



Academie Werkbedrijf

Titel

Op weg naar strategisch partnerschap

Korte omschrijving training

De ambitie van UWV voor de Werkgeversdienstverlening is om een betrouwbare gids op de complexe arbeidsmarkt te zijn, die werkgevend Nederland met raad en daad bijstaat bij arbeidsvraagstukken. Een partner die begrijpt wat werkgevers bezighoudt en hen met passende dienstverlening optimaal ondersteunt. Deze training draagt bij aan het vakmanschap van jou als strategisch partner voor werkgevers.

Algemene omschrijving training

In deze training ga je de verdieping in op de thema's netwerken, relatiebeheer, partnerschap, aftersales en businesscases. Hierbij doorloop je het 4A-model, een handzaam proces voor het opbouwen en onderhouden van relaties. Je gaat aan de slag met alle vaardigheden, tools en handvatten die je nodig hebt als strategisch partner van werkgevers.

Je eigen praktijk staat in deze training centraal, we sluiten het leren aan op de vraagstukken waar jij mee bezig bent. Door zelf of samen met collega's op onderzoek uit te gaan, vaardigheden te oefenen, in gesprek te gaan met werkgevers en collega's en door telkens goed te reflecteren op je eigen handelen.

Resultaat/leerdoelen

Na afloop van de training kun je:

1. Effectief nieuwe relaties aangaan met werkgevers;
2. De relaties met werkgevers uitbouwen tot duurzame, gelijkwaardige partnerschappen;
3. Per werkgever en context inschatten welke vorm van dienstverlening het beste aansluit. Hierbij behoud je een balans tussen de belangen en wensen van UWV en de werkgever;
4. De dienstverlening effectief en met resultaat inzetten, waar nodig in samenwerking met collega's en andere partijen;
5. Weet je in gesprekken met werkgevers in te spelen op openingen die je hoort. Hiermee weet je het gesprek breed te trekken en de mogelijkheden voor effectieve dienstverlening optimaal te benutten;
6. Ben je in staat om de werkgever planmatig te bedienen, van kennismaking tot relatiebeheer en aftersales;
7. Kun je een businesscase als instrument inzetten bij werkgevers;
8. Daarnaast zie je het belang om proactief veranderingen en trends in de markt bij te houden en weet je dit in te passen in je werk.

Rollen/competenties

Met dit leertraject ontwikkel je jezelf in de volgende rollen van de professionele standaard: adviseur, partner, relatiebouwer, netwerker, verkoper, bemiddelaar en verbinder.

Doelgroep

Dit leertraject is bedoeld voor ervaren Werkgeversadviseurs type A en B van UWV en voor ervaren gemeente- en SW-medewerkers als zij deel uitmaken van de gezamenlijke dienstverlening aan werkgevers, die zich als professional willen doorontwikkelen. Zij hebben de training "Verkopend Adviseren" gevolgd en daarin ervaring opgedaan, o.a. met de basis van gesprekstechnieken en gespreksvaardigheden. Kennis van de Spinmethodiek is een voorwaarde voor deelname aan deze training. Voor

gemeentemedewerkers wordt een kostprijs berekend die afhankelijk is van de groepsgrootte.

Programma

Het programma bestaat uit 5 (inhoudelijke) modules en een afsluitende dag waarop iedere deelnemer zijn inzichten, ervaringen, successen en ontwikkeling presenteert. Voorafgaand aan de training bespreekt de deelnemer met de manager de persoonlijke leerdoelen en gewenste ontwikkeling. Gedurende de training werkt de deelnemer het e-portfolio. Op dag 6 vormt dit e-portfolio het uitgangspunt voor de presentatie over de ontwikkeling van de deelnemer.

Modules

1. Introductie op strategisch partnerschap

Wat is strategisch partnerschap? Introductie van het 4A-model als rode draad in opbouwen en onderhouden van relaties. Wat heb jij te bieden als adviseur? Bekijk je werkveld eens door de bril van de werkgever. En leg dit vervolgens naast je marktbe werkingsplan. Afsluitend: uitleg e-portfolio, belang van reflectie en leerdoelen concretiseren.

2. Met impact in contact met je werkgevers (Aansluiten)

Onderzoeken van actuele issues van HR-functionarissen. Aan welke criteria moet een werkgever voldoen om er een strategische relatie mee aan te gaan? Ook gaat het over netwerken en je houding en gedrag in contact met anderen. En over effectief aansluiten op verschillende typen werkgevers (stijlflexibiliteit).

3. De strategische gesprekspartner (Analyse)

Vanuit contact kom je tot informatie. Hoe kom je effectief aan de informatie die je zoekt, om te kunnen bepalen welk aanbod of welke dienstverlening past op de lange en korte termijn? We zoomen in op exploratieve gespreksvoering, het stellen van hoogrendementvragen en het analyseren van de informatie.

4. De business case (Aanbod)

Een dag in het teken van het formuleren van een aanbod. We onderzoeken de elementen van een business case op inhoud en besteden aandacht aan de presentatie hiervan. Hoe kom je concreet, sterk en helder over én heb je een aanbod waar beide partijen enthousiast van worden?

5. Van businesscase naar duurzame relatie (Aandacht)

We nemen op deze dag de eigen geformuleerde business cases onder de loep en gaan deze samen analyseren en versterken. Hierna maken we de overstap naar het belang van het onderhouden en uitbouwen van relaties, d.m.v. persoonlijke aandacht, stakeholdersanalyse en het aandachtsplan.

6. Afsluitende dag; presentaties en puntjes op de i

Presentaties van de deelnemers over leren en reflecteren en groeien in de rol van strategisch partner, successen vieren met de groep en stilstaan bij inzichten, ervaringen en de doorgemaakte ontwikkeling in de rol van strategisch partner.

Werkvormen

De training is praktisch van aard. Je werkt zoveel mogelijk met eigen praktijksituaties, zodat je het geleerde direct kunt toepassen in de praktijk. Individuele opdrachten en opdrachten in subgroepen wisselen elkaar af. Werkvormen variëren van informatieve opdrachten, reflectie, vaardigheden vergroten met een trainingsacteur en het werken aan een praktijkcasus.

Onderscheidende aspecten

De training 'Verkopend Adviseren' is als basis gebruikt en wordt als bekend verondersteld. De totale studiebelasting bedraagt 68 uur. Deze bestaat uit 6 trainingsdagen verdeeld over

een periode van 4 tot 6 maanden (45 uur), online leren (3 uur) en gedurende deze periode gemiddeld 1 uur per week voor tussentijdse opdrachten (20 uur). Tussen de eerste 5 trainingsdagen zitten telkens 2 a 3 weken. Tussen dag 5 en 6 zit 4 weken.

Aantal deelnemers

Minimaal 6, maximaal 12 deelnemers per groep.

Opmerkingen

Deze training wordt gefinancierd uit het centrale opleidingsbudget van UWV. Voor deelname van gemeente- en SW-medewerkers geldt betaling tegen kostprijs **(€ 1940,-- per deelnemer)**

Categorie

Werkgeversadviseur type A en B