

DAG 1: Jouw grondhouding

Om de functie van Consulent nieuwe stijl goed uit te kunnen voeren en klanten te kunnen helpen beginnen we bij de basis, jij als persoon. Wie ben jij in relatie tot je klant? We staan in groepsverband stil bij wat je motiveert, wat je aan kennis en kunde in huis hebt maar ook bij je valkuilen en je belemmerende en stimulerende overtuigingen. Veranderen vergt een goede analyse van je eigen (voor)oordelen en gedrag in relatie tot de klant. Welke zijn dat en waar komen ze vandaan? We beginnen de dag met een korte kennismaking en het creëren van een veilige sfeer. Veranderen is een persoonlijke gebeurtenis waarbij elkaar vertrouwen essentieel is voor het leerproces.

Tijdens de training staan de volgende vragen en thema's centraal:

Wie ben jij als persoon? Wie ben jij in relatie tot de klant? Wat motiveert je, wat heb je aan kennis en kunde in huis? Wat zijn je valkuilen? Wat zijn je (belemmerende en stimulerende) overtuigingen?

DAG 2: Communicatie- en beïnvloedingsvaardigheden

Tijdens deze dag maak je kennis met verschillende technieken op het gebied van communicatie en beïnvloedingsvaardigheid. We gaan met de in de leerlijn aangeboden gesprekstechnieken aan de slag door in de praktijk te oefenen met elkaar en met een trainingsacteur. We gaan daarnaast, onder andere aan de slag met het voeren van een intakegesprek waarbij we multidisciplinaire casussen als uitgangspunt nemen. Ook komt het geven van feedback en het effect van LSD (Luisteren, Samenvatten en doorvragen) aan bod. Één van de gesprekstechnieken die wordt geoefend is de motiverende gespreksvoering. Deze techniek wordt gebruikt om (gedrags)verandering te stimuleren.

DAG 3: De Doorbraakmethode

Tijdens dag 3 ga je oefenen met het inzetten van de sociale kaart en instrumenten en de doorbraakmethode.

Met behulp van de doorbraakmethode is het voor iedere sociaal professional mogelijk om maatwerk te maken én te onderbouwen met een maatschappelijke rekensom en de wet. Tijdens de dag wordt er zo veel mogelijk aangesloten bij de praktijk van de deelnemers en wordt bij de uitwerking van de casuïstiek aangesloten bij het multidisciplinaire werken binnen het sociaal domein.

DAG 4: Regievoering

De klant in beeld krijgen en alle problemen die bij de hulpvraag horen en de oplossingen concreet vaststellen zijn de eerste stappen in het werk van de consulent nieuwe stijl. Dit is behandeld in de voorgaande dagen. Het ondersteuningsplan tot uitvoer brengen en succesvol af kunnen ronden heeft regievoering nodig. Regievoering draait om het bijsturen waar het nodig is, de verantwoordelijkheden daar laten waar ze horen te zijn en meer verantwoordelijkheden geven waar het mogelijk is. Deze regie kan op verschillende manieren vorm worden gegeven en worden gepositioneerd. Daarbij maken we tijdens de training onder andere gebruik van de Transactionele analyse. Dat is een praktische toepasbare theorie die gaat over gedrag en communicatie.

Regievoering is veelzijdig en vraagt om verschillende competenties. In deze training staan wij stil om jou als regievoerder de juiste gereedschappen mee te geven om deze rol goed te kunnen vervullen.

Om jezelf op een juiste manier voor te stellen bij zowel je klant als in samenwerking met collegas en netwerkpartners gaan we deze dag ook aan de slag met een pitch waarmee je oefent om jezelf kort, krachtig en duidelijk voor te stellen.

DAG 5: Plan & rapportage

Tijdens deze interactieve en praktijkgerichte dag wordt de deelnemers gevraagd aan de slag te gaan met het opstellen van een plan van aanpak en het maken van rapportages op basis van een eigen casus. Daarnaast wordt er aandacht gegeven aan de volgende onderwerpen en vragen:

- De logische opbouw;
- Het trekken van juiste conclusies;
- Het taalgebruik;
- De inhoud aan laten sluiten bij de feitelijke situatie;
- Is een goede en correcte motivering opgenomen en wordt de uiteindelijke beslissing daardoor gedragen?;
- Wat mag wel en wat mag niet beschreven worden.

Eindpresentatie

Ter afsluiting presenteert de deelnemer het geleerde van de afgelopen drie maanden aan de groep en (eventueel) hun leidinggevende(n). De deelnemers laten zien welke inzichten zij hebben opgedaan tijdens de opleiding.

Intervisie & coaching

Tijdens de opleiding vindt er drie keer intervisie plaats. Intervisie vindt plaats in groepjes van maximaal 6 deelnemers. Aan de hand van eigen ingebrachte casuïstiek wordt gezamenlijk gezocht naar passende oplossingen of inzichten, met als doel elkaar te helpen om beter te worden in het werk. De procesbegeleider geeft de groep handvatten waarmee ze de methodieken van het vormgeven van intervisie beheersen na afloop van de 3 sessies, zodat de deelnemers intervisie zelfstandig kunnen vormgeven en vervolgen na afronding van de opleiding.

De deelnemer schrijft meerdere reflectieverslagen en geeft zijn persoonlijke actieplan vorm. Tijdens de opleiding stimuleren wij het contact met de leidinggevende in de vorm van coaching waarin het actieplan wordt besproken.

Praktijkopdracht & buddy

Gedurende de gehele opleiding vinden er praktijkopdrachten plaats. De deelnemers gaan tussen de trainingdagen door individueel of samen met de praktijkopdrachten aan de slag. Tijdens de trainingdag reflecteert de groep met de trainer of wordt een verdiepingsslag gemaakt op het onderwerp. Tijdens het hele traject wordt er gewerkt met buddies. Een buddy wordt binnen de deelnemersgroep gekozen op de eerste trainingdag. Buddys zijn elkaars sparringpartner tijdens het gehele programma. Buddys geven elkaar feedback, kijken met elkaar mee en doen gezamenlijk opdrachten.