerk geleerd waarna (1988) gevraagd om bij machinefabriek Tevopharm (Bosch) te Schiedam een nieuwe afdeling P&O op te gaan zetten.

Inmiddels waren de muzikale aspiraties naar de achtergrond verdwenen, hoewel de piano altijd prominent in de huiskamer aanwezig is gebleven.

In 1990 werd een nieuwe uitdaging gevonden in de wereld van de golfkartonnen verpakkingen bij wat tegenwoordig Smurfit Kappa Packaging heet. Eerst alleen in Oudenbosch. Later kwam daar ook de locatie Etten Leur bij. Drie reorganisaties verder besloot Jan Boekestein dat het roer drastisch om moest en per 1 januari 1999 werd Intervicis Consult opgericht. Eerst met het idee om als interim manager bij zoveel mogelijk bedrijven te gaan werken. Hetgeen zonder meer gelukt is. Al snel echter kwamen er allerlei vragen vanuit MKB ondernemingen om ook deze organisaties met raad en daad bij te staan. Waren dat eerst nog vooral vragen over personele zaken al heel snel werden de vragen breder en complexer en ging het veel meer over zaken als visie en strategie. Niet verwonderlijk gezien de kennis van marketing en de brede ervaring in een groot aantal zeer diverse bedrijven. Uiteindelijk komt het toch ook weer neer op de vraag hoe krijg je als ondernemer je mensen in beweging krijgt in de richting van de doelen die je als ondernemer hebt?

Jan Boekestein is geen adviseur die vanuit de theorie langs de zijlijn mooie adviezen geeft. Met Intervicis Consult heeft hij veel succesvolle opdrachten bij toonaangevende klanten uitgevoerd maar daarnaast kent hij ook de keerzijde van het ondernemen en heeft hij ook op een bepaald moment in de eigen onderneming zware maatregelen moeten nemen en de koers drastisch moeten verleggen. Deze kant van het ondernemen is iets waar de meeste ondernemers niet graag mee naar buiten komen maar waar zij wel regelmatig onder gebukt gaan.

Naast Intervicis Consult is Jan mede eigenaar van opleidingsbedrijf Dutchtrain.

Als personal coach voor ondernemers en managers zet Jan Boekestein alle ervaring en kennis in die hij heeft opgedaan en koppelt dit aan een aantal specifieke competenties als luisteren, analyseren, empathie, overzicht en lange termijn denken. Geen mooie theorie maar wel concrete resultaten.