

Management ABC

Account: klant

Action points: dingen die je moet doen

Added value: toegevoegde waarde

Afrekenen: straffen of belonen op basis van prestaties

Benchmarken: jezelf vergelijken met bedrijven uit andere branche

Bilateraaltje: onderonsje

Bottleneck: knelpunt

Brainstormen: zoveel mogelijk ideeën opperen, in het Nederlands: breinhozen

Change management: reorganiseren

Cliëntsystem: klant

Commitment: betrokkenheid

Communiceren: laten weten

Concept: idee

Contacten: contact opnemen

Context: alles buiten de eigen organisatie

Customer focus: klantgericht

Deadline: afgesproken oplevermoment

Deliverable: af te leveren resultaat waarop je wordt beoordeeld

Downsizen: organisatie verkleinen door mensen te ontslaan

Employability: inzetbaarheid

Finetunen: aanscherpen

Focussen: aandacht richten

Gut feeling: buikgevoel, intuïtie

Handen en voeten geven: uitwerken

Hands on: je moet het zelf doen

Helicopterview: breed beeld

Hipo: high potential, veelbelovende jonge medewerker

Human capital: personeel

Implementeren: uitvoeren

Key issue: belangrijkste punt

Key performance indicator: kengetal

Kick off: begin

Leverage: voordeel ten opzichte van de concurrent

Mindset: denkkader

Outsourcen: uitbesteden

Rif: reduction in force, oftewel: inkrimping van personeelsbestand

Speak: jargon voor jargon

Synergie: samenwerking

Target: doelstelling

Task force: groep mensen met een bepaalde taak

Transparant: duidelijk

Uitdagingen: problemen