

# TRAINING

## EDUCATIE ALS BEDRIJFSPARTNER



**CINop**

leer lezen en schrijven



☎ 0800 023 44 44

Scholing op *basisvaardigheden* biedt een grote kans voor de afdeling educatie van uw roc. In Nederland zijn 420.000 werknemers laaggeletterd. Scholing en opleiding van deze mensen op uw roc kunnen dit aantal naar beneden halen. In een onlangs gesloten convenant tussen werkgevers, werknemers en overheid is afgesproken dat in 2015 dit aantal laaggeletterden moet zijn teruggebracht tot 168.000.

Uw roc is dé organisatie om bedrijven deze scholing en opleiding op maat aan te bieden.

Om u hierin te ondersteunen heeft CINOP, in samenwerking met Taalvakwerk de training Educatie als bedrijfspartner ontwikkeld. De training is bedoeld voor de afdeling educatie van uw roc. In de training staan het benaderen van bedrijven en het verzorgen van vraaggerichte scholingstrajecten bij bedrijven centraal. Taalvakwerk is een bureau dat is gespecialiseerd in arbeidsgerichte training in de Nederlandse taal. Sinds 2000 verzorgt Taalvakwerk bij een groot aantal bedrijven taalscholing op de werkvloer.

### **AANVALSPLAN LAAGGELETTERDHEID 2006 - 2010: VAN A TOT Z BETROKKEN**

CINOP is een onafhankelijk adviesbureau dat overheden, onderwijsorganisaties, branches en bedrijven adviseert op het gebied van opleiden en ontwikkelen. CINOP is in opdracht van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, samen met Stichting Lezen & Schrijven en Stichting Expertisecentrum ETV.nl, landelijke uitvoerder van het

*Basisvaardigheden* zijn: lezen, schrijven, rekenen, communiceren, toepassen van ict en zelfstandig handelen. Werknemers die deze vaardigheden verbeteren, presteren beter op hun werk en kunnen met succes een (vak)opleiding volgen.



*Aanvalsplan Laaggeletterdheid 2006 - 2010: Van A tot Z betrokken.* Dit plan heeft het doel de bewustwording van de problematiek rondom laaggeletterdheid te vergroten en oplossingen ter bestrijding en voorkoming aan te reiken. In dit kader adviseert en activeert CINOP verantwoordelijke partijen, zoals onderwijsinstellingen, gemeenten, provincies, bedrijven en maatschappelijke instellingen.

### **VOOR WIE IS DE TRAINING BEDOELD**

- accountmanagers
- docenten met bedrijfscontacten
- docenten die scholing bij bedrijven kunnen verzorgen
- het management van de afdeling educatie.

### **INHOUD VAN DE TRAINING**

In de training wordt antwoord gegeven op vragen als:

- Wat zijn basisvaardigheden
- Bij welke bedrijven zijn er marktkansen
- Welke bedrijfscontacten zijn er al en hoe kunnen die optimaal benut worden
- Wie behoort tot onze doelgroep
- Waar zijn we goed in en wat is ons Unique Selling Point
- Hoe benader je een bedrijf telefonisch en hoe voer je daar een acquisitiesprek.



## OPZET VAN DE TRAINING

- *Voorgesprek*  
Doel van het voorgesprek is te achterhalen welke activiteiten al ondernomen worden op het gebied van acquisitie naar bedrijven, wie hierin een rol spelen en hoe dit is georganiseerd.
- *Trainingsdag*  
Afhankelijk van de leervragen die in het voorgesprek besproken zijn, zal het ene onderdeel in de training meer accent krijgen dan het andere onderdeel.
- *Aanvullend trainingsdagdeel*  
Op basis van de eerste trainingsdag wordt in overleg met de deelnemers bepaald in welke onderwerpen zij zich willen gaan verdiepen in het aanvullende trainingsdagdeel. Niet alle deelnemers uit de training hoeven een verdiepingsonderdeel te volgen. Afhankelijk van het onderwerp wordt bepaald wie aan welk verdiepingsonderdeel deelneemt. Er kunnen maximaal twee verdiepingsonderdelen gekozen worden.
- *Managementpresentatie*  
De deelnemers geven een presentatie aan het management over marktkansen, marketing en de sales- en uitvoeringsorganisatie. De presentatie vormt de basis voor een discussie waarin wordt besproken welke acties en investeringen nodig zijn.

Als CINOP vanuit het *Aanvalsplan Laaggeletterdheid 2006 - 2010: Van A tot Z betrokken* ondersteuning verleent waarbij sprake is van méér dan alleen activering, informatieverstrekking of kennisdeling, is om die reden cofinanciering van toepassing. Bij dergelijke begeleidings- en adviseringstrajecten of trainingen is 50% van de kostprijs voor rekening van de aanvrager.

## MOGELIJKE VERDIEPINGSONDERWERPEN

- *De inbedding van de salesorganisatie in het roc*  
Centraal staat de vraag hoe de salesorganisatie ingebed wordt in het roc. Bij dit onderwerp zijn bij voorkeur accountmanagers, opleidingscoördinatoren en de directeur educatie aanwezig.
- *Het uitwerken van een marketingplan*  
Er wordt een start gemaakt met het uitwerken van een marketingplan. Het marketingplan wordt uitgewerkt met de accountmanagers en de opleidingscoördinator.
- *Succesvol scholen in bedrijven*  
Centraal staat de vraag hoe je een traject in een bedrijf tot een succes maakt. Dit onderwerp is met name bedoeld voor docenten.
- *Praktische vaardigheden*  
Meer praktische onderwerpen kunnen hier aan bod komen zoals op telefonische acquisitie, gespreksvoering, het schrijven van offertes of een ander onderwerp naar keuze van het bedrijf.

## RESULTAAT

Na afloop van de training zijn de deelnemers in staat scholingskansen bij bedrijven te identificeren en deze te benutten door adequate acquisitie en het opzetten van een succesvol scholingstraject.

## AANTAL DEELNEMERS

Minimaal vier en maximaal twaalf personen.

## KOSTEN

De kosten bedragen, op basis van cofinanciering, € 3.750,-.

## CONTACTGEGEVENS

Programmabureau Aanvalsplan  
Laaggeletterdheid  
Loes Langen  
Tel.: 073-6800728  
Email: llangen@cinop.nl

## COLOFON

**Redactie:** Rita van Eck, Ina den Hollander,  
Maarten Ooms, Clémence Roosen en  
Ilona Schot

**Vormgeving:** Evert van de Biezen

**Foto's:** Taalvakwerk

**Uitgave:** najaar 2008

Prijswijzigingen voorbehouden.

