

Leergang Medewerkers Toerisme en Recreatie



2024

Brochure CLOK Leergang Medewerker Toerisme en Recreatie

Het toenemende economische belang en de maatschappelijke aandacht voor de vrijetijdseconomie vraagt om goed opgeleide overheidsmedewerkers met actuele kennis en vaardigheden

Schrijf je nú in voor de CLOK Leergang Medewerker Toerisme en Recreatie!

De vrijetijdseconomie neemt met ruim 653.000 banen en 76,3 miljard aan toeristische bestedingen in Nederland een groeiende economische en maatschappelijke positie in. Juist omdat toerisme en recreatie zo'n economische boost met zich meebrengen, willen veel gemeenten dat ondernemers in de vrijetijdssector hier volop op in kunnen spelen. Dat vraagt om kennis, kaders en een faciliterende rol van de overheid. Deze leergang ondersteunt beleidsmedewerkers/adviseurs van gemeenten en provincies om al die rollen met enthousiasme en kunde te vervullen.

De toeristisch-recreatieve sector staat bekend als dynamisch. Zo zijn er veranderende omstandigheden en wensen vanuit de markt; wat dit seizoen populair is, kan volgend jaar alweer achterhaald zijn. En de toenemende drukte vraagt om een gebalanceerde, duurzame ontwikkeling, hetgeen zorgt voor nieuwe thema's zoals leefbaarheid voor inwoners en balans met de leefomgeving en natuur. Maar ook vitale vakantieparken vragen om een passende aanpak. Al deze aspecten komen uitgebreid aan bod en geven inzicht in de voor cursisten beste werkwijze.

Deze Leergang van CLOK Academie helpt jou bij de invulling van je rol

Het doel van de leergang is: de (beleids-)medewerkers recreatie en toerisme meer grip te geven op hun rol, om zo sturing te kunnen geven aan het behalen van doelen rondom de vrijetijdseconomie.

Interactieve leergang

In deze interactieve leergang delen we graag onze ruime ervaringen uit de praktijk met je, die we door heel Nederland hebben opgedaan. We maken gebruik van veel praktijkvoorbeelden en praktijkopdrachten. Tevens is er ruimte voor jouw vragen, zodat we maatwerk kunnen leveren gericht op jouw situatie. We gaan

graag met je in gesprek over jouw eigen ervaringen, zodat we kunnen leren van elkaar.

Aan de slag met een praktijkcasus

Tijdens de leergang breng je theorie direct in de praktijk door in groepjes aan een praktijkcasus te werken. Zo leer je het effectiefst en draagt de leergang direct iets bij aan jouw dagelijkse werk. Je werkt hier op een aantal momenten tijdens de lesdagen aan er is ook een digitaal coachingsmoment met de docenten en je groep.

Op de laatste cursusdag presenteert je met je groep jullie plan en bevindingen aan de rest van de groep. Daarbij nemen we goed de tijd voor feedback van de docenten en mede-cursisten.

De waarde van de CLOK Leergang

- Deze Leergang geeft jou een brede basiskennis van actuele thema's en ontwikkelingen in het werkveld;
- Je vergroot je kennis van de rol die je kan spelen in jouw functie en hoe deze invloed succesvol is aan te wenden;
- Na het volgen van deze Leergang ben je in staat om zelf een visie op de functie te ontwikkelen, die te delen binnen de organisatie, inhoud te geven, passend binnen de kaders van het gemeentelijke en provinciale beleid.

Lees op de volgende pagina's meer over het programma, de inhoud en leerdoelen van de verschillende modules.

Alumninetwerk

In 2023 hebben we deze leergang voor het eerst aangeboden. In september 2024 start de tweede editie. De deelnemers aan de eerste leergang hebben aangegeven graag contact te houden en meerwaarde te zien in een netwerk van medewerkers Toerisme en Recreatie. Daarom starten we vanaf dit jaar met een jaarlijks terugkerende alumnidag. Deze alumnidag valt samen met de slotdag van de leergang. Zo bouwen we aan groeiend alumninetwerk van collega's. Een netwerk waar jij automatisch onderdeel van wordt door het volgende van de leergang en waar je gedurende je carrière je voordeel mee kunt doen.

Inhoudsopgave

Alumninetwerk.....	3
Studiebelasting.....	5
Jouw investering.....	5
Aanmelden	6
Programma	7
Data en locaties	7
Module Trends en Ontwikkelingen.....	7
Module Waardevol Toerisme	8
Module Doelgroepen o.b.v. de Leefstijlvinder	10
Module Vitaliteit van de verblijfsrecreatie	11
Module Regio- en Citymarketing.....	13
Profielen Docenten.....	14

Studiebelasting

De leergang bestaat uit **5 lesdagen** van 7 uren (9:15 uur –16:15 uur inclusief pauze). Daarnaast zijn er nog ongeveer 15 uren nodig voor voorbereiding en het uitwerken van de praktijkcasus inclusief digitaal overleg met de docenten. Hiermee komt de totale studiebelasting uit op **circa 50 uren**.

Data, locaties en meer informatie over de inhoud vind je op de volgende pagina's onder het kopje programma.

Jouw investering

De kosten voor het volgen van de Leergang bedragen **€ 2.999,- excl. BTW**.

Inbegrepen zijn de koffie/thee en lunch en een excursie en borrel op de slotdag. Deelnemers van gemeenten die bij CLOK zijn aangesloten krijgen gratis toegang tot de jaarlijkse alumnidag in 2025.

Mogelijkheden tot vergoeding

Vaak hebben gemeenten opleidingsbudgetten voor de ontwikkeling van hun medewerkers. Informeer bij je Teammanager of je daar een beroep op kunt doen.

Wijze van betaling

Betaling gebeurt vooraf in één keer vóór de start van de leergang.

Spelregels voor losse modules

Het betreft een complete Leergang. Dus je kunt geen losse modules volgen.

Inhalen van modules is wel mogelijk

Misschien kan je door ziekte of om een andere onvoorziene reden een module niet volgen. Dit is geen probleem. We zoeken dan een passende oplossing om de lesstof in te halen. Neem hiervoor contact op met het secretariaat van CLOK.

Certificaat van jouw deelname

Heb je de complete Leergang met goed gevolg afgerond? Gefeliciteerd! Dan ontvang je een certificaat voor jouw deelname aan de Leergang Medewerker Toerisme en Recreatie.

Raad van Advies

CLOK heeft een Raad van Advies ingesteld. Deze raad heeft als taak de kwaliteit van de Leergang te borgen. Kijk onder www.clok.nl/contact wie er in deze raad aanwezig zijn!

Aanmelden

Stuur een email met jouw interesse naar academie@CLOK.nl of en ontvang het inschrijfformulier welke je ingevuld retour kunt sturen.

Al jouw vragen zijn welkom

Op al jouw vragen krijg je snel antwoord door contact op te nemen met Fokelien Haije. Dit kan via: academie@CLOK.nl of 06 - 82 35 75 31.

Copyright

De inhoud van dit document en van de bij dit document behorende bijlagen, met alle daaraan verbonden rechten, worden beheerd onder verantwoordelijkheid van CLOK.

Voorwaarden

Deze leergang start bij een minimum van 12 personen. Op al onze overeenkomsten en opdrachten zijn onze Algemene Voorwaarden van CLOK van toepassing. Deze vind je op onze website www.clok.nl/algemene-voorwaarden-en-privacybeleid/

Programma

Data en locaties

- 🕒 Dag 1, Dinsdag 17 september 2024, Cursuscentrum Domstad in Utrecht
- 🕒 Dag 2, Dinsdag 15 oktober 2024, Cursuscentrum Domstad in Utrecht
- 🕒 Dag 3, Dinsdag 5 november 2024, Cursuscentrum Domstad in Utrecht
- 🕒 Dag 4, Dinsdag 26 november 2024, Cursuscentrum Domstad in Utrecht
- 🕒 Dag 5, Dinsdag 10 december 2024, **Slot Loevestein in Poederloijen**

Dag 1: Kennismaking, Trends en Ontwikkelingen, Uitleg en start opdracht

Docenten Ellen Ruiters en Martijn Huijgen

Ochtend, Inloop 9:00 u start programma 9.30-12.30 uur:

- 🕒 Welkom met uitleg leergang
- 🕒 Kennismaking, pitch met voorwerp gemeente/regio
- 🕒 Presentatie Trends en ontwikkelingen in Toerisme en Recreatie

Pauze: 12.30-13:15 uur

Middag, 13:15-16:15 uur:

- 🕒 Module werken aan je eigen plan
 - Uitleg opdracht, groepjes maken
 - Uitleg hoe een visie/plan te maken (theorie)
 - In groepjes eerste begin maken en kort pitchten wat je met de groep wilt gaan doen

Module Trends en Ontwikkelingen

Nadat we hebben kennis gemaakt en een inleiding over de leergang toerisme en recreatie hebben gehad starten we deze eerste module met een inleiding in toerisme en recreatie. De vrijetijdssector is volop in ontwikkeling en behoort tot de snelst groeiende economieën van ons land. Daarom is het van belang om op de hoogte te zijn van de trends en ontwikkeling die spelen in de sector en te weten hoe u deze kunt gebruiken in uw werk zodat het u helpt richting te geven aan de toekomst.

Ook bespreken we tijdens deze module de definities: waar hebben we het precies over in het werkveld? En welke feiten en cijfers uit de vrijetijdseconomie zijn handig om te gebruiken (zoals werkgelegenheid, bestedingen en overnachtingen etc.).

Ook laten we je zien hoe je relevante bronnen kunt vinden en hoe je deze kunt gebruiken.

Leerdoelen:

- 🕒 Het vergroten van de algemene kennis van de vrijetijdssector.
- 🕒 Inzicht in actuele ontwikkelingen en belangrijke trends in de sector.
- 🕒 Kennis van veelgebruikte definities. En praktische handvaten hoe u relevante bronnen en cijfers kunt vinden en toepassen.

Dag 2: Waardevol Toerisme en Ruimte voor recreatie

Docenten Tinco Lycklama en Ellen Ruiters

Ochtend, Inloop 9:00 u start programma 9.30-12.30 uur:

- 🕒 Waardevol toerisme en Ruimte voor recreatie (presentatie en vragen)
- 🕒 Uitleg werkvorm

Pauze: 12.30-13:15 uur

Middag, 13:15-16:15 uur:

- 🕒 Interactieve werkvorm

Module Waardevol Toerisme

De toerismesector groeit hard en bereikt recordhoogtes in 2030. Dit biedt enorme kansen voor gemeenten, regio's en provincies om te profiteren van deze bezoekers. Toerisme en recreatie genereren banen, zorgen voor een mooi voorzieningenniveau en dragen bij aan de vitaliteit van stads en dorpskernen.

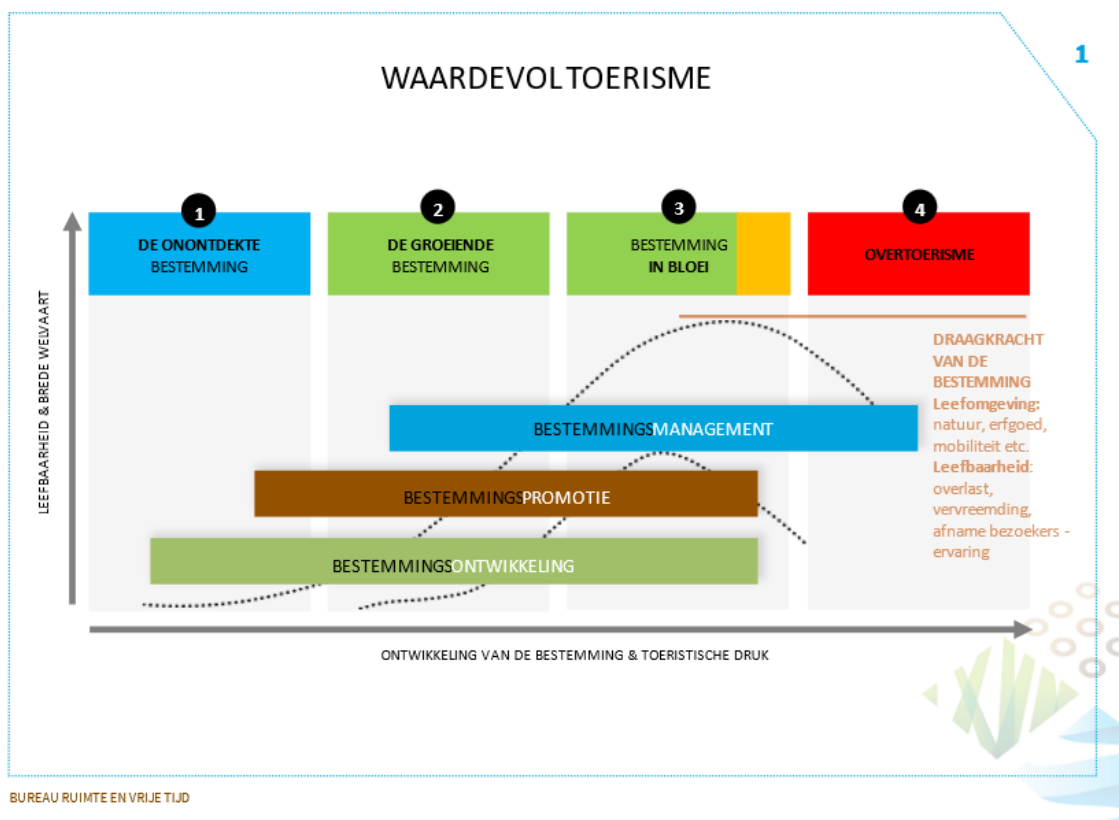
Tegelijkertijd vormen toeristen in toenemende mate een (potentiële) bron van overlast. Natuur, erfgoed en stadscentra vormen vaak hét motief om een regio of voorziening te bezoeken. Veel voorkomende negatieve effecten zijn verstoring van de natuur, overlast in steden, zwerfvuil en mobiliteitsproblemen en verdringing op de woningmarkt door verkoop en verhuur van woningruimte aan toeristen.

Sturen op balans

De vraag is nu hoe recreatie en toerisme zich in balans met de leefomgeving kunnen ontwikkelen, zodanig dat een bestemming profiteert van de positieve effecten en de negatieve effecten worden voorkomen. Sturen op balans tussen toerisme en leefbaarheid vraagt om een aanpak op maat vanuit drie pijlers:

- Visie: kansen van recreatie en toerisme benutten

- Analyse: inzicht in de draagkracht van de bestemming en leefbaarheid voor inwoners
- Oplossingsrichting: een aanpak op maat voor bestemmingsmanagement (spreiden en zoneren) en sturen op balans en betere verdeling van (financiële) lusten en lasten.



Leerdoelen:

Je gaat leren dat bij waardevol toerisme het optimum vaak (ver) voor het maximum ligt. Concreet leer je:

- 🕒 De theorie en achtergronden rondom het begrip waardevol toerisme en bestemmingsmanagement, o.a. rondom druk en draagkracht, spreiden van bezoekers, recreatiezonering en het betrekken van inwoners.
- 🕒 De toepassing van waardevol toerisme in Nederland aan de hand van veel praktijkvoorbeelden. Tevens is er ruimte om eigen casussen te delen en te bespreken.
- 🕒 Door middel van een praktijkopdracht over waardevol toerisme ga je in groepjes aan de slag om aan de hand van de drie pijlers een bestemming te auditten en op basis hiervan met een oplossingsrichting te komen.

Dag 3: Doelgroepen / leefstijlen en vitale verblijfsrecreatie

Docent Ellen Ruiten en Martijn Huijgen

Ochtend, Inloop 9:00 u start programma 9.30-12.30 uur:

- 🕒 Doelgroepen/leefstijlen (presentatie)
- 🕒 Aan de slag met een opdracht

Pauze: 12.30-13:15 uur

Middag, 13:15-16:15 uur:

- 🕒 Vitaliteit van de verblijfsrecreatie (presentatie)
- 🕒 Aan de slag met een opdracht

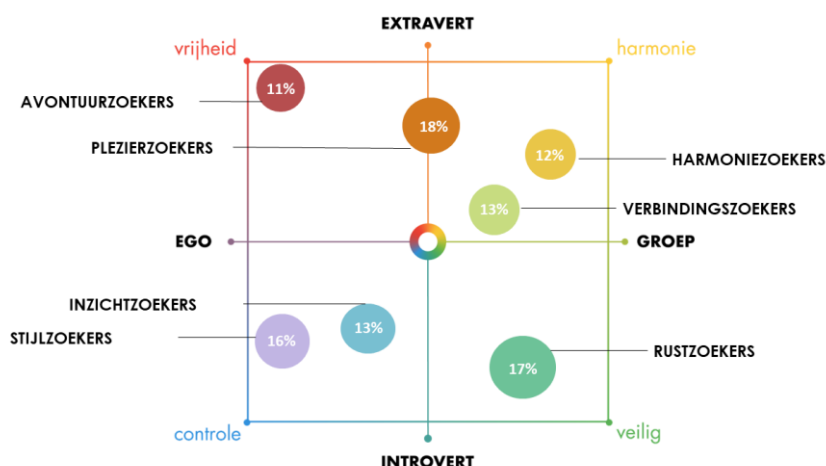
Module Doelgroepen o.b.v. de Leefstijlvinder

De toerisme- en recreatiesector is volop in beweging, veranderingen volgen elkaar snel op en consumenten worden steeds veeleisender. Om mee te kunnen in deze dynamische sector is het van belang om goed inzicht te hebben in jouw doelgroepen. Zeven leefstijlen laten zien waar mensen in hun vrije tijd of op vakantie behoefte aan hebben.

De één wil rust en regelmaat, de ander juist drukte en sensatie. Dankzij de leefstijlvinder weten we hoe de verschillende leefstijlen eruit zien en waar de betreffende doelgroepen in Nederland wonen. Wat zijn hun wensen en hoe kun jij hen het best bereiken?

Tijdens deze module leer je meer over het profiel en gedrag van de toerist en recreant in jouw gemeente, gebied of regio met behulp van de Leefstijlvinder. Wie zijn deze bezoekers, wat trekt ze aan en hoe kun jij nog beter inspelen op de wensen en verwachtingen van die specifieke óf een nieuwe doelgroep? We maken op een interactieve manier kennis met de Leefstijlen en maken de vertaling naar de praktijk.

Het Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd is één van de officiële Leefstijlvinder partners en heeft meerdere tools en Leefstijlvinder testen (mede) ontwikkeld, waaronder de Leefstijlvinder natuurbeleving en cultuurbelevingstoolkit.



Model leefstijlvinder, MarketResponse

Leerdoelen:

Na het volgen van deze module bent je:

- 🎯 Op de hoogte van de theorie en achtergronden van het leefstijlvinder model en weet je waarom het belangrijk is om vraaggericht te werken.
- 🎯 Inzicht in het profiel en gedrag van de van de toerist en recreant in jouw gemeente, gebied of regio met behulp van de Leefstijlvinder.
- 🎯 In staat om de leefstijlvinder praktisch toe te passen en gebruiken voor jouw gemeente of regio aan de hand van veel praktijkvoorbeelden en een opdracht.
- 🎯 In staat om een verdieping aan te brengen op de thema's verblijfsrecreatie, horeca, natuur en cultuur op basis van onze factsheets en toolkits. Na afloop krijgen alle deelnemers concrete factsheets mee over de verschillende leefstijlgroepen, met meer informatie over horecabeleving, beleving in verblijfsaccommodaties en marketingtips.

Module Vitaliteit van de verblijfsrecreatie

De verblijfsrecreatie staat de laatste jaren volop in de aandacht. De sector groeit gestaag, zorgt voor veel werkgelegenheid en biedt toeristen een fijne vakantie. Maar er zijn ook aandachtspunten: niet-vitale bedrijven kampen met permanente bewoning, ondermijning en verpaupering. Vitale vakantieparken dragen hun onderneming over aan een nieuwe generatie en hebben te maken met een consument die veeleisender is dan ooit. Wij houden ons daarom intensief bezig met de vraag: 'Hoe houden we de verblijfsrecreatie in Nederland vitaal?'.

Tijdens deze module geven wij u allereerst meer inzicht in het thema, het vitaliteitsmodel en hoe u de vitaliteit van de verblijfsrecreatie sector in uw gemeente, gebied of regio kunt toetsen. Daarnaast gaan we met u in op (landelijke) ontwikkelingen en vitaliteitsprogramma's en staan we stil bij instrumenten die u kunt inzetten om de sector te (re)vitaliseren of te transformeren naar een andere functie. De module is informatief en interactief. We gaan graag met u in gesprek over uw ervaringen, zodat we kunnen leren van elkaar.

Leerdoelen:

- 👁️ Meer inzicht in de theorie en achtergronden met betrekking tot de vitaliteit van de verblijfsrecreatie. We nemen je mee in onze ontwikkelde vitaliteitsmethodiek en we gaan aan de slag met de vraag hoe het model geoperationaliseerd kan worden, via verschillende parameters.
- 👁️ Door middel van het bespreken van voorbeelden krijgt je meer inzicht in de problematiek. We delen graag onze ruime ervaringen uit de praktijk met je, die we door heel Nederland hebben opgedaan. Tevens is er ruimte voor jouw vragen, zodat je het model goed leert toepassen.
- 👁️ Je leert hoe je zelf een vitaliteitscan kan uitvoeren en hoe je een uiteindelijke vitaliteitscore kunt bepalen voor een bedrijf.
- 👁️ Je leert hoe je onze vitaliteitsmethodiek kunt gebruiken om verblijfsaccommodaties te (re)vitaliseren of transformeren naar een andere functie en wat daarvoor nodig is. We geven inzichten in het handelingsperspectief van gemeenten en andere lagere overheden na de uitvoer van een vitaliteitsscan; wat is jouw rol en wat zijn de mogelijkheden om te handelen.

Dag 4: Regio -en Citymarketing en werken aan je plan

Docent Dick de Jong (ochtend) en Ellen Ruiten (middag)

Ochtend, Inloop 9:00 u start programma 9.30-12.30 uur:

- 👁️ Regio -en Citymarketing (inclusief vormgeven samenwerkingen en financiering)

Lunch: 12.30-13:15 uur

Middag, 13:15-16:15 uur:

- 👁️ Module werken aan je groepsopdracht met begeleiding coach

Module Regio- en Citymarketing

In deze module borduren we voort op de lesstof over doelgroepen en ontwikkelingen in de markt. We kijken naar de positionering van jouw stad en/of regio. Wat bieden we aan en hoe onderscheiden we ons met ons toeristisch en recreatie aanbod? Daarbij kijken we naar de marketing gericht op bezoekers, bewoners en bedrijven. Je leert hoe je dit goed op elkaar aan kunt laten sluiten.

Een belangrijk aspect bij regio- en citymarketing is de organisatie. Met welke activiteiten breng je het aanbod voor het voetlicht? Met wie kan en moet je samenwerken? Hoe organiseer je dit? Wat doe je op welk schaalniveau en hoe financieer je het? Deze vragen worden behandeld aan de hand van een aantal praktijkvoorbeelden, zoals Den Bosch. Er is uitgebreid de ruimte om ook eigen ervaringen te delen.

Leerdoelen:

- 👁️ Je leert hoe jouw stad en/of regio zich kan onderscheiden
- 👁️ Je kent de verschillende aspecten die komen kijken bij marketing gericht op bezoekers, bewoners en bedrijven en hoe je deze op elkaar aan kunt laten sluiten.
- 👁️ Aan de hand van praktijkvoorbeelden krijg je inzicht in hoe je de positionering van jouw stad en/of regio organiseert. Wat er bij komt kijken, welke keuzes je kunt maken en welke modellen je kunt hanteren.

Dag 5: slotdag en alumnidag, presentaties praktijkopdracht, excursie, netwerkborrel

Docenten Martijn Huijgen en Ellen Ruiter

Ochtend Inloop 9:00 u start programma 9.30-12.30 uur:

- 👁️ Presentaties praktijkcasussen met reflectie van de groep en docenten
- 👁️ Evaluatie

Gezamenlijke lunch met de alumni: 12.30-13:30 uur

Middagprogramma met de alumni, 13:30 - 16:30 uur:

- 👁️ Rondleiding/Excursie en sprekers
- 👁️ Uitreiking certificaten
- 👁️ Borrel

Profielen Docenten

Profiel Tinco Lycklama [LinkedIn](#)



De cursus en de module Waardevol Toerisme wordt verzorgd door Tinco Lycklama, een ervaren senior adviseur van het Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd. Hij is gespecialiseerd in het thema waardevol toerisme. Hij werkte mee aan het advies 'waardevol toerisme' van de Raad voor de leefomgeving en is tevens domeintrekker Vrijtijdseconomie voor de Agenda Natuurinclusief.

Tinco heeft de afgelopen 5 jaar op diverse plekken in Nederland onderzoek gedaan en adviezen gegeven aangaande waardevol toerisme en bestemmingsmanagement. Dit gaat o.a. over recreatiezoning in natuurgebieden, inwonersonderzoeken, balans in (financiële) lusten en lasten en draagkrachtonderzoeken.

Profiel Ellen Ruiter [LinkedIn](#)



De cursus en de module doelgroepen zal worden verzorgd door Ellen Ruiter, adviseur en projectleider bij het Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd met veel kennis van de vrijetijdseconomie en ervaring in het werkveld. Haar specialiteiten zijn trends en ontwikkelingen, doelgroepen (leefstijlvinder), marktonderzoek en visievormingen. Ze maakt deze werkvelden goed toepasbaar voor ondernemers en overheden. Ellen heeft een achtergrond in toerisme, onderwijs en onderzoek.

Ze werkte eerder bij Saxion Hogeschool waar ze ervaring heeft opgedaan als docent en onderzoeker op het gebied van toerisme en recreatie. Hier gaf ze lessen in toerisme management, cultureel management en onderzoek. Vanuit haar rol als onderzoeker heeft ze veel verschillende sessies met ondernemers begeleid.

Profiel Martijn Huijgen [LinkedIn](#)



De module vitaliteit van de verblijfsrecreatie zal worden gegeven door Martijn Huijgen, adviseur en projectleider bij het Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd. Hij is zeer ervaren in vitaliteitsonderzoeken, zo heeft hij deze onderzoeken uitgevoerd in o.a. de provincie Overijssel, de Achterhoek, regio Noord-Holland Noord, De Groene Metropool Regio en provincie Utrecht. Ook heeft hij meerdere verdiepende vitaliteitscans uitgevoerd op vakantieparken en een training verzorgd in 2021 over onze vitaliteitsmethodiek aan ambtenaren toerisme en recreatie voor de gemeenten die zijn aangesloten bij het programma Vitale Vakantieparken Veluwe. Martijn maakt onderdeel uit van het Recreatie Expertteam in Friesland en het Recreatie Expertteam in Drenthe.

Profiel Dick de Jong [LinkedIn](#)



Na een start als marketeer bij Unilever is Dick de Jong nu al jarenlang gespecialiseerd in citymarketing en regiomarketing, met aandacht voor bewoners, bezoekers, toeristen en recreanten. In de afgelopen jaren was hij verantwoordelijk voor onder andere de marketing van Utrecht, 's-Hertogenbosch, Gorinchem, Ommen, Goeree-Overflakkee en Harderwijk. Hij was ook actief met ontwikkeling en promotie van Foodvalley, de Achterhoek en de provincies Noord-Brabant en Zeeland. Dick de Jong is als compagnon verbon