

**NEW TECH
BUSINESS**

teacher academy

CONNECTOR SESSIES

WERKBOEK

BESTE CONNECTOR,

Fijn dat je deelneemt aan de Connector Sessies van NewTechBusiness. Je hebt een prachtige en belangrijke rol in de opzet van dit onderwijsprogramma.

Het doel om 10 bedrijven aan jouw college te binden, is niet niks! Daarom willen we je met deze sessies en de tips en opdrachten in dit boekje zo goed mogelijk ondersteunen. We leren hierin ook constant met elkaar om goed aan te blijven sluiten op de actualiteiten en behoefte van onze studenten. Dit vraagt tijd en energie, wij (het regieteam) maar voornamelijk de studenten zijn je dankbaar voor deze inzet! Je levert hiermee een belangrijke bijdrage aan een onderwijsinnovatie.

Namens het regieteam,

Veel succes en plezier!



WAT IS NEW TECH BUSINESS?

Een nieuw onderwijsprogramma voor onze studenten Zakelijke Dienstverlening, dat antwoord geeft op de diepe wens om actueel, aansprekend en praktijkgericht onderwijs te geven aan grote groepen studenten, en hierin veel (meer) met het bedrijfsleven samen te werken. In co-creatie ontwikkeld met docenten, studenten en werkgevers.

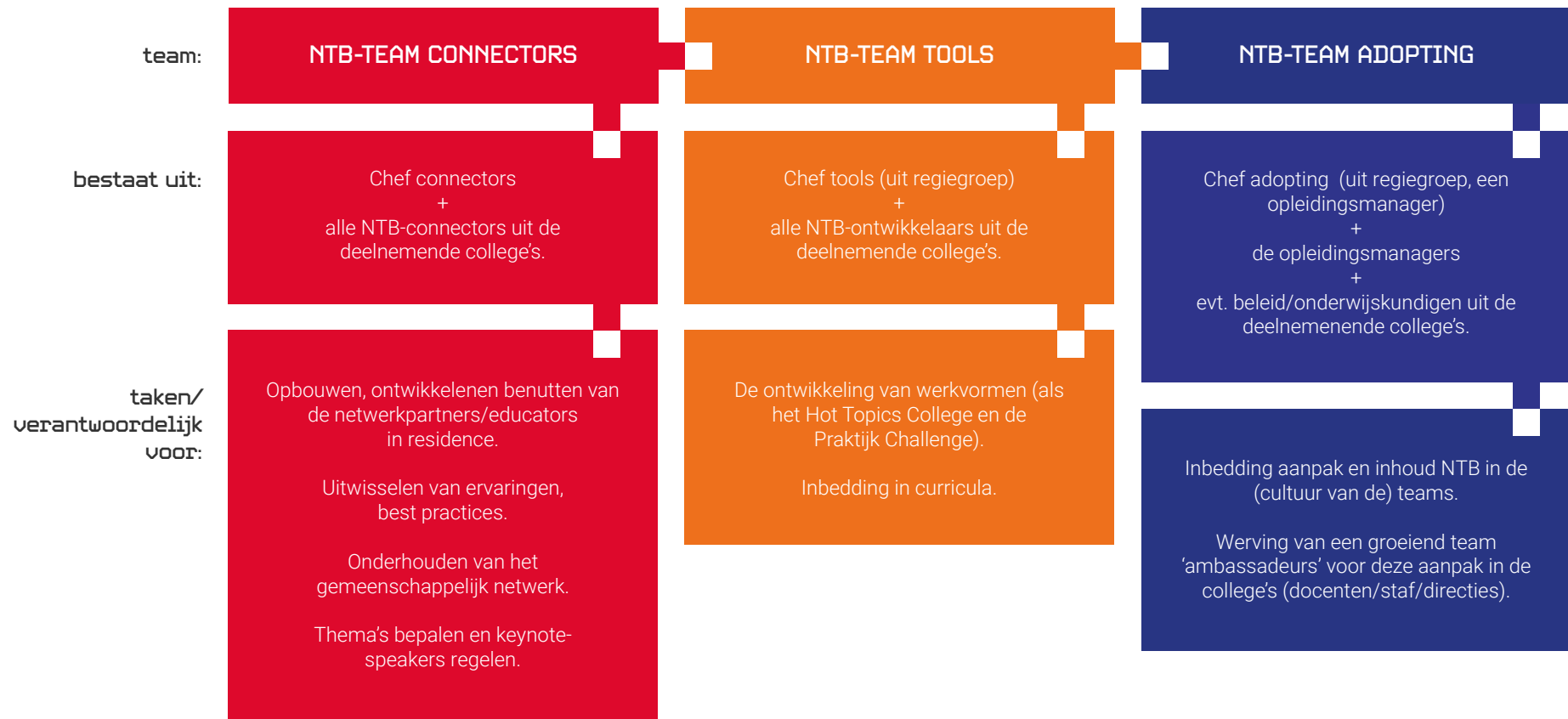
Dit boeiende praktijk- en skills programma gaat van start in studiejaar '22-23. NewTechBusiness is specifiek ontworpen om de dynamiek en realiteit van het werkveld dichterbij te brengen en gelegenheid te

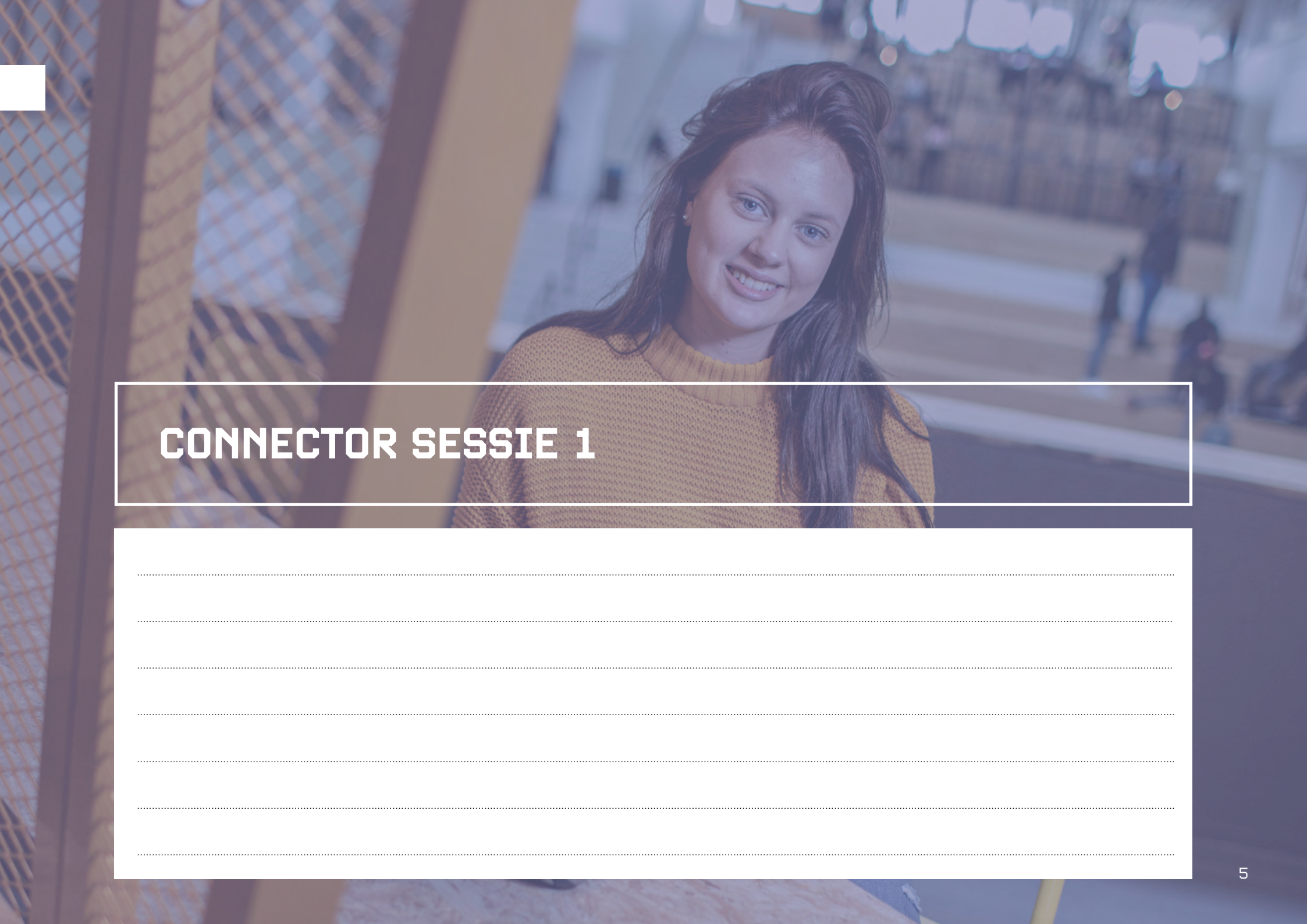
bieden voor de ontwikkeling van zelfvertrouwen en skills. NTB is een doorlopende 'learning journey' voor zowel studenten als docenten. De praktijk staat nooit stil, NTB is ontworpen om actueel en dynamisch te zijn. In lijn met het nieuwe KD is de ruggengraat van NTB multidisciplinair en studie-overstijgend opgezet. Netwerkpartners uit het bedrijfsleven spelen een actieve rol in de studie van onze studenten.

Neem zelf ook eens een kijkje op de site. Hier kun je ook externe betrokkenen, zoals geïnteresseerde bedrijven naar verwijzen.

www.newtechbusiness.nl

STRUCTUUR PROGRAMMA-TEAM

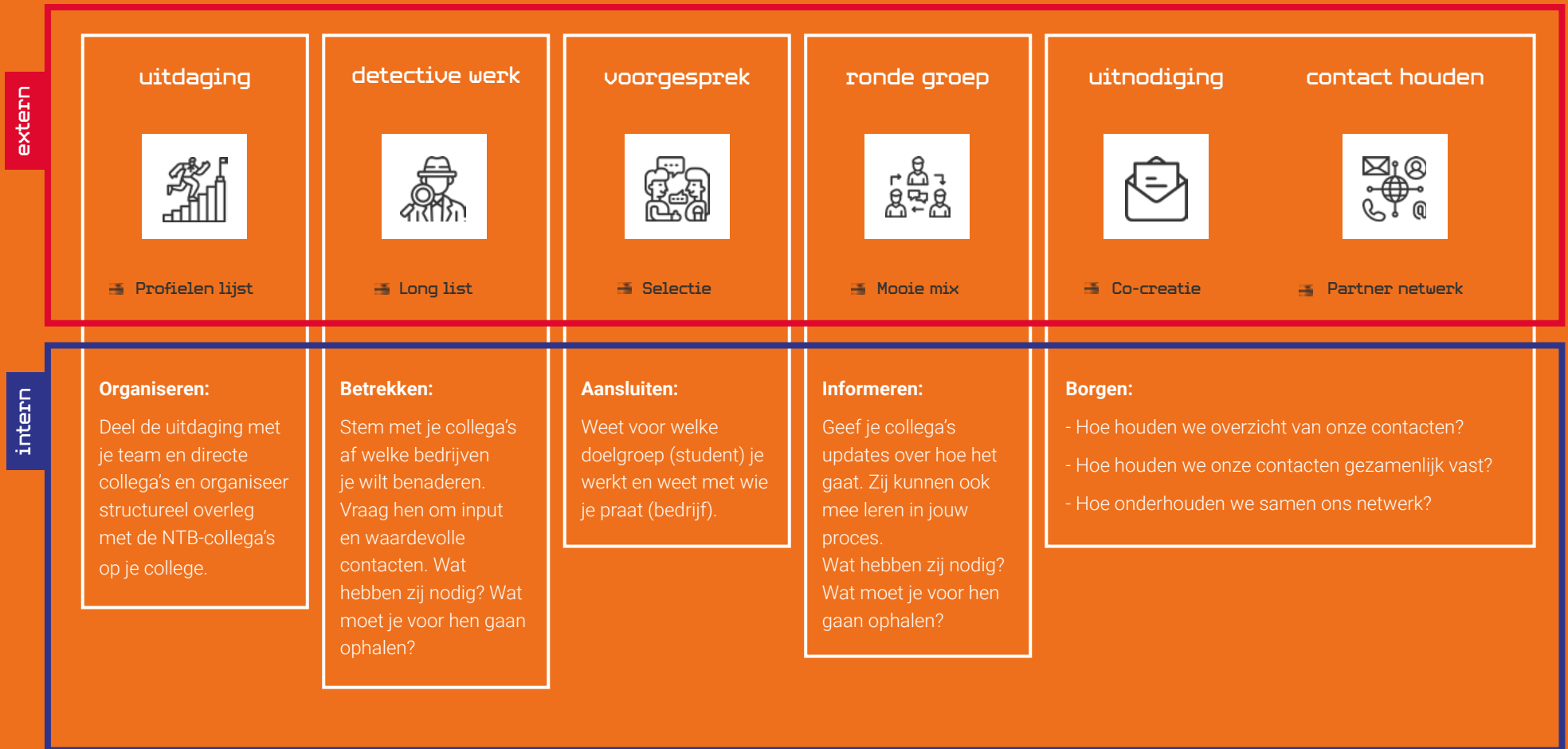




CONNECTOR SESSIE 1

CONNECTOR SESSIE 1

Connecting proces



CONNECTOR SESSIE 1

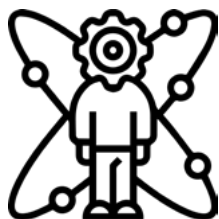
Iedere connector bouwt een netwerk op van 10 bedrijven uit de zakelijke dienstverlening, die als partners helpen het NTB-onderwijs op hun college in te vullen.

Wat zijn mijn kwaliteiten?

Hoe helpen die bij het behalen van de doelstelling?

Wat heb ik méér nodig om de doelstelling te halen?

Wat heb ik te leren? Wie kan mij hierbij helpen?



PROFIEL CONNECTOR

Een connector = relatiebeheerder en netwerker die zorgt voor een duurzame en structurele, in het onderwijs ingebedde samenwerking met een aantal contactpersonen en bedrijven.

Taken en verantwoordelijkheden:

- Het opbouwen, ontwikkelen en benutten van de netwerkpartners.
- Uitwisselen van ervaringen en best practices en onderhouden van het gemeenschappelijke netwerk, thema's bepalen en keynote-notespeakers regelen.

- Houdt actuele ontwikkelingen bij, heeft kijk op trends en verbindt die met het onderwijs;
- Luistert goed en voelt aan wat een team nodig heeft;
- Is niet bang om gewoon 'de telefoon te pakken' en mensen met energie en enthousiasme te benaderen;
- Bepaalt welke stappen nodig zijn om het beoogde resultaat te bereiken;
- Heeft goed overzicht en maakt ingezette trajecten af;
- Kent de opleiding(en) waarvoor hij/zij connector is goed (of kan zich de materie snel eigen maken);
- Denkt vanuit de netwerkgedachte en ziet samenhang/mogelijke associaties (outside the box).

Reflectie

Hoe verhouden mijn kwaliteiten zich tot dit profiel?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

OPDRACHTEN



Sluit een LinkedIn Premium abonnement af.



Organiseer structureel overleg met de NTB-collega's op je college.



Het is namelijk ook onderdeel van jouw opdracht om te zorgen voor interne verbinding met het NTB-team: de ontwikkelaar (tools team) en je opleidingsmanager (adaptor team). Neem ook binnen reguliere teamoverleggen je collega's binnen jouw team/college mee.

Netwerk opdrachten



Handshake away: vraag twee collega's en één kennis om een waardevolle connectie.



Inventariseer je eigen netwerk.

→ Hulpvragen:

- Waar zit jouw eigen netwerk voornamelijk?
- Oud studenten/alumni?
- Waar heb je zelf gewerkt, gestudeerd, gewoond?
- Welke stagebedrijven bezoek je vaak?
- Met bedrijven welke heb je goed contact?

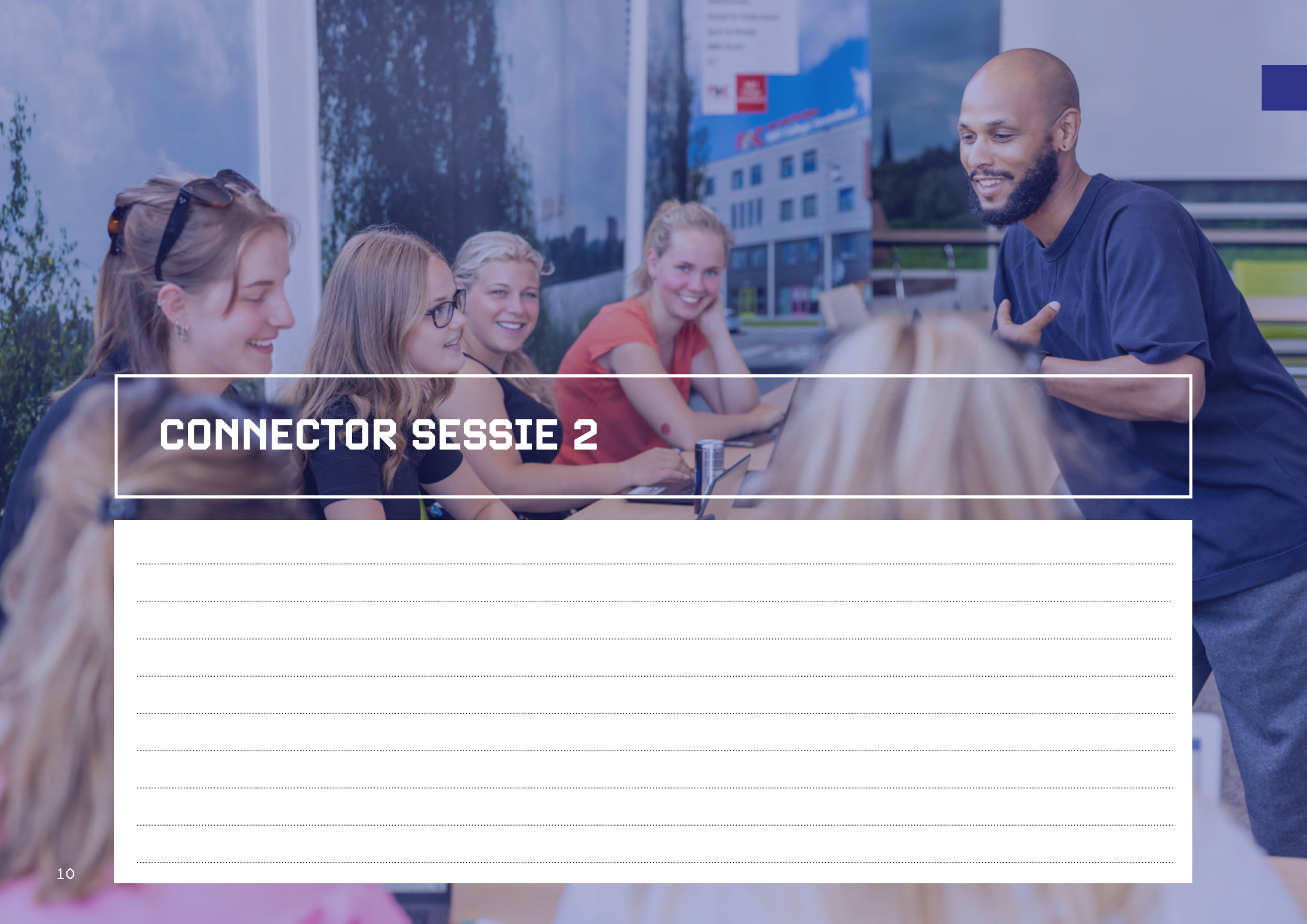
.....

.....

.....

.....

.....



CONNECTOR SESSIE 2

CONNECTOR SESSIE 2

Basis van de interview

1. Probleem

Waar ben ik tegenaan gelopen?

2. Analyse

Welke open vragen hebben mij verder geholpen?

3. Bewustwording

Herformulering van het probleem:

4. Advies

Welke adviezen hebben mij geholpen?

5. Evaluatie

Welke inzichten heb ik opgedaan?



BENADERINGSMAIL

Alle potentiële experts worden geïnterviewd om hun geschiktheid te beoordelen. Zorg voor een duidelijke verhaallijn met daarin wat je wilt, wat je vraag is en wat het project hoopt te bereiken. De meeste mensen zijn meer dan bereid te helpen, mits je het beleefd vraagt. In deze fase red je het niet met doorsnee e-mails: mensen zullen willen weten waarom specifiek zij zijn uitgenodigd. Je wilt hun mening horen en hen uitdagen om te kunnen beoordelen hoe ze functioneren in een groep onbekenden.

Schrijf een pakkende e-mail.

Zodra je alle voorgaande zaken hebt afgevinkt (duidelijkheid verkregen over de uitdaging, beslissingen genomen over de perspectieven en expertise die je wilt betrekken, je onderzoek naar het onderwerp gestart), is het tijd om een overtuigende e-mail te schrijven. We weten dat je al duizenden e-mails hebt verstuurd in je leven. Maar deze moet in een oogopslag de aandacht van de lezer trekken. Vandaar pakkend.

Begin door te bedenken waarom je deze specifieke expert wilt betrekken en wat voor deze persoon een drijfveer zou kunnen zijn om mee te doen. Dit helpt niet alleen bij het overtuigen van de deelnemer, maar het geeft de lezer bovendien het gevoel dat de boodschap persoonlijk is en geen bulk e-mail of spam. Hoe je de e-mail samenstelt, is aan jou, maar deze opzet werkt meestal voor ons.

→ Bron: COLLABORATE OR DIE, Het Co-Creatiehandboek voor de Veranderaar. Door James Veenhoff & Martijn Pater. Copyright 2021

OPDRACHTEN

Netwerk opdrachten

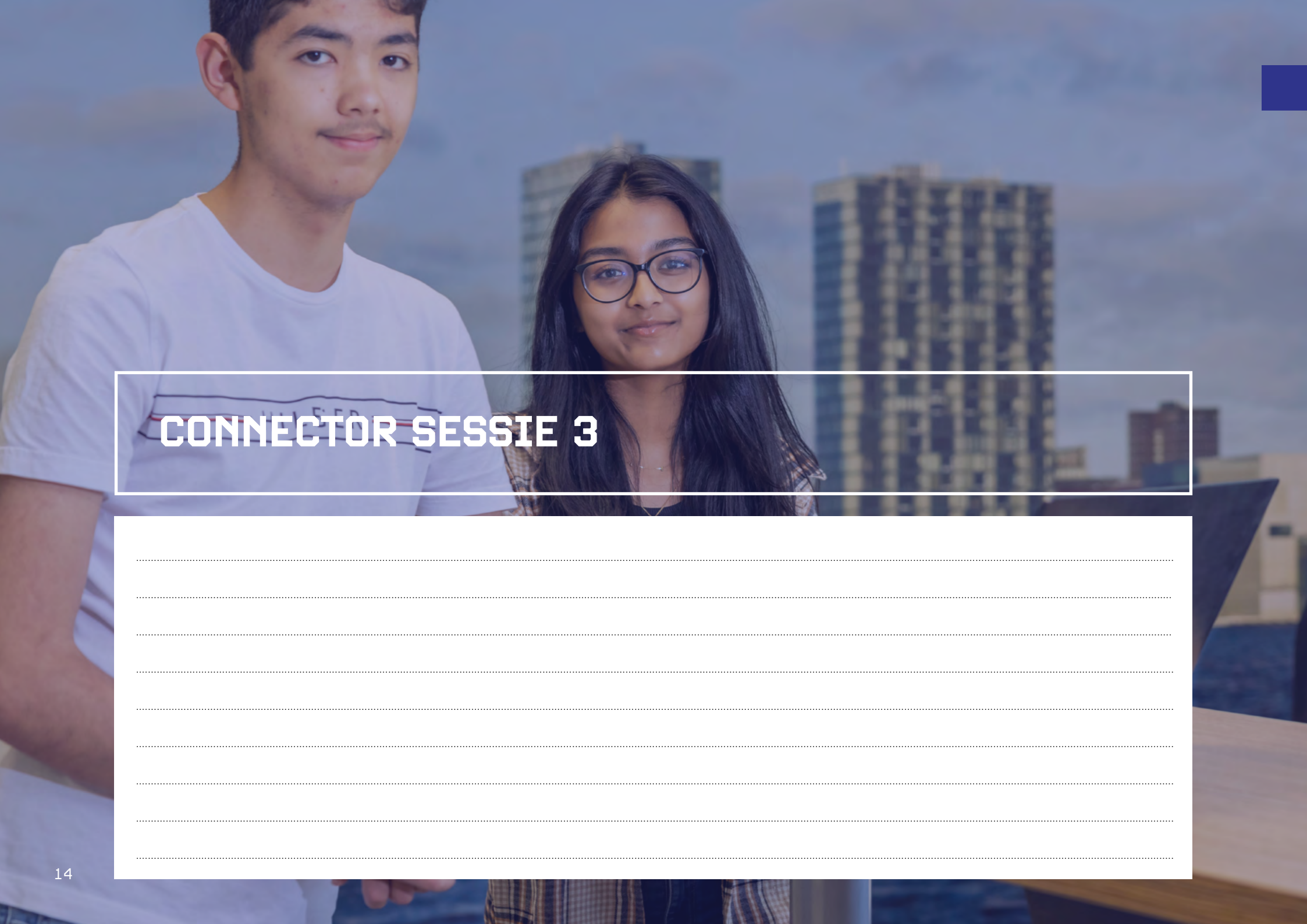
■ Benader minimaal twee bedrijven.

■ Vraag vijf studenten naar hun droomwerkgever:

1.
2.
3.
4.
5.

→ Deel dit ook met je team: Welke bedrijven zouden zij interessant vinden?





CONNECTOR SESSIE 3

PERSONA



WIE

Leeftijd?

.....

Bedrijf?

.....

Achtergrond?

.....

Rol?

.....

Situatie?

.....



DOELEN

Wat wil deze persoon bereiken?

.....



VOELT

Pains: welke frustraties?

.....

Gains: welke behoeften, hoop, dromen?

.....



ZIET

Wat ziet hij/zij? Directe omgeving?

.....

Wat zien ze anderen doen?

.....

Wat kijken/lezen ze?

.....



HOORT

Wat hoort deze persoon?

.....

Wat vertellen collega's en vrienden?

.....



DOET

Wat doet hij/zij vandaag?

.....

Welk gedrag?

.....



ZEGT

Wat hebben we hem/haar horen zeggen?

.....

Wat zou hij/zij nog meer zeggen?

.....

HET TELEFOONGESPREEK

Het telefoongesprek is het moment om een expert te overtuigen van deelname, meer te weten te komen over deze persoon (en zijn of haar kennis en vaardigheden), maar zeker ook om na te gaan of deze persoon geschikt is om te betrekken in het NTB Netwerk. Heeft deze persoon de juiste mentaliteit? Hieronder delen we een toelichting op deze mentaliteit uit het co-creatiehandboek 'Collaborate or Die', maar eerst staan we stil bij de opbouw van een telefoongesprek.



Voorstelrondje - Stel jezelf voor, wie ben jij en wie heb je aan de lijn?

Elevator pitch - Waarom bel je en waarom zou iemand mee moeten doen?

Reactie - Geeft de gesprekspartner ruimte om te reageren, zijn er vragen?

Discussie - Vraag de gesprekspartner inhoudelijk te reageren, 'hoe zou jij invulling geven aan dit onderwijs'?

Vraag door - Probeer erachter te komen of iemand qua inhoudelijke kennis en mentaliteit geschikt is voor deelname.

Informeert - Als er een match is deel de praktische details en maak concrete afspraken voor vervolgstappen.

Stel de toehoorder altijd de vraag of alles helder is en dubbelcheck de contactgegevens.

→ **AUG** - na afloop van het telefoongesprek voeg je iemand toe aan een netwerk en waarschijnlijk ook aan een CRM systeem. Informeert de toehoorder hierover en vraag of er bezwaar tegen is.

Mentaliteit

De experts kunnen iedereen zijn, maar ze moeten wel de juiste mentaliteit hebben. Gedurende het hele proces zijn er vijf belangrijke criteria voor zowel het team als de individuele leden, die cruciaal zijn voor succes.

Een succesvolle co-creator moet zijn:

Open Minded - Openstaan voor anderen, nieuwsgierig, empathisch zijn.

Speels - Een veilige plek creëren waar anderen zich vrij voelen om dingen te bedenken.

Positief - Het behouden van een energieke, constructieve flow is instrumenteel in het creëren van nieuwe ideeën.

Gedurfd - Zoeken op gekke, niet-nuttige of anderszins super inspirerende plekken.

Nuchter - In staat zijn om dingen echt, tastbaar en uitvoerbaar te maken.

➔ Bron: COLLABORATE OR DIE, Het Co-Creatiehandboek voor de Veranderaar. Door James Veenhoff & Martijn Pater. Copyright 2021

WAAROM ZOU EEN EXPERT MEEDOEN?

De vraag "Waarom zou ik jullie gratis helpen?" is een volkomen natuurlijke en legitieme vraag, hoewel die in sommige culturen gebruikelijker is dan in andere. Het is in ieder geval jouw taak om een antwoord klaar te hebben. Op basis van ervaring – en feedback van deelnemende experts – in de afgelopen tien jaar, hebben we de zes motivaties van experts geïdentificeerd.

De zes motivaties van experts voor deelname:

Plezier - Een dag lang eens iets heel anders doen.

Voldoening - Bijdragen aan iets zinvols.

Netwerken - Interessante en inspirerende mensen ontmoeten.

Zakelijk gewin - Het vinden van frisse, nieuwe ideeën, leads voor je eigen initiatieven.

Roem - Deel uitmaken van een grootse co-creatie.

Gunst - Iets terugdoen voor iemand die jij respecteert.

→ Bron: COLLABORATE OR DIE, Het Co-Creatiehandboek voor de Veranderaar. Door James Veenhoff & Martijn Pater. Copyright 2021



Plezier

We beloven onze experts dat deelnemen aan onze workshop – op zijn minst – nooit een verspilling van hun tijd zal zijn. Veel van onze experts benoemen het plezier van het ontmoeten van nieuwe mensen (die allemaal zorgvuldig zijn geselecteerd, dus stuk voor stuk, maar om verschillende redenen, geweldig zijn), ideeën uitwisselen, oplossingen bedenken. Geen dagelijkse rompslomp, e-mails of telefoontjes, gewoon een uitdaging oplossen en dan niets hoeven op te volgen. Dat lijkt mij een leuke dag. Sinds we in 2016 zijn begonnen met meten, scoren onze sessies gemiddeld een 8,7 voor Plezier.



Voldoening

De manier waarop onze sessies zijn opgebouwd, betekent dat elke deelnemer zijn inzichten, ervaring en mening kan delen, kan deelnemen aan plenaire discussies en groepswerk, verbeteringen kan bijdragen aan ideeën van anderen en het opdrachtgeverteam vooruit kan helpen. Hoewel de meeste van ons bevredigende banen hebben, hebben we niet allemaal de mogelijkheid om elke dag bij te dragen aan een positieve impact. Onze experts hebben hun dankbaarheid en gevoel van voldoening uitgesproken voor het feit dat ze een bijdrage hebben kunnen leveren aan zinvolle projecten op het gebied van onderwijs, duurzaamheid en dienstenontwikkeling.



Netwerken

Omdat de deelnemers aan de kant van de opdrachtgever vaak 'besluitvormers' zijn en alle deelnemers zorgvuldig zijn uitgekozen, zit er vaak een 'carrièrebevorderend' potentieel aan de sessies: het kan nooit kwaad om met geweldige mensen om te gaan en te co-creëren. Veel experts zetten na de sessie een professionele relatie met elkaar voort.



Zakelijk gewin

Uit eigen onderzoek blijkt dat dit punt het laagst scoort van alle zes motivaties. We betalen onze experts een kleine vergoeding om de kosten te dekken. Hoewel dit geld voor sommige van onze experts zeer welkom is, is het voornamelijk een principekwestie en gebaseerd op wederkerigheid. Veel experts kiezen ervoor om hun onkostenvergoeding te doneren aan een goed doel (ons team kiest elk jaar een nieuw doel).



Roem

Het merendeel van onze projecten heeft betrekking op spraakmakende en/of urgente, nieuwe, zakelijke kansen. Onderdeel zijn van het team dat een nieuw product, dienst, bedrijf of oplossing bedenkt, is leuk – en kan in sommige gevallen ook goed staan op je cv.



Gunst

Wij erkennen dankbaar en nederig dat dankzij de reputatie van ons team, projecten en bedrijf, veel experts expliciet vermelden dat ze deelnemen als een gunst aan ons. "Ik weet niet of ik je kan helpen deze uitdaging op te lossen, maar ik vind jullie aanpak echt te gek." Jij kunt vast ook gunsten invoeren van geweldige mensen.

DE JUISTE MIX EXPERTS

Een extra dimensie om rekening mee te houden bij de samenstelling van je groep is de groepsdynamiek tussen de individuen. Net als een casting director moet jij op zoek naar de 'klik' tussen de acteurs in je film. Dit noemen we het creëren van een 'veelzijdige groep'. Een belangrijke dimensie bij het creëren van een veelzijdige groep is diversiteit: het gaat erom perspectieven te combineren. Denk aan een leuke mix van leeftijd, geslacht, anciënniteit, achtergrond, beroep. Houd als laatste controle- of selectie criterium rekening met het volgende: de output van deze groep is bedoeld om anderen te inspireren. Heb je met deze mensen voldoende autoriteit en aspiratie in huis? In veel gevallen ontsluit de lijst met experts energie en inzet voor de uitkomst, zelfs nog voordat de sessie heeft plaatsgevonden.

Een simpele richtlijn; denk na over (en handel naar) diversiteit:

- **Leeftijd, geslacht en culturele achtergrond** (Twaalf blanke mannen van middelbare leeftijd. Kom op. Echt waar?);
- **Hiërarchie** (De straat en de directiekamer kunnen pittig botsen);
- **Professionele achtergrond/perspectief, vakgebieden** (maar met een gemeenschappelijke interesse);
- **Persoonlijkheden** (Doe de Spice Girls na: een brutale, een deftige, een sportieve, enz.).

→ Van de meest potentiële deelnemers op de longlist vormen we de uiteindelijke groep.

→ Bron: COLLABORATE OR DIE, Het Co-Creatiehandboek voor de Veranderaar. Door James Veenhoff & Martijn Pater. Copyright 2021

OPDRACHTEN



Bellen, bellen, bellen..

- Het doel is om volgende training tenminste vijf van de tien bedrijven bereid gevonden te hebben om te luisteren naar het New Tech Business verhaal.



Maak een concreet actieplan.

- Deel de voortgang met je team.
- Maak afspraken met je team hoe jullie dit gezamenlijk gaan borgen.



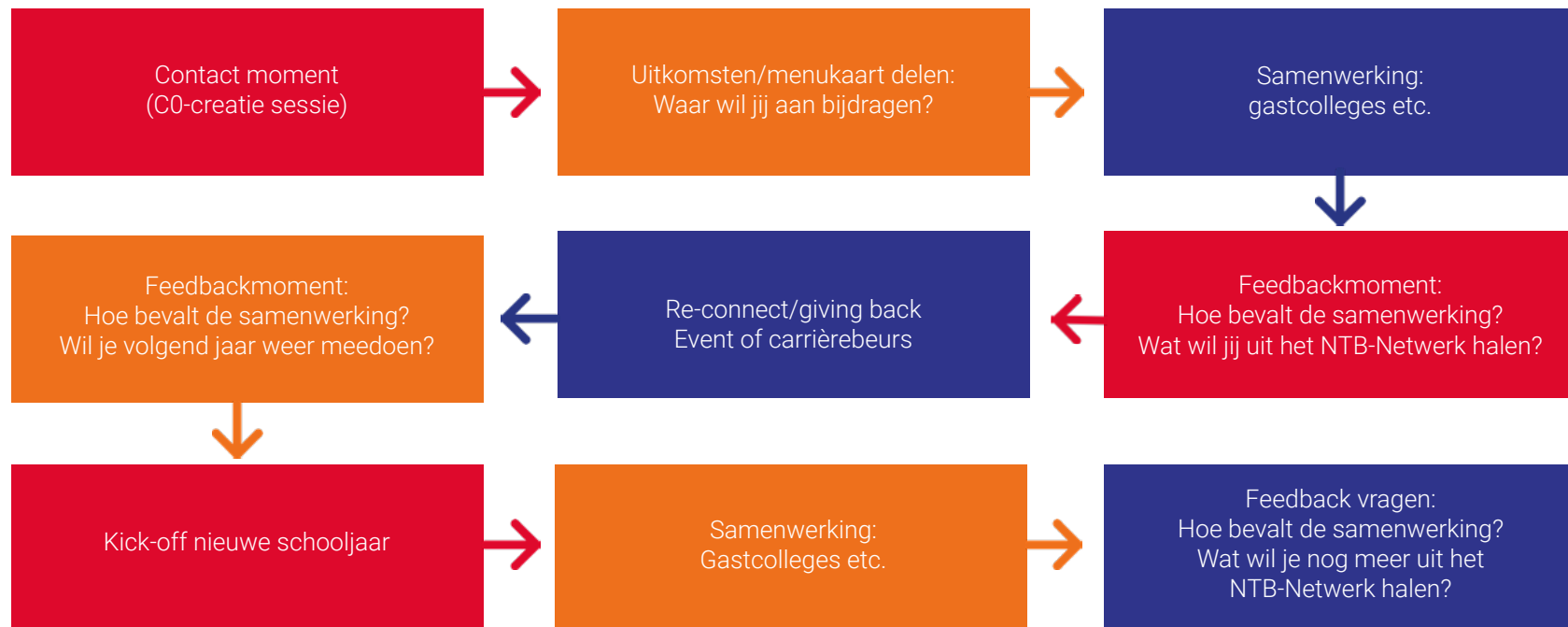


CONNECTOR SESSIE 4

CONNECTOR SESSIE 4



DE NETWERK-KETEN



WAT HEB JE VERDER NODIG OM ONAFHANKELIJK AAN DE SLAG TE KUNNEN?

Evaluatie & terugkom moment:

[illegible]

CONTACT

bellen: 06-34 500 460

mailen: newtechbusiness@rocva.nl



