

De Bitsing-methode:

Gegarandeerd doelen bereiken met vooraf voorspeld resultaat en rendement

Frans de Groot

We willen allemaal doelen bereiken. Zakelijk en privé. Maar waarom gaat dat vaak zo moeizaam en meestal zelfs helemaal niet? Ik geef je een kijkje in de keuken van een van 's werelds meest revolutionaire managementmethoden van dit moment: de Bitsing-methode. Een wetenschappelijke methode waarmee je er vanaf nu 100% zeker van kunt zijn dat je elk doel gaat bereiken dat je wilt bereiken en zelfs meer dan dat.

Zo heeft Bitsing honderden organisaties geholpen met een adembenemende omzet en rendements-groei. Maar ook met het vergroten van de prestaties van medewerkers, het werven van onmogelijk te werven toptalent, het veranderen van gedrag. Vele duizenden mensen geholpen bij de ideale 'work life balance', zelfs het krijgen van een duurzame partner en een gelukkig leven.

Gegarandeerd doelen bereiken. Het is te mooi om waar te zijn en toch kan het. Het is wetenschappelijk beproefd en in de dagelijkse praktijk van meer dan 20 jaar ontwikkeling bewezen.

Het was 1993 toen ik de basis van alle succes ontdekte. In de vorm van een 6-stappenmodel. Een groep van prachtige automerken verdrievoudigde in omzet als gevolg van een even simpel als revolutionair actieplan. Door telkens zes verschillende acties op hun doelgroepen los te laten bleken de automerken continu te groeien. Het zes letters tellende BITSER-model (vernoemd naar de beginletters van de zes acties) was geboren.

Gedurende de twintig jaar die daarop volgden zijn honderden bedrijven, organisaties, instellingen en individuele personen, die allemaal het Bitser-model hebben ingezet, gevolgd. Door te meten, te leren, te optimaliseren en door de vele praktijkcases en de samenwerking met universiteiten ontstonden nieuwe kennis en inzichten.

EN WAT BLEEK?

Tijdens het bestuderen van de Bitser-activiteiten kwam er telkens een aantal naar voren die probleemloos adembenemende doelstellingen haalden (enkele organisaties groeiden zelfs explosief met het precieze magische percentage van 300). Ze hadden een zevental dingen gemeen.

- Ze namen een continuïteits-doel als startpunt (cruciaal voor het voortbestaan van de organisatie of voor het geluk van de individuele persoon).
- Ze waarborgden succes door te focussen op harde feiten.
- Ze maakten de communicatie naar hun doelgroepen onverslaanbaar.
- Ze wisten alles uit iedere persoon te halen met wie ze communiceerden.
- Ze deden dat met louter effectieve activiteiten.
- Ze voorspelden de resultaten van hun activiteiten alvorens deze uit te rollen.
- Ze investeerden minder geld in hun activiteiten dan deze konden opbrengen (en waarborgden daarmee hun financiële rendement).

Met deze zeven revolutionaire inzichten ontdekte ik het geheim van onherroepelijk succes. Dat je in zeven stappen - waarin alle succesbepalende factoren bleken te zijn gebundeld - probleemloos doelen bereikt. De stappen vormden zich eenvoudig om naar zeven wetenschappelijke modellen. Een nieuwe vakdiscipline was geboren. Ik heb het Bitsing genoemd.

De lezingen over de Bitsing-methode zijn met negens en tienes gewaardeerd. Hoe mooi is het om ermee te inspireren, te helpen en sturing te geven? Iedereen heeft immers het recht om zijn doelen te bereiken. 🎓



Frans de Groot is grondlegger van de Bitsing-methode en auteur van de nummer 1 managementboek besteller 'Bitsing. Garanties voor Groei'. fransdegroot@speakersacademy.nl