



HOE KRIJG IK DE GROEPEN VOL? INTERVIEW MET SJEF VAN SKO WEST-FRIESLAND

Een academie met prachtig gevarieerd aanbod en toch met regelmaat een training moeten annuleren omdat zich te weinig deelnemers aanmelden. Terwijl je weet dat het onderwerp zó relevant is.

HET KAN OOK ANDERS!

PCML verzorgt voor het derde jaar op rij de training 'effectieve oudercommunicatie' voor de starters bij SKO West-Friesland - de groepen zitten altijd vol.

En dat maakt ons nieuwsgierig – **hoe doen ze dat bij SKO West-Friesland? Wat is het succes?**

Wij gingen in gesprek met Sjef Langedijk, schoolopleider bij SKO West-Friesland. En één ding valt direct op: zijn aanstekelijke enthousiasme!

SKO West Friesland heeft 22 scholen in de regio West-Friesland.

Binnen SKO West Friesland voelt Sjef veel ruimte om op het gebied van opleiden 'te doen wat nodig is'. Hij zegt daarover: *"wij hebben een heel positief bestuur, er wordt altijd gekeken naar mogelijkheden – wat kan er wél en hoe zorgen we dat we onze mensen behouden. Persoonlijke contact en opleiden is heel belangrijk binnen onze stichting."*

Maar dan – hoe krijg je de mensen gemotiveerd zich aan te melden voor de opleidingen waarvan jij denkt dat het nodig is? *"Persoonlijk contact is heel belangrijk; ken je mensen en*

weet wat er speelt!" Sjef gaat daarvoor op pad: naar de scholen waarop de stagiaires en starters aan het werk zijn. Bijkomend voordeel: je spreekt daar direct ook de schoolleiding en dat biedt de mogelijkheid ook hen te informeren over het opleidingsaanbod en je te laten informeren over opleidingswensen en ontwikkelingen.

Sjef is de verbindende schakel tussen academie en medewerkers. **Een online omgeving is prachtig, maar verkoopt zichzelf niet** - dat vraagt persoonlijk contact. Op persoonlijke aanbeveling voelen mensen zich veel sneller uitgenodigd om deel te nemen. Wat daarin in enorm bijdraagt: weten wat je inkoopt. Sjef neemt regelmatig deel aan trainingen. Daardoor heeft hij zicht op de kwaliteit, ziet hoe de training gegeven en ontvangen wordt door deelnemers en in de begeleiding kan hij refereren aan het geleerde. Mooie bijvangst: het samenzijn met gelijken en leren met en van elkaar versterkt de onderlinge binding. Het is belangrijk er even uit te zijn, samen te zijn.

Natuurlijk gaat het niet vanzelf. Blijven de aanmeldingen achter? Maak gebruik van de kracht van de herhaling. Even persoonlijk attenderen, een belletje als reminder of een extra mailtje. Ga er vooral op uit en ga in gesprek. Mensen hebben soms 4 of 5 berichten nodig om over te gaan tot aanmelden. Geen probleem, vind Sjef *'daar zijn we voor'*. Timing is daarbij belangrijk. *"een mailtje versturen vlak voor een vakantie of op vrijdagmiddag is lekker voor je het afstrepen van je eigen to-do lijst, maar niet effectief. Kort na het weekend of na de vakantie een reminder, is kansrijk en levert vaak direct nieuwe aanmeldingen op."*

De vraag of mensen 'verplicht of vrijwillig' deelnemen, speelt niet binnen SKO West Friesland. *"Wij leggen dat aan onze mensen uit – zij mogen van ons verwachten dat wij ons best doen om hun goed te begeleiden en wij mogen daar ook iets in terug verwachten. Wij weten vanuit onze ervaring wat er allemaal bij komt kijken om fit en met plezier aan het werk te blijven. Als het bijvoorbeeld gaat om oudercommunicatie, zien we dat dit tegenwoordig veel meer vraagt van onze collega's; vroeger had je als leerkracht meer autoriteit, dat is niet meer. Die ontwikkeling is niet verkeerd, maar vraagt wel een goede voorbereiding en andere vaardigheden van onze mensen. Die tendens zien wij, dat vertalen we naar een opleidingsaanbod, in dit geval voor starters. We verwachten van hun, dat ze daaraan deelnemen."* Mensen snappen dat, en hebben het soms ook nodig dat iemand zegt 'zo gaan we het doen'. Het helpt natuurlijk enorm dat ik uit eigen enthousiasme kan vertellen over de training.

Weerstand is er eigenlijk niet. Soms heeft iemand een goede uitleg, is er op dat moment bijvoorbeeld een ander opleidingstraject wat loopt. Dan is het simpel: liever één ding goed dan twee dingen half. *"Maar dan laat ik niet los – dan spreken we af dat je het volgende jaar wel deelneemt. En daar hou ik ze dan natuurlijk ook aan!"*

Omdat we weten wat we inkopen, staan we ook achter de kwaliteit. En dat levert enthousiaste deelnemers op. Die succes **verhalen werken als een olievlek** – oud deelnemers zijn enthousiast en sporen hun collega's aan om zich vooral aan te melden. Dat zien we nu ook bij de starterstraining, veel deelnemers komen er naartoe door de positieve verhalen van anderen.

DE SUCCESFACTOREN?

- **Maak het persoonlijk**
Ken je mensen en maak tijd voor persoonlijk contact. Ga er op uit en ga er op af!
- **De kracht van de herhaling**
Even een mailtje is niet voldoende. Attendeer mensen bij herhaling op een voor hun relevante cursus, het liefst persoonlijk.
- **Weet wat er speelt**
op de scholen, in de maatschappij, bij de mensen
- **Wees voorspelbaar**
neem mensen op tijd mee in je planning. Als je zegt dat je ergens op terug komt, doe dat dan ook
- **Weet wat je inkoopt**
neem zelf deel aan het opleidingsaanbod zodat je uit eigen ervaring kunt vertellen over inhoud, sfeer en werkwijze
- **En vooral.... wees enthousiast!**

Heb je een vraag aan Sjef, neem dan vooral contact met hem op.

Je kunt hem bereiken via sjef.langedijk@skowf.nl

Meer informatie over SKO West-Friesland vind je op www.skowf.nl



Esther Grüdelbach
E-mail. esther@pcml.nl
Tel. 06 - 290 54 991



André Stuit
E-mail. andre@pcml.nl
Tel. 06 - 319 17 268

WWW.PCML.NL