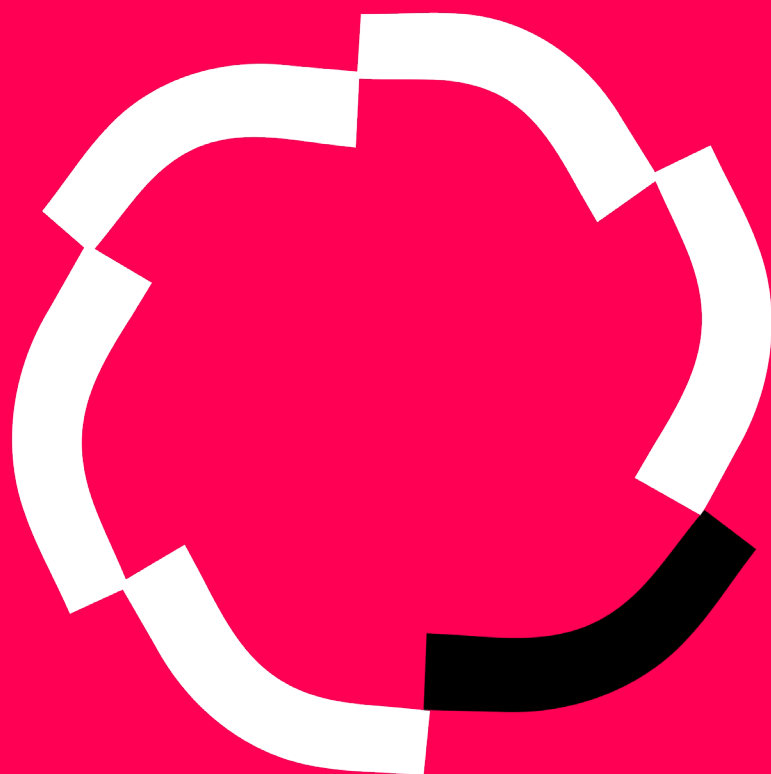


Stakeholdering

In 5 stappen naar succesvolle
projecten en win-win-win
engagements



Dit herken je vast:

- Het is je job om scherpe analyses te maken en aanbevelingen te doen. Je doet dit met veel vakkennis om vervolgens te merken dat er zeer weinig met je adviezen gebeurt.
- Om een taak tot een goed einde te brengen heb je de medewerking nodig van meerdere departementen. Sommigen geven je actieve support terwijl anderen in het beste geval je aanwezigheid dulden, maar je eigenlijk liever zien gaan dan komen. Hierdoor loopt je opdracht onnodig vertraging op.
- Na een projectmeeting heb je het idee dat iedereen mee op de boot zit. Eindelijk kan je snelheid nemen. Je plant een aantal acties, maar dan blijkt al gauw dat er toch nog weerstand is.

In professionele organisaties wordt vaak gedacht dat een goed idee of voorstel automatisch geaccepteerd zal worden vanwege zijn kwaliteit. Maar is expertise wel genoeg? Het is noodzakelijk. Daar moet je niet over twijfelen. Maar helaas leert de praktijk ons ook dat er meer nodig is. Hoe onrechtvaardig het ook is, een goed idee wordt niet geaccepteerd omdat het zo goed is. Was het maar zo simpel.

Er spelen namelijk ook heel wat niet-rationele factoren.

Wat is ‘Stakeholding’?

Om ervoor te zorgen dat onze ideeën worden aanvaard en daadwerkelijk in acties worden omgezet, zal je **de medewerking van anderen** nodig hebben. Zeker in projectcontexten heb je daarbij te maken met veel verschillende partijen. We noemen ze: onze **stakeholders**.

Elk van die stakeholders heeft zijn eigen doelstellingen, belangen en agenda. Een uitdagende balans. Enerzijds wil je het **bedrijfsbelang** zo goed mogelijk dienen. Tegelijk zijn er je **eigen doelstellingen, die van je collega's, maar ook die van je projectteam**. Om maar te zwijgen van je management die ook ergens achter een hoek staat mee te kijken. Dat is niet enkel voor jou het geval. Ook elke stakeholder rond de tafel probeert dezelfde ballen in de lucht te houden. Stakeholding gaat over de vraag: **Hoe kan je de verschillende belangen in lijn brengen met elkaar zodat er duurzame win-win-win engagementen ontstaan?**



Wat leer je in deze training?

- **Hoe breng je stakeholders in kaart?** Welke zijn belangrijk en hoe kan ik mij naar hen toe profileren?
- Hoe kan ik mijn (formeel en informeel) **netwerk zo optimaal mogelijk inzetten**, zodat de win-win doelstellingen bereikt worden?
- Hoe weet ik **wat van belang is voor mijn stakeholders** en hoe integreer ik dat in mijn adviezen?
- Hoe bouw je aan **duurzaam commitment**?

Het STAKE-model: in 5 stappen naar duurzame engagementen

De realiteit van onze stakeholders is complex. 'Stakeholding' betekent dat je zicht krijgt op de dynamieken om daar de gepaste acties tegenover te plaatsen. Daarom kan een stapsgewijze analyse je een heel stuk vooruit helpen om uiteindelijk tot een aantal goed doordachte interventies te komen.

Scope

Vooraleer je strategieën kan bepalen om je stakeholders te benaderen, moet je eerst weten welke **doelen** je wil bereiken.

Target

In deze fase **identificeer** je je stakeholders. Wie zijn ze? Waar heb je elk van hen voor nodig en **hoe prioritair** zijn ze om je doelen te bereiken? Immers, je pijlen richten op al je stakeholders zou een niet-realistische en inefficiënte besteding zijn van onze tijd en energie.

Analyse

Om de juiste interventies in te zetten, moet je eerst elk van je **stakeholders analyseren**: Hoe verhouden elk van onze stakeholders zich tot onze voorstellen? In welke mate zijn ze voor of tegen en hoe uiten ze dat?

Know

In deze stap gaan we dieper in op het **perspectief** van onze stakeholder. Wat is hun belang? Waarom hebben ze een bepaald standpunt en welke zorgen spelen daarbij mee? Met welke drijfveren houden we best rekening? En, hoe kunnen we onze strategieën afstemmen op hun persoonlijkheid?

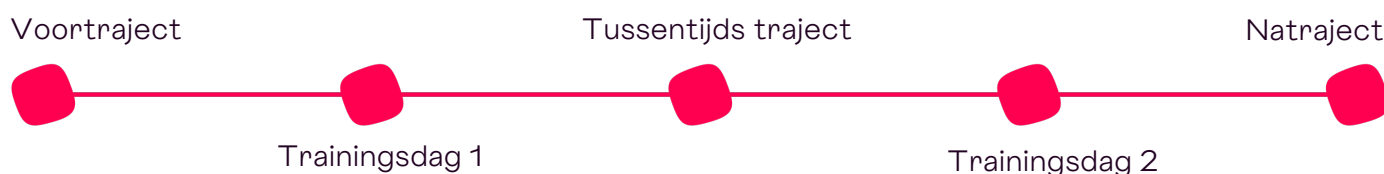
Engage

De informatie uit voorgaande stappen is essentieel om een **gedetailleerd interventieplan** te kunnen opstellen. Het is echter niet omdat je de analyse fases grondig hebt doorlopen, dat er daarom automatisch commitment ontstaat. Je zal ook een antwoord moeten vinden op de volgende vragen: Hoe bouw je partnerschappen gebaseerd op **vertrouwen**? Hoe krijg je je voorstel **op hun agenda**? En, Hoe trigger je gedrag dat hun betrokkenheid bij je project versterkt en leidt tot **actie**?



We spark your growth

Een leertraject met veel aandacht voor transfer:



- **Voortraject:** We prikkelen je leerproces ruim vóór de start van de training via video, reflectievragen, stukjes inhoud en een 360° survey. Ook de leidinggevende wordt betrokken in het leerproces.
- **Training:** Doorheen de training werken we met je eigen business case. Elke kapstok wordt daardoor getoetst aan en toegepast op je eigen real-life situaties. Geleerde inzichten worden zo direct vertaald naar een praktische meerwaarde.
- **Tussentijds traject:** Na de eerste trainingsdag ga je aan de slag met de geleerde inzichten. Deze ervaringen dienen als basis voor de start van de tweede dag training.
- **Natraject:** Je gaat naar huis met een uitgewerkt actieplan. Om de geleerde inzichten op het radarscherm te houden, word je door Kenaz tot 3 maanden na de training in je leerproces gestimuleerd.



Wat mij trof was hoeveel meer een project een succes kan worden door op de juiste manier aandacht te besteden aan de niet-rationele factoren die bij stakeholders spelen.

J.P. - Tessengerlo Group



Inhoudelijke elementen tijdens deze training:

DAG 1:

- Stakeholding game
- Waarom Stakeholding?
- Stakeholder analyse
- Strategieën voor diverse stakeholders

DAG 2:

- Het perspectief van je stakeholder
- Je idee op het agenda krijgen
- Bouwen aan vertrouwen
- Gaan voor duurzaam commitment

Open aanbod

- Kies zelf het moment waarop je het liefst aansluit
- Verrijk je leertraject met ervaringsuitwisselingen met collega's uit andere sectoren
- Startdatum voorjaar: 19/03/2024
- Startdatum najaar: 15/10/2024

Op maat

- Aangepast aan de noden van jouw organisatie of team
- Mogelijkheid tot organisatiebreed uitrollen van succesformules
- Speciale aandacht voor transfer van geleerde inzichten naar jouw praktijk

Individuele coaching

- Een persoonlijk traject wordt uitgestippeld voor jouw individuele noden
- Terugkoppeling naar jouw organisatie voor optimale inbedding van de resultaten

Bij hen sloeg de vonk al over:



Samen een traject uitwerken?



Pieter Vandendriessche
Zaakvoerder

pieter.vandendriessche@kenaz.org

Bakelaarstraat 14
2800 Mechelen

+3215645325

www.kenaz.be

Heb je praktische vragen?



Sophie Kempeneers
Training coördinator

info@kenaz.org



kenaz

Meer weten over ‘Stakeholding’?

Schrijf je in voor onze wekelijkse nieuwsbrief: <https://www.kenaz.be/blijf-op-de-hoogte>

Of volg ons op onze socials

