

BROCHURE

SUCCESVOL BEMIDDELEN

Inhoudsopgave

Start vandaag nog met het maken van succesvolle matches	3
Doelgroep	3
Trainingsprogramma (inhoud)	3
Een groot netwerk met werkgevers	3
Een groot netwerk werkzoekenden	4
Meer matches realiseren	4
Groepsgrootte	4
Recensies	5
Werkwijze	5
Hoe dan wel	5
Praktijk van de deelnemers centraal	5
Afwisselend, interactief en gericht op succeservaringen	6
Borging van de stof (70/20/10)	6
Over DOEN training en advies	6
Klanten over DOEN training en advies	7
Certificering	7
Referenties	8
Contact	8

Start vandaag nog met het maken van succesvolle matches

Ik denk dat mijn kandidaat dit zou moeten kunnen, maar de werkgever twijfelt. Als ik de vacature met de kandidaat bespreek is hij (of zij) niet erg enthousiast. Mijn opdrachtgever heeft een vacature uitstaan maar als ik iemand aanlever is het steeds net niet goed genoeg.

Hoogstwaarschijnlijk herken je bovenstaande uitspraken als je werkzaam bent in de arbeidsbemiddeling. Hoe je hiermee omgaat leer je in de training succesvol bemiddelen.

Resultaat

Na de training ben je in staat om vraag en aanbod veel gericht bij elkaar te brengen. Doordat je anders leert kijken naar kandidaten, vacatures en werkgevers kan je werkgevers en kandidaten motiveren om met elkaar in gesprek te gaan. Tevens ben je in staat om te werken aan sterke en betrouwbare relaties met potentiële opdrachtgevers.

Doelgroep

Je bent als professional werkzaam bij een sociale of maatschappelijke onderneming en je houdt je bezig met het bemiddelen van werkzoekenden richting de arbeidsmarkt. Je bent net gestart en wilt het vakgebied leren kennen óf je wilt verdieping op één of meerdere onderdelen.

Trainingsprogramma (inhoud)

Het trainingsprogramma is erop gericht de deelnemer alle benodigde en praktische handvatten te verschaffen die nodig zijn voor succesvolle bemiddeling van werkzoekenden en werkgevers.

Een groot netwerk met werkgevers

Contact met opdrachtgevers of werkgevers is essentieel het succesvol bemiddelen van je kandidaat. Hoe je die contacten legt en onderhoudt leer je hier. Tevens krijg je de handvatten om de vraag van de werkgever boven tafel te krijgen.

- Contacten leggen met werkgevers
- Werkgevers warm maken en houden
- Functie/ organisatie analyse
- Matchingscriteria helder krijgen
- Adviserend verkopen
- Netwerken

Een groot netwerk werkzoekenden

Een tweede voorwaarde voor succesvolle bemiddeling is (het contact met) de kandidaat. Hoe je de sterke punten van de kandidaat inzichtelijk maakt en in overeenstemming brengt met de werkgever leer je hier.

- Werkzoekenden enthousiasmeren
- Sollicitatiegesprekken voeren
- Motivatie en drijfveren achterhalen
- Gestructureerd interview
- Eerste indruk
- Gedragsgericht interviewen

Meer matches realiseren

Een derde voorwaarde is het planmatig werken aan plaatsingen. Wanneer bel je de werkgever? En wanneer de kandidaat? Hoe bereid je beiden voor? En wanneer is dat het slimst. Alles wat je nodig hebt om meer matches te realiseren leer je hier.

- MIT & POA
- Effectief omgaan met je tijd
- Doelen bepalen
- Planmatig werken
- Overzicht houden
- Overtuigen werkzoekenden en werkgevers

Studiemateriaal

Bij de training krijg je een hand-out waarin de theorie is opgenomen. Daarnaast bevat de hand-out praktische checklists die je direct in je eigen praktijk kan toepassen. Zo heb je direct resultaat en maak je jezelf de stof snel en makkelijk eigen.

Groepsgrootte


De training gaat door bij minimaal 6 deelnemers en kent een maximum van 12 deelnemers.

Recensies

8,1 ★★★★★☆

Gemiddeld beoordeling van deze training: 8.1

Evaluaties Training Succesvol Bemiddelen

-  Complimenten voor Kevin, goed gedaan
-  Aandacht voor de groep was goed.
-  Interessante, leerzame training, vol met handvatten voor in de praktijk.
-  Zeker het beoordelen / matchen van de werkzoekenden en werkgevers was heel interessant.

“Kevin heeft de training Succesvol Bemiddelen ontwikkeld en uitgevoerd. Hij is hierin heel zorgvuldig en prettig te werk gegaan. Wat ik waardeer in de manier waarop hij trainingen ontwikkelt is dat hij goed luistert naar de wensen van de opdrachtgever en tegelijkertijd zijn eigen visie over het onderwerp in de gaten houdt.

Kevin heeft een programma ontwikkeld dat zeer praktisch van aard is en waarin deelnemers veel leren over het bemiddelen vanuit de werkgevers- en de werknemerskant.

Het eigen perspectief van de deelnemer ten opzichte van de stof staat centraal, zodat iedereen met persoonlijke, toepasbare inzichten weer aan de slag kan in de praktijk.

De trainingen zijn zeer positief gewaardeerd. Deelnemers benoemen hier het goed aanvoelen van de groep, de praktische toepasbaarheid van de training door gebruik van praktijkcases en hand-outs en de kennis van het onderwerp als opvallende positieve punten. Ik vraag Kevin bij een volgende trainingsvraag zeker weer terug”

“Juke Snijders Blok. Opleidingsadviseur”.

Werkwijze

Saaie trainingen, veel stilzitten, luisteren naar theorie en af en toe een opdracht doen zijn weinig inspirerend, tijd dodend, zorgen niet voor een optimaal leereffect en passen daarmee niet in het portfolio van DOEN training en advies.

Hoe dan wel?

Leren door doen is wat in de trainingen centraal staat. Concreet, praktisch en direct toepasbaar voor de deelnemers. Met afwisselende werkvormen, veel interactie, eigen praktijkvoorbeelden en gericht op het behalen van succeservaringen. Na de training wordt de stof geborgd middels praktijkopdrachten, oefenen, reflecteren en nog eens oefenen.

Praktijk van de deelnemer centraal

Voorafgaand aan de training wordt een interview gehouden met een of enkele van de deelnemers en mogelijk een teamleider of andere leidinggevende. Hierin worden praktijksituaties besproken en in kaart gebracht. Op basis van deze informatie wordt de training ontworpen. Op deze manier is niet de theorie, maar de praktijk van de deelnemer leidend. Hierdoor leert iemand direct in de eigen praktijk toepassen wat in de training plaatsvindt. Effectief voor de organisatie en de deelnemer zelf. Door het creëren van deze herkenbare context is er sprake van een sterk leereffect.

Afwisselend, interactief en gericht op succeservaringen

Wanneer de praktijk van de deelnemer duidelijk in kaart is gebracht wordt de training ontworpen. In de trainingen wordt opgenomen:

- Actieve werkvormen
- Afwisselende werkvormen
- Werkvormen voor iedere afzonderlijke leerstijl
- Werkvormen met veel interactie en samenwerken
- Gericht op het behalen van succeservaringen
- Korte en praktische checklists voor borging in de eigen praktijk

Onze ervaring leert dat deze aanpak zorgt voor een positieve, energieke sfeer en energie om met het geleerde aan de slag te gaan in de eigen praktijk.

Borging van de stof (70/20/10)

Het echte leren begint na de training. Daarom werken we met het 70/20/10 principe van Jennings. Dit gaat er vanuit dat 70% van het leren gebeurt in de praktijk van de deelnemer, 20% van het leren door interacties met collega's en 10% door training of opleiding.

Door te werken met korte en praktische checklists, praktijkopdrachten, intervisie en reflectieopdrachten wordt het leren op de werkvloer (70%) en het overleggen met collega's (20%) gestimuleerd. In overleg met de leidinggevende wordt gekeken naar een optimaal leerklimaat voor de deelnemers.

Over DOEN training en advies

Waarom

Na een aantal commerciële en leidinggevende functies kwam ik in de arbeidsbemiddeling terecht. Dit voelde goed! Mensen, bedrijven, arbeid en ondernemerschap. Naast mijn werk als consultant bij het bemiddelingsbureau, volgde ik een Bachelor Bedrijfskunde met de minor Bedrijfspsychologie.

Tijdens mijn werk als consultant raakte ik meer en meer geïnspireerd door de vraag wie ben jij, wat wil jij en hoe kan ik je een stapje verder brengen? Om die reden ben ik de Post HBO train de trainer gaan volgen. Na deze trainersopleiding kwam alles samen en wist ik: *Ik wil als zelfstandige, organisaties en medewerkers helpen beter te presteren door het aanbieden van praktijkgerichte trainingsprogramma's.* Vanaf dat moment is DOEN training en advies ontstaan.

Hoe

Door heel gericht te kijken naar de behoeften van de organisatie en de medewerker en het ontwikkelen van een leer- of trainingstraject dat precies aansluit op die leerbehoefte.

Wat

Praktische en direct toepasbare, kwalitatieve trainingsprogramma's voor leidinggevend en uitvoerende medewerkers tactisch en operationeel van re-integratiebedrijven die zich bezighouden met het begeleiden van mensen naar de arbeidsmarkt.

Klanten over DOEN training en advies

"Wat ik waardeer in de manier waarop Kevin trainingen ontwikkelt is dat hij goed luistert naar de wensen van de opdrachtgever en tegelijkertijd zijn eigen visie over het onderwerp in de gaten houdt." Juke Snijders-Blok. Opleidingsadviseur RadarVertige.

"Kevin is een hands-on trainer die onze NJR-trainers heeft geïnspireerd en gemotiveerd middels de Karin de Galan methodiek. Door gericht vragen te stellen en goed te kijken naar onze behoeftes heeft hij op zorgvuldige wijze een mooi training aanbod ontwikkeld." Faye-Lui. Projectleider NJR.

"Kevin is een vriendelijke toegankelijke business partner. Kevin weet heel goed te luisteren naar wat ik als klant voor kandidaat nodig heb. Accuratesse en meedenken met zijn klant resulteert in bijna alle gevallen tot het aanbieden van de juiste kandidaat" Anthony Jansen. Manager Flexconnect.

"Leerzaam, helder en zeer duidelijk als ook interessante casussen. Voor ieder wat wils, en voor iedereen toepasbaar." Herman van der Velden. Directeur Van der Velden Re-integratie.

"De praktijkopdrachten na de training waren voor mij ook erg verhelderend. Je handelen in de praktijk wordt onder de loep genomen en je mag kritisch naar jezelf kijken. Op deze manier leer je wat je al goed doet en wat je nog kan leren. Dit helpt heel goed voor borging in de eigen praktijk. Kevin stelt je in staat kritisch te kijken naar jezelf zonder oordeel, is open in zijn communicatie en weet het geheel goed af te wisselen met ruimte voor sparren en een dosis humor. Kevin is makkelijk benaderbaar en formeel in de omgang." Gwen Fleuren. Directeur ViaWmo.

Certificering

DOEN training en advies is NOBTRA trainer en CRKBO geregistreerd docent/trainer.



Kevin de Haas

De drijvende kracht achter DOEN training en advies is Kevin de Haas. Woonachtig in Den Bosch, gek op intensief sporten en avontuur.

Studeerde Bedrijfskunde met minor Bedrijfpsychologie aan het HBO en vervolgde met de Post HBO train de trainer.



Nieuwsgierig, leergierig een enorme doorzetter en een tikkeltje eigenwijs.

Referenties

Onderstaand een beeld van de opdrachtgevers waarvoor DOEN training en advies trainingen heeft verzorgd.



Contact

Enthousiast geworden? Bel nu voor een vrijblijvend gesprek of nadere kennismaking.

Kevin de Haas

Trainer/ adviseur

M: 06-44347121

E: kevin@doen-trainingen.nl

W: www.doen-trainingen.nl

W: www.succesvolbemiddelenacademie.nl



PS: Kennismaken met de training? Volg je eerste gratis oefening op:
www.succesvolbemiddelenacademie.nl