

Wat gaan we doen?

- 1) Hoe denk jij hierover?
- 2) Succesfactoren van goede begeleiding
- 3) Business case
- 4) Versterk je rol



Succesfactoren van begeleiding

- Tijd en prioriteit
- Deskundigheid
- Relatie met scholen
- Steun leidinggevende
- Relevant netwerk opbouwen en onderhouden



De business case: het financieel argument

PO
D

Kosten BBL/Bol vergoeding			
Kosten/jaar voor BBL	€	23.587,20	
en per stagevergoeding	€	3.000,00	
Bijzondere personeelskosten voor BOL-BBL			
Andere personeelskosten	€	400,00	
Kosten, PBM's, gereedschap,	€	200,00	
Reiskosten BBL	€	4.200,00	
g/week, 40 schoolweken			
	€	4.400,00	
Kosten aangaan vast contract			Behoud leerling
Kosten van ontslag			Besparing werving en selectie
			Betere Employer Branding
			Hoger rendement bij indiensttreding (25% productiever)
			Minderde salarissvraag (€ 250 per werknemer/leerling)

Gelijk hebben $\neq$ GELIJK KRIJGEN

- Verleiden



- Overdonderen



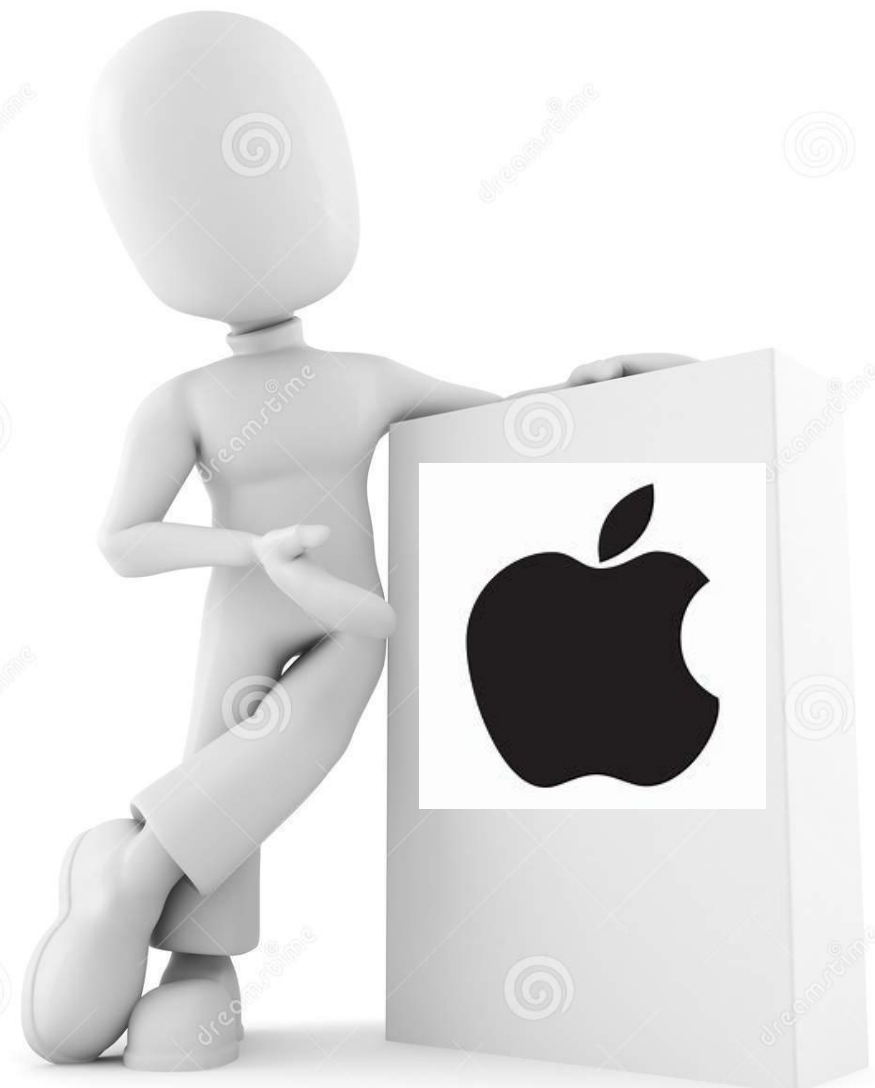
- Dreigen



- Overtuigen



We laten ons dagelijks overtuigen (in 30 seconden!)



Berekenend te werk gaan

$$O = Ka \times \frac{Va}{Im}$$

O= overtuigingskracht / invloed

Ka = kwaliteit van de argumenten ↑

Va = voordeel dat de ander ziet ↑

Im = Mate waarin macht wordt ingezet ↓



Kwaliteit van je argumenten

- Zorg dat je de getallen snapt
- Laat voorbeelden zien
- Logische stappen: ‘als we meer investeren in begeleiding dan kunnen we de inzet beter sturen en wordt werken bij ons leuker. Goede leerlingen zullen bij ons willen blijven en dat levert weer geld op!’
- Durf je doelen af te spreken



Voorbeeld voor de ander

- Sluit je aan bij de behoefte van de leidinggevende?
 - leerlingen beter binden aan je bedrijf
 - inzet is sneller en beter inzetbaar
 - goed imago van je bedrijf
- Tegenwerpingen? VRAAG DOOR!
- Sterkste argument eerst

