

**Klant**                      **BinckBank**  
**Uitdaging**            **Hoe ontwikkel je managementvaardigheden in 3 dagdelen met maximaal rendement?**

In onderstaande case wordt beschreven hoe Gooiconsult op vernieuwende wijze competenties traint waarbij een maximale competentiestijging wordt behaald en daarbij fors wordt bespaard op de kosten voor een opleidingstraject. Hoe dit kan? Lees verder en maak kennis met competentiegerichte opleidingen 'nieuwe stijl' waarmee u als klant sneller en effectiever een hoger leerrendement behaald!

**1. Wat was de vraag en probleemstelling van de klant?**

BinckBank is een ambitieuze, productieve en besluitvaardige organisatie die graag nieuwe initiatieven omarmt. De bank groeide in 10 jaar van 50 naar 500 medewerkers. Kenmerken van de organisatiecultuur zijn: commercieel, toegewijd, stevig, lef en kostenbewust. BinckBank is inmiddels een van de meest succesvolle jonge spelers in het Nederlandse financiële landschap.

Veel managers van BinckBank werken vanaf het begin van hun carrière bij de organisatie en hebben hun managementvaardigheden ontwikkeld in de dagelijkse praktijk. De organisatie zocht naar mogelijkheden om die vaardigheden verder te professionaliseren. BinckBank kwam bij Gooiconsult met de vraag voor een ontwikkeltraject voor het management. De uitdaging die BinckBank daarbij stelde was dat het ontwikkeltraject in Binck-stijl zou zijn. Dat betekende dat de basis van de ontwikkeling **online** gelegd wordt en de trainingsbijeenkomsten vooral gericht zijn op het oefenen en 'inslijpen' van de benodigde vaardigheden.

Doelen die centraal staan bij het ontwikkeltraject:

- Het ontwikkeltraject moet het management versterken door het aanleren van managementvaardigheden.
- Het moet snel en in zo min mogelijk tijd!
- De doelgroep is jong, snel en 'eager', dus graag een innovatief programma.

Gooiconsult is aan de slag gegaan met dit vraagstuk en heeft een traject ontworpen waarin zelfkennis de basis vormt, omdat elke professionele ontwikkeling hiermee begint. Het programma is daarom langs de onderstaande lijn opgebouwd.

1. **Persoonlijke kracht:** Centraal staat hier de deelnemer als persoon. In deze module onderzoeken zij hun drijfveren, waarden, doelen, zelfsturing en effectiviteit.
2. **Persoonlijke communicatie:** In deze module ligt de focus op de deelnemer in de interactie. Een krachtige persoonlijke communicatie en effectieve gespreksvoering staan centraal.
3. **Persoonlijk samenwerken:** De deelnemer binnen grotere samenwerkingsverbanden staat in deze kernmodule centraal. Naast vergaderen en overleg voeren, komt ook het (mee)sturen in teams aan de orde.

**2. De aanpak**

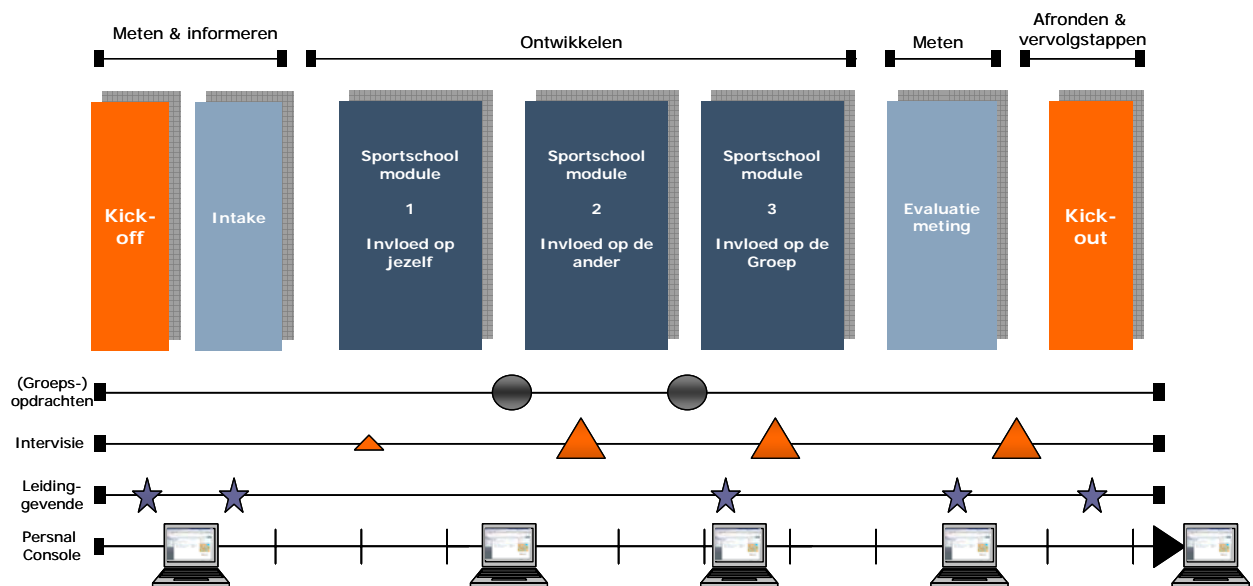
Het ontwikkeltraject moet kort én innovatief zijn. Gooiconsult koos voor een aanpak waarbij deelnemers door middel van zogenaamde '**skill drills**' worden voorbereid op de training. De beperkte tijd in de trainingszaal kan zo optimaal benut worden als oefentijd. Deze skill drills bestaan uit korte filmpjes die deelnemers van tevoren via hun persoonlijke digitale leeromgeving bekijken, gevolgd door een **interactief leerprogramma** waarin spelenderwijs kennis wordt getraind. Deze methode, bekend als de Leitner leermethode, zorgt ervoor dat kennis duurzaam tussen de oren van deelnemers komt. Het resultaat is dat deelnemers de theorie al beheersen als ze op de training komen om dit gelijk in de praktijk te kunnen brengen.



Voor de trainingen kiest Gooiconsult voor de 'Sportschoolmethode'. Op deze manier kunnen deelnemers in **groepsverband** aan hun **individuele ontwikkeling** werken. Om het programma aan te laten sluiten bij de individuele leerbehoefte van de deelnemers zijn bij de start van het traject eerst de competenties gemeten met behulp van een **360° competentiemeting**. De uitkomsten van deze intake zijn bepalend voor de onderdelen die de deelnemers in de sportschool gaan doen. Door middel van een '**Tetrissportschoolwijzer**' werd voor elke deelnemer het ideale programma samengesteld zodat zij direct aan de slag kunnen in de training.

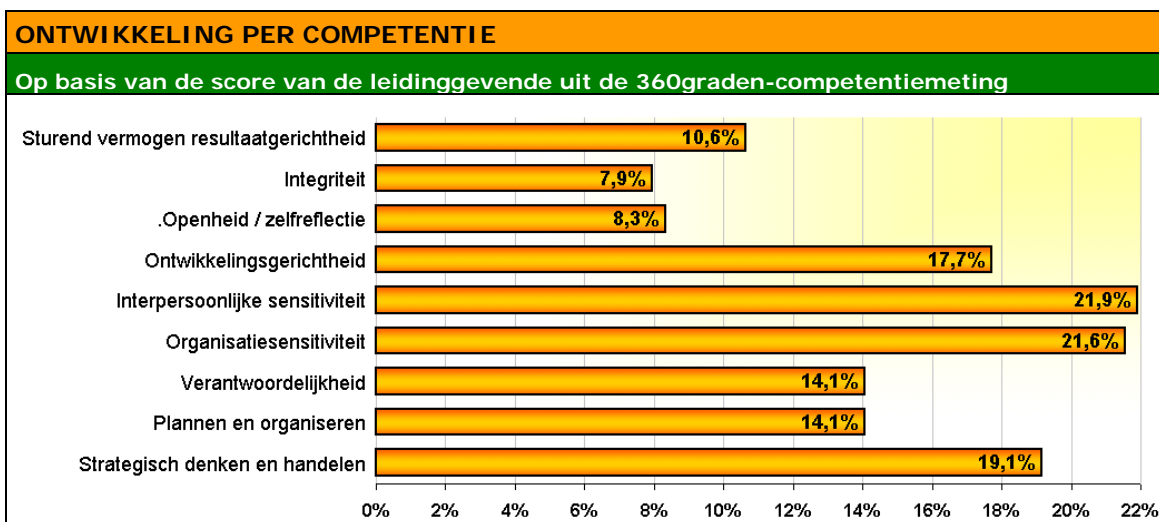
Het ontwikkeltraject werd als volgt opgebouwd:

- Een interactieve en inspirerende **kick-off** met een actieve rol voor de leidinggevenden.
- Een intake die een concreet zelfinzicht realiseert.
- Ontwikkelen van praktische persoonlijke vaardigheden in drie sportschoolmodules van slechts 1 dagdeel per sportschoolmodule:
  - Module 1: Invloed op jezelf.
  - Module 2: Invloed op de ander.
  - Module 3: Invloed op de groep.
 Binnen de modules geven de deelnemers vorm aan hun individuele ontwikkelpaden door een selectie te maken uit diverse workshops en 'sportschooltoestellen'.
- Leren van en met collega's door één begeleide intervisiebijeenkomst.
- Persoonlijke aandacht door individuele **e-coaching**, door **trainer en leidinggevende**.
- Het in de praktijk faciliteren van het leerproces met behulp van het **Digitaal Portfolio**.
- Een feestelijke kick-out bijeenkomst waarbij de deelnemers hun leerresultaten presenteren en het certificaat voor het ontwikkeltraject krijgen uitgereikt.



### 3. Welke resultaten zijn bereikt?

Aan het einde van het ontwikkeltraject is er opnieuw een competentiemeting uitgevoerd om de competentieverbetering in kaart te brengen. Via deze meting werd direct zichtbaar waarin de deelnemers zichzelf hadden ontwikkeld. Op alle competenties was een duidelijke stijging te zien, van gemiddeld 15%. De competenties die het meest zijn ontwikkeld zijn 'Strategisch denken en handelen', 'Interpersoonlijke sensitiviteit' en 'Organisatiesensitiviteit'. Zie onderstaande grafiek van de gemiddelde ontwikkeling per competentie.



Indien we de meerwaarde van dit ontwikkeltraject voor de totale groep bepalen bedraagt dit ca. € 170.000,-. Trekken we daar de kosten van opleiden en besteedde tijd vanaf dan kunt u drie medewerkers extra aannemen!

Opvallend is de grote gemiddelde ontwikkelingsprong die met dit traject in korte tijd is gerealiseerd. Bij een soortgelijk ontwikkeltraject volgens een "klassieke" trainingsaanpak wordt in ongeveer 10 dagdelen een beperkter gemiddeld ontwikkelresultaat behaald.

Kortom met deze innovatieve wijze van trainen ten opzichte van "regulier" trainen;

- verdient u 7 dagdelen productiviteit per deelnemer (bij een uurtarief van € 75,- per deelnemer, een besparing van ruim € 30.000,- per groep);
- behaalt u een hoger gemiddeld ontwikkelresultaat van ten minste 7,5% (aangetoond met competentiemetingen);
- bespaart u ruim € 5.000 out of pocket kosten op trainersinzet (7 dagdelen x een dagdeeltarief van € 800,-);
- bespaart u ruim € 10.000,- op accommodatie en cateringkosten.

Alles bij elkaar en besparing van ruim € 45.000,- per groep van 16 deelnemers en dat met een gelijk of hoger gemiddeld ontwikkelresultaat!

Niet voor niets waren zowel de deelnemers en de klant bijzonder enthousiast over dit innovatieve, resultaatgerichte ontwikkeltraject!

### 4. Trajectgegevens

Klant	BinckBank
Aantal deelnemers	16 personen per groep
Doorlooptijd	4 maanden
Projectleider Gooiconsult	Ivar Karels
Accountmanager Gooiconsult	Alexander Groen