

Ontwikkelprogramma

People Business Partner

*Hoe wordt 'impact' vanzelfsprekend,
en toegevoegde waarde een feit?*

In co-productie met



Improfin | Academie

Het meest leer je van anderen



Waarom dit ontwikkelprogramma

Je bent HR-adviseur of HR-manager en je merkt dat je wat worstelt met je rol. Gevangen in de operationele 'waan van de dag' ben je vooral bezig met een 'hygiëne' van ziekteverzuim, inzetbaarheid en beschikbaarheid van mensen. Je hebt het gevoel dat je veelal achter de feiten aanloopt en meer reageert dan anticipeert op relevante omstandigheden.

Je hebt in toenemende mate het idee dat je voor je onderneming of instelling eigenlijk te weinig van 'toegevoegde waarde' bent. Niet in de laatste plaats omdat je te weinig in positie bent om de toegevoegde waarde te ontsluiten en met de business te ontwikkelen. Je wordt vooral gezien als 'van HR', een kostenpost, en hebt al snel het imago van een 'denker in actuele problemen' terwijl je wel die 'denker in mogelijkheden' wil zijn.

Wees gerust, je bent daarin niet alleen. Wij zien het als betrokken buitenstaanders in vrijwel ieder organisatie. We weten waar het vandaan komt en we weten ook hoe we het kunnen veranderen. Graag reiken we je met dit programma de hand, zodat we jou, samen met anderen kunnen helpen bij het zetten van de noodzakelijke stappen om de meerwaarde die je hebt voor de organisatie zichtbaar te vergroten.

Hoe willen we dat organiseren

Dat begint wat ons betreft met het schenken van klare wijn. Dat betekent dat we met het programma vooral benadrukken wat je binnen de organisatie wil zijn: een people business partner en niet wat je bent; HR-adviseur of -manager. Als vertrekpunt kiezen we dan ook voor een krachtige duiding van je profiel.

Als People Business Partner houd je je toekomstgericht bezig met 'al hetgeen tot het personele enige betrekking heeft'

In die rol ben je een mens-bedrijfskundige adviseur van het management en vertaal je interne en externe omstandigheden op de korte, middellange en lange termijn naar kansen, bedreigingen, scenario's en management-keuzes. Maar ook ben je vanuit je rol een scharnier naar de operatie en andere medewerkersprocessen.

Uiteraard stelt die rol eisen aan je 'weten, kunnen en zijn'. Naast een bedrijfskundige inhoudelijke basis vraagt het ook om een bijzondere set vaardigheden en persoonskenmerken. Natuurlijk ben je betrokken, empathisch en nieuwsgierig naar mensen. Maar hier gaat het ook over competenties als analytisch en accuraat, nieuwsgierigheid naar omliggende processen/raakvlakken en conceptueel vermogen. Waar in de traditionele rol rust, harmonie en samenhang belangrijk zijn, gaat het hier ook om wendbaar zijn, aanpassingsvermogen en veranderen.

Natuurlijk is het van belang om de stappen op het ontwikkelpad adequaat en met succes te zetten. Ook hier geldt immers dat je maar één kans krijgt voor een eerste indruk. Om dat te laten slagen helpen we je met het zetten van je persoonlijke 'stip aan de horizon', bepalen we met jou waar je nu staat en stippelen we een route uit. Onderweg doe je waardevolle inzichten op en oefen je met praktijksituaties zodat je die inzichten ook met succes kunt vertalen naar de rol in je werkomgeving. We begeleiden je daarbij, zijn stimulator, katalysator en waar nodig een stok achter de deur.

De reis verspreiden we, na een kick-off van een middag, over een 10-tal cursusdagen met een interval van drie a vier weken, zodat er tussen de modules enerzijds de tijd is om modules voor te bereiden en anderzijds ook tijd kan worden besteed aan toepassen van verbeter- en veranderinitiatieven. Een kick-out van een middag sluit het programma af.

Wat willen we je bieden

De ontwikkelreis die we voor je in petto hebben heeft de volgende opzet:

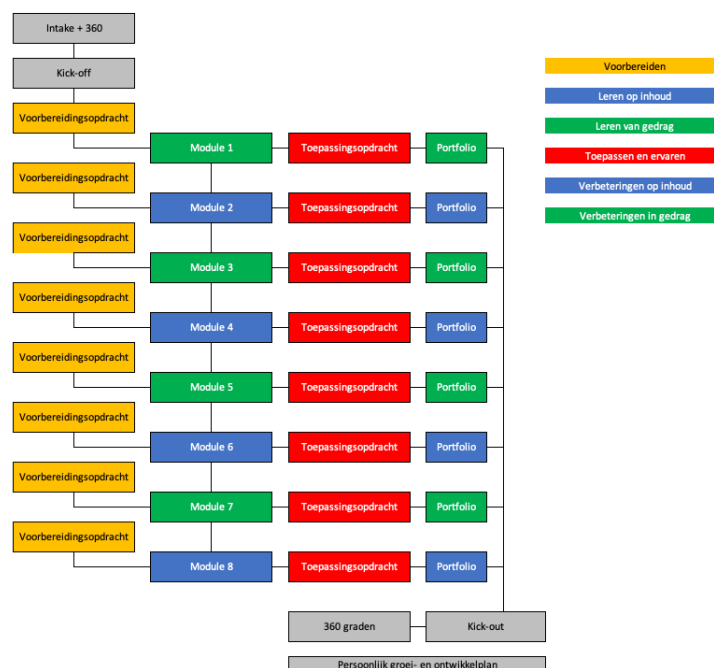
Stap 1 *Wie ben je, wat weet je, wat kun je, wat wil je en hoe kun je dat bereiken?*
In een inventariserend gesprek en naar aanleiding van je 360 graden scan, bespreken we je startpunt, zetten we samen ontwikkeldoelen en vertalen we die naar een persoonlijk plan. Jij weet welke stappen je moeten zetten, wij weten hoe we je daarin kunnen steunen en begeleiden.

Stap 2 *Je ontwikkelreis in opzet*
De reis die we samen met een aantal 'reisgenoten' gaan maken voert ons, na een gezamenlijke kick-off, langs een achttal trainingdagen; vier op inhoud (weten en kunnen) en vier op persoonlijke vaardigheden (kunnen en zijn). We sluiten weer af met een kick-out.

De modules die we in die trainingdagen behandelen zijn de basis, maar het échte leren gebeurt in jouw praktijk: toepassen, aanpassen, feedback vragen en krijgen, ervaren. Omdat we niet geloven in theoretische modellen die universeel toepasbaar zijn, maar in recepten die naar ieders persoonlijke situatie kunnen worden aangepast en daarmee ook evolueren.

Per module bereid je je daarom met een praktische voorbereidingsopdracht voor op de inhoud en het karakter van de bijeenkomst. Na afloop is er telkens een toepassingsopdracht die je uitdaagt de verworven inzichten te vertalen naar je eigen werksituatie en omgeving. Wat je leert kun je immers meteen toepassen. Action learning dus. Die tien opdrachten vormen samen de basis van het reisverslag dat je bij de kick-out presenteert aan de groep deelnemers. Zij helpen je bij de eventuele punten op de 'i'.

In schema



Gedurende de sessies maar ook tussen de modules krijg je ondersteuning van je begeleider, het gaat immers vooral om het kunnen toepassen van het geleerde in je werkomgeving. Afhankelijk van je eigen behoefte staat deze begeleider ook in contact met een interne sponsor uit die eigen werkomgeving zodat in co-productie je stappen meteen effectief zijn. De begeleiding houdt niet op bij de Kick-out; we helpen je ook op gang met intervisie na afloop en zijn nooit verder dan een telefoontje van je vandaan.



Stap 3 *Je ontwikkelreis inhoudelijk*

Zoals eerder aangegeven, bestaat de basis van het programma uit Kick-off, een viertal inhoudelijke en een viertal vaardigheidssessies en een Kick-out. Onderstaand zetten we de leerdoelen op een rijtje.

- *Kick-off (0,5)*
We starten met een introductie en een uitgebreide kennismaking waarin deelnemers hun persoonlijke leerdoelen en achtergrond delen. We gaan in op belangrijke trends in het vakgebied en wat die voor je rol betekenen en leggen uit hoe de ontwikkelreis is vormgegeven en wat je mag verwachten.
- *Persoonlijk leiderschap (1)*
In deze module hebben we aandacht voor wie je bent, waar je staat en wat je kan als persoon. We kijken naar wat dit betekent voor jouw rol als people business partner. We leren je hoe je optimaal communiceert met je omgeving en een geaccepteerde boodschapper wordt.
- *Business partner branding (1)*
In deze module gaan we in op jouw rol als people business partner in de organisatie, hoe ziet deze eruit, hoe pak je deze rol en zet je jezelf neer in de organisatie. We werken aan je adviesvaardigheden en leren je beïnvloeden en omgaan met weerstand en conflicterende belangen.
- *Strategie & People strategie (1)*
In deze module gaan we dieper in op de strategie en sturing van de organisatie. Hoe sorteer je voor op ontwikkelingen in de omgeving en benut je het huidige kapitaal in de organisatie. Hoe geef je sturing aan de organisatie, het management en de mensen en hoe signaleer en mitigeer je tijdig de risico's die opdoemen.
- *Organisatie-psychologie & -sociologie (3)*
In deze module gaan we het uitgebreid hebben over de samenhang tussen mens en organisatie, gekeken vanuit de organisatiepsychologie en de organisatiesociologie. Het gaat hier over het begrijpen en beïnvloeden van gedrag en cultuur. Je leert hoe je de diverse belangen optimaal op elkaar afstemt en de succesfactor mens tot wasdom brengt. Onderwerp van deze module is ook hoe je vanuit je rol als 'verander-agent' opereert.
- *Effectief leiderschap (0,5)*
In deze module gaan we in op de rol van people business partner als coach voor leidinggevendenden. Hoe zorg jij ervoor dat leidinggevendenden het beste uit zichzelf halen om een effectieve leider te zijn en hoe ben jij een goede coach.
- *People analytics (0,5)*
In deze module leren we je te begrijpen wat data betekent, zodat je weet aan welke knoppen je moet draaien. Hoe verkrijg en genereer je data, hoe analyseer je het en hoe deel je het vervolgens met de organisatie. Je leert hoe je feiten met gevoel kan combineren.
- *Bedrijfskundige thema's (1)*
In deze module gaan we in op de verschillende bedrijfskundige thema's die belangrijk zijn voor het goed uitvoeren van de people business partner rol. Je leert onder meer hoe personele keuzes het 'huishoudboekje' beïnvloeden en wat de impact van robotisering en automatisering is op de personele bezetting.
- *Kick-out (0,5)*
Met deze sessie sluiten we de eerste fase van het programma af. Tijdens deze sessie presenteer je je persoonlijke reisverslag aan collega deelnemers en belangstellende sponsors. We geven je tips om als groep met succes de intervisie in fase 2 handen en voeten te geven en we maken afspraken voor de eerste sessies die we vanuit het programma nog begeleiden.



Waar en wanneer

Voor wat betreft de cursuslocatie kiezen we voor hetzij een centrale goed bereikbare locatie. In overleg met de deelnemersgroep heeft het onze voorkeur dat telkens een van de deelnemers de cursusgroep ontvangt op de eigen thuisbasis en we ook aandacht besteden aan de 'couleur locale'. Uiteraard stemmen we de cursusdata daarop af.

Wat zijn de randvoorwaarden

Behoor je tot de doelgroep voor het programma?

Dit programma is vooral bedoeld voor 'people' professionals die nu overwegend 'personeel' actief zijn. Je hebt de ambitie je breder te ontwikkelen tot een mens-bedrijfskundige gesprekspartner met impact.

Heb je voldoende basis om met succes mee te doen?

Het programma is compact van opzet omdat we ervan uitgaan dat je al tenminste over een relevante hbo-opleiding beschikt. Omdat het van belang is dat je verworven inzichten ook meteen kunt toepassen is het van belang dat je een actieve rol hebt als HR-professional.

Ben je bereid te investeren

Die investering is tweeledig. Op de eerste plaats heb je de bereidheid tijd te investeren in het aantoonbaar voorbereiden, bijwonen en uitwerken van de verschillende modules. Bedenk daarbij dat het praktische karakter je hierbij tegemoetkomt. Vooral je eigen praktijk staat centraal. Omdat we weten dat je een volle dagtaak hebt, houden we ook de voorbereiding praktisch. Gedurende het programma ben je weliswaar niet op je werk, maar samen met anderen wel met je werk bezig.

Op de tweede plaats is er natuurlijk de financiële investering in deelname. Omdat je werkgever vooral degene is die de vruchten plukt zal daar ook het budget beschikbaar moeten zijn. Dat budget kent de navolgende opbouw:

• Intakegesprek en 360 graden scan	€ 400,--
• Acht trainingsmodules van een dag	- 4.000,--
• Deelnemersbegeleiding	- 400,--
• Kick-off & kick-out	- 200,--
Totaalbudget voor deelname	€ 5.000,--*

** Genoemd investeringsbedrag is exclusief btw. In het geval van een in company variant is onder voorwaarden een btw-vrije CRKBO-variant mogelijk. Uiteraard zijn er bij in company toepassing of meerdere deelnemers uit dezelfde organisatie efficiencyvoordelen die een aangepaste prijsstelling rechtvaardigen.*

Uit ervaring met ontwikkelprogramma's weet je dat je een voorgenomen investering moet kunnen onderbouwen. Uiteraard heeft de 'business case' niet alleen investering maar ook rendement in zich.

Voor jezelf

- Je wordt een geaccepteerde boodschapper
- Je hebt duurzame impact op het tot stand komen en realiseren van koers en plannen
- Je bent mens-bedrijfskundig en daardoor breder inzetbaar
- Je loopbaanperspectief verandert en verbetert

Voor je werkgever

- Een brede betrokken professional met overzicht en inzicht
- Een betrokken adviseur met impact
- Meer grip zonder te verkrampen
- Een expliciete bijdrage aan effectiviteit en efficiency
- En aantoonbaar en concreet rendement op de investering



Inschrijving

Ja, dit is een leuk programma dat me helpt om in positie te komen; ik doe mee.

Ik ben
 Mijn mailadres is
 Mijn telefoonnummer is
 Ik werk bij
 Mijn functie is
 Mijn zakelijke adres is
 Het factuuradres is
 Vermeld daarbij a.u.b
 Vermeld daarbij a.u.b

Ik vind het leuk om de deelnemersgroep een keer te hosten en we hebben faciliteiten **ja/nee**

Ik heb kennisgenomen van de onderstaande leveringsvoorwaarden en zal de deelnemersprijs van € 5.000,- * ex btw voor deelname aan het programma binnen de gestelde termijn voldoen.

<http://www.improfin.nl/organisatie/leveringsvoorwaarden>

* Voor deelname aan de pilot geldt een korting van € 1.000,- op de initiële deelnemersprijs.

Cursusdata zijn:

- | | | |
|---|-------------|----------------|
| - Persoonlijke intake | op afspraak | Cursusleiders |
| - Kick-off | | Cursusleiders |
| - Persoonlijk leiderschap | | Peter Herfkens |
| - Businesspartner branding | | Peter Herfkens |
| - Strategie & people strategie | | Jan de Kroon |
| - Organisatiepsychologie en -sociologie 1 | | Ron Buijze |
| - Organisatiepsychologie en -sociologie 2 | | Ron Buijze |
| - Organisatiepsychologie en -sociologie 3 | | Ron Buijze |
| - Effectief leiderschap en je rol als coach | | Ron Buijze |
| - People analytics | | Nolost |
| - Bedrijfskundige thema's | | Jan de Kroon |
| - Kick-out | | Cursusleiders |

Cursusleider Nolost Ron Buijze
 Cursusleider Improfin Jan de Kroon

Mijn begeleider is
 Zijn/haar functie is

Voor akkoord inschrijving

Plaats
 Datum

