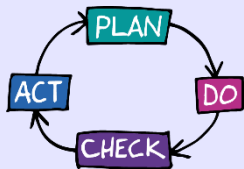


10-STAPPENPLAN: HOE KIES IK EEN TRAININGS- OF ADVIESBUREAU?

TIEN STAPPEN DIE JE HELPEN BIJ HET KIEZEN VAN EEN LOB-ADVISEUR OF LOB-TRAINER

Stel, je wilt graag je LOB-aanpak van je school of opleiding samen met een externe adviseur aanscherpen of je wilt de mentoren laten trainen in het voeren van loopbaanreflectiegesprekken. Hoe bepaal je dan welk(e) trainingsbureau, adviesbureau of zzp'er aansluit bij jouw vraag? Hierbij tien stappen die je kunt doorlopen om deze keuze te maken.

De eerste vier vragen helpen je om als school je professionaliseringsvraag helder te krijgen, de volgende vier stappen zijn bedoeld om goed voorbereid een trainer of adviseur te benaderen en de laatste twee stappen om een gefundeerde beslissing te maken. Zo weet je waar jouw potentiële externe adviseur of trainer aan moet voldoen.



Voor alles geldt: Professionalisering is altijd onderdeel van je kwaliteitszorgcyclus. Een training of adviestraject is het meest effectief wanneer het past binnen de visie en het beleid van de school of opleiding en wanneer de deelnemers dat wat ze leren kunnen toepassen in de praktijk.

DENKWERK VOORAF:

1. Wat is de doelgroep?

Welk team of welke personen hebben een professionaliseringsvraag? Over hoeveel personen gaat het? Welke LOB-voorkennis hebben zij? Wat willen zij wel/niet? Denk hierbij bijvoorbeeld aan de verhouding theorie/praktijk en rollenspellen.

2. Ga altijd uit van je professionaliseringsvraag voordat je over de vorm van de interventie (training of advies) nadenkt.

Veel voorkomende interventies rondom LOB zijn gericht op:

- Realiseren van visie en beleid.
Bijvoorbeeld een traject waarmee je met een team samen een LOB-programma gaat opzetten, samen een visie en beleidsplan ontwikkeld etc.
- Professionalisering in het verlengde van wat er al gebeurt.
Bijvoorbeeld een training waarin je een vaardigheid wilt trainen. Denk aan het voeren van een loopbaangesprek of het gebruik van een loopbaandossier.

Formuleer deze professionaliseringsvraag samen met de doelgroep van de training.

3. Vraagt dit om een 'standaardtraining' of maatwerk?

Grotere trainingsbureaus en bijvoorbeeld decanenverenigingen bieden trainingen aan waarvan het programma vooraf al beschreven is. Vaak kunnen deze trainingen nog enigszins aangepast worden. Bij de VVSL en NVS-NVL kun je bij een bestaande training ook als individu aanschuiven. Kleinere bureaus en zzp-ers, maken vaak een programma op maat en de beschikbare tijd, bijvoorbeeld tijdens een studiemiddag. Bespreek of het bureau of de adviseur gebruik maakt van een bepaalde les- of LOB-methode en beoordeel of deze aansluit bij de wensen/cultuur/realiteit van de school. Denk verder na of het van belang is na afloop van de training een certificaat te ontvangen.

4. Zijn er voldoende faciliteiten voor de doelgroep binnen je organisatie?

Denk aan:

- Heeft de doelgroep voldoende ontwikkelruimte in uren en in hun hoofd?
- Is er ook voldoende ruimte om het geleerde in de praktijk toe te passen?
- Wat is je budget?

Het uurtarief van een adviseur/trainer op het gebied van LOB varieert afhankelijk van de expertise en ervaring. Voor een training komen de kosten vaak neer op een uurtarief maal 1,5 keer het aantal aanwezige uren i.v.m. de benodigde voorbereidingstijd. Dit kan ook meer zijn bij grote trajecten/groepen en bij specifiek maatwerk.

De groepsgrootte van trainingen varieert tussen de 10 en 25 personen. Per trainingsdagdeel kun je denken aan kosten rond de 600 euro (excl. BTW en reiskosten). Voor adviestrajecten geldt ongeveer hetzelfde, maar zal de voorbereidingstijd en uitwerktijd verschillen.

WELKE TRAINERS OF ADVISEURS GA JE BENADEREN?

5. Bekijk diverse websites met de antwoorden op bovenstaande vragen in je hoofd om alvast een indruk van de mogelijkheden te krijgen.
6. Vraag collega's om tips.
Bedenk wel dat wat bij de ene school goed aansluit, bij de andere school niet hoeft te werken.
7. Informeer bij de administratie op welke wijze de offerte moet worden aangeleverd.
8. Vraag offertes/voorstellen op bij 3 bureaus of adviseurs. Bel eerst op zodat je mondeling toe kan lichten wat je wensen zijn en of ze in jouw regio en termijn beschikbaar zijn. Biedt het bureau een globaal LOB-kader (bv. visie/beleid/LOB-programma) van jouw school aan zodat hij/zij kan inschatten welk advies/training aan kan sluiten. Licht hierbij toe:
 - om welke doelgroep het gaat
 - om welke professionaliseringsvraag het gaat
 - welke ruimte/ faciliteiten er t.a.v. de interventie-vorm is

- Wat is je planning?

Op welk moment wil je het advies- of trainingstraject afgerond hebben? Hoeveel tijd heeft de doelgroep (stap 1) beschikbaar? Zijn dit op vaste dagen/dagdelen? En is het bureau of de adviseur beschikbaar in deze periode?

Door het telefonische contact krijg je een eerste indruk en merk je of het klikt en of je elkaar begrijpt.

Goed advieswerk is niet alleen afhankelijk van de expertise, maar ook van de klik.



BESLISSINGSFASE:

9. Bespreek de offertes/voorstellen met 2 collega's, met 3 weet je meer dan één.
10. Nodig bij grote trajecten/investeringen een bureau vooraf uit, zodat je kan kennismaken voordat de offerte is getekend. Maak de definitieve keuze en spreek details met de externe af.

Bureaus & ZZP-ers die LOB-advies en trainingen verzorgen

Een lijst van bureaus die LOB-advies en trainingen verzorgen vind je op onze website www.expertisepuntlob.nl.



Om leerlingen op individuele basis door te verwijzen naar een externe partij voor gespecialiseerde LOB-gesprekken, kun je kijken op www.noloc.nl. Op deze site kun je op postcode gecertificeerde loopbaanadviseurs vinden die zich bij deze beroepsvereniging hebben aangesloten