

➔ [Samen voor de klant](#)

➔ [Ambassadeurs](#)

Wie is het meest overtuigend in het inspireren van een werkgever om samen te werken met een WSP? Juist, een werkgever die succesvol met een WSP heeft samengewerkt. Werkgevers die enthousiast over de samenwerking met een WSP kunnen vertellen zijn de sleutel tot een betere bekendheid van het WSP en een groter werkgeversnetwerk. Dit soort werkgevers noemen we ambassadeurs.

In deze tips en tools staan we stil bij het doel van de ambassadeursaanpak en de praktische kant van het benaderen en inzetten van ambassadeurs. Wat kunt u van ambassadeurs verwachten? Waar moet u op letten bij het werven? Wat kunt u ambassadeurs aanbieden?

Navigeer snel door gebruik te maken van onderstaande links:

- [Wat is een ambassadeur?](#)
- [Waarom samenwerking met ambassadeurs?](#)
- [Hoe werf ik een ambassadeur?](#)
- [Wat kunt u van ambassadeurs verwachten?](#)
- [Wat kunt u ambassadeurs aanbieden?](#)
- [Voorbeeld ambassadeursaanpak](#)

Wat is een ambassadeur?

Onder ambassadeurs verstaan we werkgevers, die op een positieve manier uit kunnen dragen wat het WSP voor hen heeft betekend. Ambassadeurs maken de voordelen van samenwerken met een WSP voor een werkgever duidelijk, doordat zij zelf ervaringsdeskundigen zijn. Bijvoorbeeld omdat de werkgever goed personeel heeft gekregen via het WSP.

Waarom samenwerking met ambassadeurs?

De dienstverlening van het WSP kan op vele manieren onder de aandacht gebracht worden bij werkgevers. De ambassadeursaanpak is er daar een van.

Het primaire doel van de ambassadeursaanpak is het werven van een of meer werkgevers in de arbeidsmarktregio die op een overtuigende en aantrekkelijke manier de boodschap over kunnen brengen van het nut en de voordelen van de dienstverlening van het WSP. De ambassadeursaanpak heeft een aantal voordelen:

1. Met ambassadeurs vergroot u het werkgeversnetwerk. Ze staan dicht bij andere werkgevers, waardoor deze zich gemakkelijk in de ambassadeurs verplaatsen. Werkgevers nemen het verhaal van een ervaringsdeskundige nu

eenmaal sneller aan.

2. Een ambassadeur kan het verhaal over samenwerking met een WSP vertellen en de vragen daarover beantwoorden vanuit het perspectief van de werkgever.
3. De ambassadeur is - naast het WSP - een afzender van de boodschap. Een ambassadeur kan als boegbeeld fungeren die met aansprekende praktijkvoorbeelden het verhaal kan vertellen tijdens bijeenkomsten en in de pers.

Hoe werf ik een ambassadeur?

Het vinden van een werkgever die iets wil vertellen op een bijeenkomst is niet heel ingewikkeld. De kunst is om een ambassadeur te vinden die de boodschap van het WSP goed kan overbrengen en graag meewerkt aan het uitdragen van die boodschap. Het is belangrijk dat de ambassadeur uit de eigen regio komt, welbespraakt is, enthousiast is over de samenwerking met en de diensten van het WSP en aansluiting heeft bij de werkgevers die u wilt enthousiasmeren.

Bij het benaderen van een potentiële ambassadeur is een goede voorbereiding belangrijk. Het primaire doel is dat de werkgever een ambassadeur wordt, dus bereid de volgende vragen goed voor, voordat er contact wordt gelegd met de werkgever:

- Waarom benadert het WSP de werkgever voor deze een ambassadeursrol?
- Hoe ziet het ambassadeurschap eruit?
 - Wat wordt verwacht van de ambassadeur?
 - Hoeveel tijd kost het?
 - Wat is de looptijd van het ambassadeurschap? Is daar een tijd aan verbonden, of juist een bepaald aantal optredens op bijeenkomsten?
 - Wat levert het de ambassadeur op?
 - Zijn er andere ambassadeurs en wie zijn dit?

Belangrijke vragen om de geschiktheid van de ambassadeur te toetsen zijn:

- Heeft de persoon die u spreekt een aansprekend verhaal?
- Sluit deze ambassadeur aan bij de werkgevers die u wilt enthousiasmeren?
- Is de persoon die u spreekt enthousiast over jouw uitleg van de ambassadeursrol?
- Is de persoon die u spreekt in staat goede voorbeelden te geven bij de samenwerking met het WSP? Hoe ziet de samenwerking eruit? Wat zijn daarvan de voordelen voor werkgevers?
- Kan de ambassadeur vertellen over de ervaring met een personeelslid dat werkzoekend was en via het WSP is gematcht?
- Heeft de persoon die u spreekt een goed beeld van wat de verwachtingen zijn en hoeveel tijd het kost?

Wat kunt u van ambassadeurs verwachten?

Een goede ambassadeur weet wat er van hem of haar verwacht wordt, maak daarom afspraken over de rol van de ambassadeur. Spreek bijvoorbeeld af, dat de ambassadeur:

- op de website van het WSP vertelt over de succesvolle samenwerking met het WSP;
- in bijeenkomsten het verhaal vertelt op het podium;
- beschikbaar is om als goed voorbeeld te dienen voor de pers;
- eigen communicatiekanalen en –middelen inzet om het verhaal kenbaar te maken aan zijn netwerk en achterban in bijeenkomsten, nieuwsbrieven, websites, etc.

Wat kunt u ambassadeurs aanbieden?

Het is eenvoudiger om een ambassadeur te werven als er iets tegenover het ambassadeurschap staat. Wat kan het WSP een ambassadeur zoal bieden?

- *Vrije publiciteit*
Het WSP kan ambassadeurs in het zonnetje zetten op Facebook, via Twitter, op de website van het WSP en in de pers. Dit heeft een positief effect op en is extra aandacht voor het bedrijf, zeker vanuit MVO oogpunt. Tip: mocht een ambassadeur spreken op een bijeenkomst, neem dan een professionele foto mee. Goed beeld versterkt de boodschap in een Twitter- en Facebook-bericht of een nieuwsbericht op de website.
- *Netwerk*
Ambassadeurs komen in contact gebracht met andere werkgevers uit de regio, zowel in de eigen branche als in andere branches. Hiermee kan de werkgever zelf ook kennis opdoen en het eigen netwerk vergroten.
- *Voorbereiding*
Bereid ambassadeurs altijd goed voor. Wees duidelijk over de verwachtingen bij de inzet van een ambassadeur bij een activiteit van het WSP. Ruim tijd in voor voorbesprekingen.
- *Begeleiding*
Voorzie de ambassadeur van een inhoudelijke voorbereiding wanneer er een activiteit is van het WSP waarvoor de ambassadeur wordt ingezet. Houd de ambassadeurs op de hoogte over belangrijke ontwikkelingen binnen een WSP. Evalueer de bijdrage van een ambassadeur nadat deze is ingezet.

Voorbeeld ambassadeursaanpak

Het WSP besluit, om zijn werkgeversnetwerk te vergroten, om de ambassadeursaanpak toe te passen. Als ambassadeur hebben zij Jansen Installaties op het oog, een groot regionaal bedrijf dat actief is in de installatiebranche. Voor het WSP is Jansen Installaties een zeer geschikte ambassadeur: ze hebben al enkele jaren goed contact, het bedrijf heeft al enkele vacatures vervuld met behulp van het WSP, en het bedrijf is actief in verschillende werkgeversorganisaties.

Het WSP besluit om eerst telefonisch contact op te nemen met de contactpersoon bij Jansen Installaties, om de interesse te peilen. Jansen Installaties is geïnteresseerd, maar ontvangt graag een e-mail met iets meer informatie. Het WSP stuurt de volgende e-mail:

Beste Joke Jansen,

Fijn dat u interesse hebt getoond om ambassadeur voor Werkgeversservicepunt te zijn. Zoals zojuist telefonisch besproken stuur ik u hierbij een e-mail met meer informatie. We willen Jansen Installaties graag vragen om het komende jaar als ambassadeur van het WSP in de regio op te treden en in deze mail zetten we uiteen wat dat inhoudt, hoeveel tijd het kost en wat het u oplevert.

Wat we u aanbieden

Het ambassadeurschap van het WSP levert u natuurlijk ook wat op. We zullen ons inzetten om u het volgende aan te bieden:

- *Vrije publiciteit in de regionale media.*
- *Spreektijd op een werkgeversnetwerkbijeenkomst, om op die manier in contact te komen met andere werkgevers en uw netwerk uit te bereiden.*
- *U wordt opgenomen als goed voorbeeld op de website van het WSP.*

Het ambassadeurschap duurt in principe één jaar, waarbij het aantal uren en aantal bijeenkomsten gedurende het jaar beperkt is. Ook zullen we u zo goed mogelijk ondersteunen in uw rol van ambassadeur, zodat het u zo min mogelijk tijd kost.

Inzet als ambassadeur

Als ambassadeur van het WSP deelt u uw ervaringen met de dienstverlening van het WSP: met welke vraagstukken heeft het WSP u geholpen? Is het resultaat naar tevredenheid? We vragen u deze ervaringen te delen met collega-werkgevers, tijdens werkgeversnetwerkbijeenkomsten, op uw website, in de pers en op sociale media. Op deze manier kunnen andere werkgever kennis maken met de dienstverlening van het WSP en met de positieve ervaringen die u daarmee hebt opgedaan. Het ambassadeurschap levert niet alleen ons positieve publiciteit op, maar ook u! Hieronder een overzicht van wat we in samenwerking met u concreet willen doen en wat het u oplevert:

- *Een nieuwsbericht op onze en uw website over uw ervaringen met het WSP*
 - *Wij verzorgen de tekst in samenwerking met een tekstschrijver, die u een aantal vragen kan stellen. Op deze manier kost het u zo min mogelijk tijd.*
- *Een filmpje over uw ervaringen met het WSP, waarin naar voren komt waarom u het WSP hebt benaderd en hoe het WSP u heeft geholpen. Eventueel kan ook de werknemer in beeld komen.*
 - *Wij verzorgen de filmploeg en de productie. Het filmen kost u maximaal één dagdeel van uw tijd.*
 - *U kunt dit filmpje natuurlijk ook op de eigen site en via de eigen sociale media inzetten als promotie voor uw eigen bedrijf.*
- *Een presentatie op een werkgeversnetwerkbijeenkomst, waar u andere werkgevers kunt vertellen over uw ervaringen.*
 - *Wij kunnen u helpen om deze presentatie te maken en een afspraak in te plannen met de werkgeversvereniging voor uw presentatie.*

- *Op deze manier kunt u ook uw eigen netwerk uitbreiden, en in gesprek treden met andere werkgevers over dit onderwerp.*
- *Een persbericht naar regionale media over het succes van uw maatschappelijke betrokkenheid en de samenwerking met het WSP.*
- *Wij stellen het persbericht op en versturen het via onze systemen. U kunt natuurlijk meekijken en meelesen.*

Indien u vragen en/of opmerkingen heeft, dan horen we dat natuurlijk graag. Wij stellen het zeer op prijs als u voor een jaar onze ambassadeur wilt zijn en we nemen over twee weken contact met u om uw reactie op onze uitnodiging te horen!

Met vriendelijke groet,

[Naam]

WSP Regio