

CURRICULUM BOVIB OPLEIDING INHUURCONSULTANT

PRAKTISCHE INVULLING

3 dagen

10.00 tot 16.00

Rode draad door alle drie de dagen heen is de Bovib Inhuurketen.



DAG 1 SPEELVELD EN WET -EN REGELGEVING

TRAINER

Paul Oldenburg

DOEL

Kennis verdiepen door inzicht in de keten met bijbehorende wet- en regelgeving

OPBOUW

Dagdeel theorie + dagdeel praktijk (toepassen theorie aan de hand van concrete casussen)

PROGRAMMA IN HET KORT

- Het goed kunnen schetsen van de keten waarin men zich in bevindt;
- Met welke stakeholders men te maken heeft;
- Welke inhuurrisico's komen naar voren;
- Hoe wordt dit in een inhuurproces geborgd en wat vraagt dit van jou als inhuurconsultant.

DAG 2 CONTRACT- EN VERANDERMAGEMENT

TRAINER

Rick Uringa

DOEL

Inzicht krijgen in positie in contract en in de keten en “eigen” stakeholders en hun belangen.

OPBOUW

Dagdeel theorie + dagdeel praktijk (toepassen theorie aan de hand van concrete casussen)

PROGRAMMA IN HET KORT

- Introductie klant- en verandermanagement algemeen
- Terug naar niveau deelnemer en zijn of haar werkveld (wat betekent dit nu voor jou)
 - Rol in proces begrijpen
 - Doel van het contract begrijpen
 - Waarom wordt er uitbesteed
 - Accountteam kunnen vaststellen
 - Positie in de keten bepalen
 - Eigen bijdrage in het geheel kunnen plaatsen
 - Toe kunnen passen op het geleerde in dag 1 rondom de keten + wet en regelgeving
 - KPI's op algemeen niveau zijn: Voorziening, Compliance en klanttevredenheid
 - Hoe komt dit terug in je functie
 - Hoe wordt dit gemeten
 - En op welke manier komt dit terug in je werkzaamheden en evaluatie
 - Deelnemer moet draagvlak kunnen creëren bij de inhurende manager en leverancier/zzp

DAG 3 COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN

TRAINER

Ingeborg Kies

DOEL

Verbeteren van eigen (communicatieve) vaardigheden wat aansluit op wat is geleerd in dag 1 en 2

OPBOUW

Dagdeel theorie + dagdeel praktijk (toepassen theorie aan de hand van concrete casussen)

PROGRAMMA IN HET KORT

- Wat is communicatie en hoe kan je dit effectief gebruiken?
- Met wat voor type mensen heb je te maken en wat is kenmerkend gedrag
 - Denk hierbij ook aan verschillende soorten profielen/functies
- Wat is je eigen voorkeursstijl in communicatie en wat voor effect heeft dit op de ontvanger?
- Hoe uit zich dat in specifieke klantsituaties
 - Weerstand wegnemen
 - Draagvlak creëren
 - Overtuigen
 - Kennis en ervaring gebruiken
- Toepassen aan de hand van concrete casussen met rollenspellen