



Titel training

'Op weg naar strategisch partnerschap'

Visie / Koers werkgeversdienstverlening:

De ambitie van UWV voor de Werkgeversdienstverlening is om een betrouwbare, strategische partner te zijn die Werkgevend Nederland met raad en daad bijstaat bij arbeidsvraagstukken, die begrijpt wat werkgevers bezighoudt en hen met passende dienstverlening optimaal ondersteunt.

Wat vraagt strategisch partnerschap van jou als (Sr.) adviseur WGD? Er wordt verwacht dat je als strategisch partner nog meer denkt vanuit de behoeften, leef- en denkwereld van werkgevers, zodat je optimaal de brug kunt slaan tussen de business en vraagstukken van de werkgever en ons aanbod van zoekenden en (online) dienstverlening. Deze training helpt jou om een deskundige en strategische partner voor werkgevers te worden.

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 handvaten 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:

1. ben je in staat om effectief nieuwe relaties aan te gaan met werkgevers;
2. ben je in staat om de relaties met werkgevers uit te bouwen tot duurzame, gelijkwaardige partnerschappen;
3. kan je per werkgever en context inschatten welke vorm van dienstverlening het best aansluit. Hierbij behoud je een balans tussen de belangen en wensen van UWV en werkgever;
4. kan je de dienstverlening effectief en met resultaat inzetten, waar nodig in samenwerking met collega's en andere partijen;
5. weet je in gesprekken met werkgevers goed in te spelen op openingen die je hoort. Hiermee weet je het gesprek breed te trekken en de mogelijkheden voor het WSP optimaal te benutten;
6. ben je in staat om elke werkgever planmatig te bedienen, van kennismaking tot relatiebeheer en aftersales;
7. kun je een businesscase als instrument inzetten bij werkgevers;
8. ben je bewust van het belang om proactief veranderingen en trends in de markt bij te houden en weet je dit in te passen in je werk.

Tijdens deze training werk je aan de competenties klantgerichtheid, resultaatgerichtheid, samenwerken, motiveren/stimuleren, marktgerichtheid, netwerken en flexibel gedrag.

Doelgroep

De training is bedoeld voor ervaren (sr.) adviseurs werkgeversdienstverlening van UWV en voor ervaren gemeente- en SW-medewerkers als zij deel uitmaken van het gezamenlijke Werkgeversservicepunt. Zij hebben de training "Verkopend Adviseren" gevolgd en daarin ervaring opgedaan, o.a.



met de basis van gesprekstechnieken- en vaardigheden. Kennis van de spinmethodiek is een voorwaarde voor deelname aan deze training.

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 zijn/haar leerdoelen en gewenste ontwikkeling. Gedurende de training werkt de deelnemer aan zijn/haar 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 betekent de nieuwe Koers Werkgeversdienstverlening voor mij en mijn werk? En in dat licht: wat is strategisch partnerschap? Introductie van het 4A-model als rode draad in opbouwen en onderhouden relaties. Wat heb jij te bieden als adviseur? Bekijk je werkveld eens door de bril van de werkgever. En leg dit vervolgens naast je marktwerkingsplan. Afsluitend: uitleg e-portfolio, belang van reflectie en leerdoelen concretiseren.
2. Met impact in contact met je werkgevers (Aansluiten)
Onderzoeken van actuele issues 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 praktijkcases.

Onderscheidende aspecten

De training 'Verkopend Adviseren' is als basis gebruikt en wordt als bekend verondersteld.

Duur

De totale studiebelasting bedraagt 68 uur. Deze bestaat uit 6 trainingsdagen 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 zit telkens 2 a 3 weken. Tussen de 5^e en 6^e dag zit 4 weken.

Kosten

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

Deelnemers

Minimaal 6, maximaal 12 deelnemers per groep.

Voor meer informatie kan je contact opnemen met
Academie WERKbedrijf
Jos Hendriks
Tel: 06-52699803