

## Op weg naar strategisch partnerschap

### Omschrijving

In deze training ga je de verdieping in op de thema's netwerken, relatiebeheer, partnerschap, aftersales en businesscases. Je gaat aan de slag met alle vaardigheden, tools en handvaten die je nodig hebt als strategisch partner van de werkgever. 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. Zie ook de bijlage.

### Resultaat

Na afloop van de training ben je meer toegerust om een deskundige en strategische partner voor werkgevers te zijn. Zie verder de bijlage.

### Doelgroep

De training is bedoeld voor ervaren (sr.) adviseurs werkgeversdienst-verlening van UWV en voor gemeente- en SW-medewerkers als zij deel uitmaken van het gezamenlijke Werkgeversservicepunt.

### Extra informatie

**Let op**, voorwaarde voor deelname aan deze training is dat vooraf eerst de training "Verkopend Adviseren" is gevolgd en dat daarmee ervaring is opgedaan.

### Programma

Zie bijlage.

### Duur

De training duurt in totaal 4 maanden met 6 trainingdagen.

### Locatie

Volgt.

### Wanneer

Indien tenminste 6 deelnemers zich hebben aangemeld (UWV district Haaglanden/ Leiden).

### Kosten

€ 1460,-- per deelnemer.

### Aanbieder

Academie WERKbedrijf. Contactpersoon Jos Hendriks (voor meer informatie). Tel: 06-52699803.

### Aanmelden

Aanmelden via [Marja.gruppelaar@rpa-haaglanden.nl](mailto:Marja.gruppelaar@rpa-haaglanden.nl)

Mobiel: 06-51578585

## Bijlage: extra informatie over de training Omgaan met belangen

### Omschrijving

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 het aanbod van werkzoekenden en (online) dienstverlening. Deze training helpt jou om een deskundige en strategische partner voor werkgevers te worden.

### Resultaat

Na afloop van de training:

- 🌀 ben je in staat om effectief nieuwe relaties aan te gaan met werkgevers
- 🌀 ben je in staat om de relaties met werkgevers uit te bouwen tot duurzame, gelijkwaardige partnerschappen;
- 🌀 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;
- 🌀 kan je de dienstverlening effectief en met resultaat inzetten, waar nodig in samenwerking met collega's en andere partijen;
- 🌀 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;
- 🌀 ben je in staat om elke werkgever planmatig te bedienen, van kennismaking tot relatiebeheer en aftersales;
- 🌀 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.
- 🌀 ken of analyseer je bij succesvol en minder succesvol partnership de bepalende factoren en initieer je tot verbetering.
- 🌀 werk je in- en extern (mee) aan het ontwikkelen en de professionalisering van partnerships en relaties.

### Programma

Het programma bestaat uit 5 (inhoudelijke) modules en een afsluitende dag waarop iedere deelnemer zijn resultaten en succesfactoren presenteert aan de mededeelnemers en aan de eigen manager. Tussen de eerste 5 trainingdagen zit telkens 2 a 3 weken. Tussen de 5e en 6e dag zit 4 weken. Tijden: 9.30 – 16.30. Houd er rekening mee dat je voor de tussentijdse opdrachten tijd reserveert.

### Modules

1. Netwerken met de focus op relatiemanagement o.a. planmatige voorbereiding op een netwerkbijeenkomst en het formuleren van doelen per bijeenkomst, leren jezelf en jouw WSP op een positieve en heldere wijze te profileren.

2. Bouwen aan partnerschap o.a. behoeftes bij de werkgevers ophalen, analyseren en omzetten in acties (gesprek breed inzetten), planmatig te werk gaan in het opbouwen van partnerschappen en deze plannen in te bouwen in de dagelijkse werkzaamheden.
3. Van arrangement naar business case – de basis o.a. bepalen in welke situatie en met welke toegevoegde waarde je een project, arrangement of businesscase inzet, een businesscase leren ontwikkelen en deze aan een werkgever presenteren.
4. Van arrangement naar business case – in de praktijk o.a. actuele arbeidsmarktontwikkelingen en informatie van UWV betrekken in het opzetten van een project of arrangement.
5. Relatiebeheer en aftersales o.a. passende acties t.a.v. relatiebeheer en aftersales leren inzetten, de huidige wijze van omgaan met relatiebeheer en aftersales te onderzoeken en het huidige repertoire uit te breiden.
6. Afsluitende dag o.a. presentaties en blik op de praktijk, managers zijn aanwezig in de ochtend.

### **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.