

1	2.0	A	40.000 euro
2	40K	B	Een aanknopingspunt
3	B2B (Bee to Bee)	C	Aantal mensen die bij een organisatie in loondienst (vaste dienst) zijn
4	B2C (Bee to Cee)	D	Bedrijf of Winkel
5	Benchmarken	E	Bedrijven die producten of diensten verkopen aan andere bedrijven
6	Bila	F	Bewaren/Archiveren
7	Concullega	G	Creatieve oplossingen bedenken
8	Cradle to Cradle	H	Dat wat je bedrijf of product uniek maakt en onderscheidt van anderen
9	Ecosyteem	I	De eenvoudig te behalen doelen of te bereiken klanten
10	Een buzz creëren	J	De gemiddelde prijs, kosten of lonen
11	Een go hebben	K	De korte termijn doelen bepalen
12	Een haakje	L	De leidinggevende
13	Eindbaas	M	De organisatie
14	Ergens een klap op geven	N	Je einddoel
15	Ergens een plasje over doen	O	Een taak door een andere organisatie laten doen
16	Filen	P	Een bedrijf dat producten of diensten verkoopt aan consumenten
17	Het nieuwe werken	Q	Een duurzame manier van werken
18	Human Resource	R	Een goede verkoper
19	Iets handen en voeten geven	S	Een idee verder uitwerken
20	Iets parkeren	T	Een methode om snel en effectief tot een resultaat te komen
21	Iets tegen iemand aanhouden	U	Een nieuwe versie ergens van
22	Kwartiermaker	V	Een onderdeel of willekeurig ding
23	Laag hangend fruit	W	Een overleg tussen twee mensen
24	Marktconform	X	Een persoonlijk gesprek
25	Mission Statement	Y	Een plan ten uitvoer brengen / zorgen dat het gebeurt
26	Momentum	Z	Een presentatie geven waarin je enthousiasmerend een voorstel doet
27	Monitoren	AB	Een reactie geven
28	Onder de streep	BB	Een vriendelijke manier om een concurrent aan te duiden
29	Op dezelfde pagina zitten	CB	Ergens je mening over geven of je mee bemoeien
30	Opschalen	DB	Goed benutten
31	Out of the box denken	EB	Grenzen waar iets binnen moet blijven
32	Outsourcen	FB	Het juiste ogenblik om iets te doen of te verkopen omdat er veel aandacht voor is

33	Payroll	GB	Het met elkaar eens zijn
34	Een PG	HB	Het vergelijken van de werkwijze en prestaties van je eigen bedrijf met concurrenten
35	Piketpaaltjes slaan	IB	Iemand die een nieuw plan moet voorbereiden
36	Pitchen	JB	Iemand om je idee mee te overleggen
37	Push the envelop	KB	Iets beslissen
38	Randvoorwaarden	LB	Iets uitstellen
39	Recruten	MB	Iets vragen of bespreken met een collega
40	Salestijger	NB	Iets in de gaten houden of volgen
41	Scrummen	OB	Jezelf dwingen tot het uiterste te gaan om iets voor elkaar te krijgen
42	Sparring partner	PB	Kort ochtendoverleg waarin iedereen staand vertelt hoe het gaat met zijn/haar werk
43	Standuppen	QB	Losse dingen die nog besproken kunnen worden aan het eind van de vergadering
44	Stavaza	RB	Nieuw personeel zoeken
45	Tackelen	SB	Op verschillende plekken kunnen werken vanaf je laptop
46	Target	TB	Oplossen
47	Terugkoppelen	UB	Problemen oplossen
48	Toko	VB	Situatie of oplossing die voor beide kanten positief uitpakt
49	Trouble shooten	WB	Stand van Zaken
50	Uitfaseren	XB	Stoppen
51	Uitnutten	YB	Tekst waarin de missie (het doel) van een bedrijf wordt omgeschreven
52	Uitrollen	ZB	Toestemming van de baas om ergens mee te beginnen
53	Unit	AC	Uitbreiden/Vergroten
54	USP	BC	Uiteindelijk of de Nettowinst
55	Vrijmibo	CC	Op vrijdagmiddag na het werk borrelen met collega's en het weekend inluiden
56	Win-Win	DC	Werknemers
57	Wvttk	EC	Zorgen dat er over je bedrijf en/of product gepraat wordt