

Klantarena: dilemma's op de inclusieve werkvloer



Even voorstellen...

- Bram Dekker: UMC Utrecht
- Richmonde Vos de Wael: Kamer van Koophandel
- Ingrid Beukman: Berenschot
- Elke Croiset van Uchelen: Antropia
- Marieke Mulder: De Normaalst Zaak





DE
NORMAALSTE
ZAAK



-  Gestart 99van- netwerk
-  In verkenning



Thema's & Activiteiten voor en door werkgevers



- Arbeidspool
- Duurzaam werk
- Inclusief inkopen
- Instroom kandidaten
- Interne organisatie
- Kennisdeling
- Kennisintensieve organisaties
- Krapte op de arbeidsmarkt
- Profilering netwerk
- School en werk
- Stakeholders
- Kring inclusieve werkgevers vergroten
- Werkgelegenheid creëren
- Wet- en regelgeving
- Praktijktafels
- Ambassadeurs
- Workshops
- Themabijeenkomsten
- Meet&greet
- Trainingen
- Pilots & experimenten
- Bedrijfsbezoeken
- Bestpractices
- Dialoogsessies 2^e kamerleden
- Branche tafels
- Grote bedrijven netwerk
- Masterclasses
- Webinars
- Campagnes

Impressie

Zie korte sfeerimpressie: <https://vimeo.com/156259360>



Wat en waarom klantarena?

- Een manier om werkgevers te laten vertellen wat hen bezig houdt;
 - Doordat je vragen kan stellen en een dialoog aangaat, krijgt ieders inbreng meer betekenis;
 - Professionals wordt de ruimte geboden om goed te luisteren en niet direct te adviseren;
 - Elk compliment, ieder knelpunt en elke wens komt aan bod;
 - Er komen acties op tafel, die afgestemd zijn op wat er bij de werkgever leeft;
-
- Een klantarena stimuleert een gedeeld eigenaarschap van werkgevers en professionals;
 - Er kan direct een toetsing plaatsvinden van eigen interpretaties van feiten en meningen en de te ondernemen acties
 - Je komt middels een dialoog sneller bij sociaal innovatieve uitkomsten/oplossingen terecht.

Klantarena methode

RONDE 1: ervaringen van 4 werkgevers:

- wat gaat goed?
- wat zijn (morele) dilemma's op de werkvloer?
- belangrijkste wensen

RONDE 2: Vragen vanuit de professionals ter aanscherping

RONDE 3: In teams aan de slag

RONDE 4: pitch actieplan & feedback

RONDE 1: ervaringen van 4 werkgevers:

wat gaat goed?

wat zijn knelpunten?

belangrijkste wensen

RONDE 2:

vragen vanuit de professionals ter aanscherping

RONDE 3: In teams aan de slag

RONDE 4: pitch actieplan & feedback

Afronding