



‘Onderneem met zin ... en positioneer talenten’

Tijdens het door Register BKA op vrijdag 7 oktober georganiseerde minisymposium verzorgde Jos van der Horst, marketing manager gespecialiseerd in non-profitmarkten waarin marktwerking zijn intrede doet, een interactieve workshop over ondernemerschap. Een onderwerp dat nauw aansluit bij de constatering dat beroepskeuzeadviseurs en loopbaanbegeleiders actief zijn in een markt die onder druk staat. Hiervoor zijn verschillende oorzaken aan te wijzen. In de eerste plaats is hier sprake van een vrij beroep. Er is geen drempel voor nieuwe toetreders: iedereen die dat wil kan zich positioneren als beroepskeuze- en loopbaanadviseur. In de tweede plaats Internet een belangrijke rol in de markt, doordat allerlei – ook gratis – tests (van wisselend niveau) worden aangeboden. Een deel van de markt ziet klaarblijkelijk niet de toegevoegde waarde van het aanvullende professionele advies bij deze tests. Deels hiermee samenvallend, zijn er uitgeverijen op dit terrein. Zij bieden tests en methodes en investeren stevig in de marketing daarvan. Tot slot kiezen veel marktpartijen er voor deze advisering zelf uit te voeren. Tot slot mochten de beroepskeuze- en loopbaanadviseurs ooit rekenen op gesubsidieerde uitkomsten, maar dat is niet meer zo. Anno 2016 dienen inkomsten te worden verworven in de markt. Dit vraagt om:



- Een duidelijke positionering als beroepskeuze- en loopbaanadviseur waarin de toegevoegde waarde van de aangeboden diensten goed zichtbaar is;
- Goede op de doelmarkt gerichte communicatie die tot doel heeft de eigen toegevoegde waarde goed over het voetlicht te brengen en marktpartijen ertoe te bewegen met hen in zee te gaan;
- In iedere geacquireerde opdracht, telkens weer de beloofde toegevoegde waarde van beroepskeuze- en loopbaanadvies waarmaken. Belofte maakt immers schuld.

In deze interactieve workshop ging Jos van der Horst dieper in op de vraag hoe door ‘maatschappelijk ondernemerschap’ zowel de beroepsgroep als zichzelf stevig te positioneren, hoe de aangeboden diensten duurzaam “te verkopen” aan de doelgroepen (zowel jeugdigen en volwassenen die worden bijgestaan in beroeps- en loopbaankeuze, als de werkgevers die hen in zetten en, tot slot, hoe te zorgen voor continuïteit en groei in de relaties met (potentiele) klanten. Nadrukkelijk werd telkens weer de verbinding gemaakt met de (huidige en toekomstige) veranderingen in de arbeidsmarkt.

De door Jos van der Horst gebruikte Power Point Presentatie is te downloaden op zijn website. Volg hiervoor deze link: <http://www.quantanpm.nl/news/98> . Op deze website vindt u ook tal van tips en tools die u gratis kunt downloaden.