



Balans[©]: bevorderen van samenwerken



Wij brengen mensen op een ludieke manier met elkaar in gesprek. Dat leidt tot inzicht, verbindt, helpt de samenwerking en leidt tot een succesvoller project.

Bij het uitvoeren van contracten wordt voor partijen concreet wat er gedaan moet worden. De realiteit brengt altijd allerlei onbesproken en van tevoren onvoorziene details aan het licht. Het contract binnen de afgesproken tijd en kosten tot een goed resultaat brengen, vraagt om samenwerking van betrokken partijen. Tijdige afstemming zoeken en de juiste acties benoemen en ondernemen is noodzakelijk. Een betere invulling geven aan samenwerking levert veel tijd, geld en kwaliteit op.



battle



individueel



discussie



stille



uitkomst



bedrijf



battle



omgeving

Hoe geef je inhoud aan een samenwerking? Hoe breng je mensen met elkaar in gesprek, zodat dit leidt tot inzicht, afstemming en verbinding?

Balans[®]

In samenwerking met Your Branding, ontwikkelaar van de "John Maxwell Leadership game", hebben we de trainingstool "Balans[®]" ontwikkeld. Met Balans krijgen de opdrachtnemer en de opdrachtgever inzicht in de uitdagingen die de specifieke samenwerking tussen hen met zich meebrengt.

Voor de vertaling en invulling die van daaruit naar individu, bedrijf, stakeholders, project of contract gemaakt moet worden, maken we gebruik van een trainingstool met interactieve werkvormen¹ en onze coachende begeleiding. Een dergelijke sessie van een dagdeel levert concrete actiepunten op voor de deelnemers. Het begrip over elkaars positie, belangen en de samenwerking wordt hierdoor bevorderd.

De inhoud van onze werkvorm en de door ons gezochte concreetheid en interactie geven dynamiek aan de sessie en maken dat iedereen betrokken blijft. De sessie verbindt mensen en geeft concreet resultaat. Het geeft inzicht in:

- eigen kunde
- onderkenning van onzekerheden
- doorvertaling naar acties
- toebedeling van verantwoordelijkheden op verschillende niveaus en personen in de organisatie.

Voor wie?

Voor iedereen die de samenwerking intern en extern inhoud en vorm wil geven. In het bijzonder voor partijen die een Best Value aanbesteding gaan doen, daaraan deelnemen of onder deze vlag de concretiserings- of uitvoeringsfase ingaan.

Met deze in Nederland unieke trainingstool is een praktisch en doeltreffende instrument ontwikkeld, dat inzicht geeft, verbindt en direct aanzet tot actie. Geen ingewikkelde theorieën, analyses en projectstructuren, maar direct aan tafel met betrokkenen.

Inspanning, kosten en opbrengsten

Opbrengsten: 50+ keer gedaan met ca. 600 deelnemers. Ruim 75% geeft aan, dat deze spelvorm goed is voor teambuilding, samenwerking bevordert, inzicht geeft in prestaties en aanzet tot actie.

Inspanning: Een dagdeel.

Kosten: € 1.750,-

N.B. Deze werkvorm kan een onderdeel zijn van een bredere aanpak tot onderkenning van sterktes en vermogen tot samenwerking van organisaties. Over mogelijkheden, resultaten en kosten informeren wij u graag.

¹ Onderzoek wijst uit dat een interactieve werkvorm een veel hoger leereffect geeft (60%-70%) dan een passieve methode (5%-10%) van het overdragen van kennis, bijvoorbeeld door middel van een presentatie (Edgar Dale (1946), Pyramid of Learning).

The logo for Balans, featuring the word "Balans" in a bold, white, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to the upper right. The logo is positioned in the bottom right corner of the page, overlaid on a dark background that shows a blurred image of a game board with various icons and a red card.