

# Brochure Leergang Medewerkers Economische Zaken en Accountmanagers

*“De leergang heeft voor mij bevestigd dat de ingeslagen weg de juiste is en heeft mij meer inzicht gegeven in mijn functie. Daarbij geeft het netwerken met de collega’s in het vak een enorme meerwaarde.”*



2024

## Inleiding

CLOK staat voor lokaal krachtig ondernemen: Samen bouwen aan een sterke, vitale en duurzame economie. CLOK versterkt en inspireert sleutelfunctionarissen binnen hun lokale en regionale economie. CLOK Academie biedt specifieke kennis, inzichten en vaardigheden over actuele thema's aan publieke en private professionals.

Ben jij medewerker van de afdeling Economische Zaken? Dan heb je een heel bijzondere functie. Je bent ambtenaar, maar staat ook met één voet in het bedrijfsleven. Als Medewerker Economische Zaken (MEZ) of Accountmanager Bedrijven (AMB) moet jij het hebben van deskundigheid, tact, overtuigingskracht en het **vermogen om partijen samen te brengen** voor een optimaal resultaat.

**Netwerken** binnen én buiten het ambtelijk apparaat is noodzakelijk om je functie goed uit te oefenen. Een **goede relatie** met de wethouder, de ondernemer, maar ook de Centrum- en Parkmanager en het Bestuur van de ondernemersvereniging/fondsen is essentieel. In die positie ben jij de sturende partij. Maar hoe doe je dit?

Er komt meer ruimte binnen gemeenten om te investeren in deze functie. Er is een **fundamentele transformatie van onze economie** gaande. Zoals de verplaatsing van de verantwoordelijkheden tussen publiek en privaat. Het is aan de gemeenten om hierop een antwoord te vinden. Hoe? Door vestigingsvoorwaarden te creëren en een ondernemingsklimaat te scheppen waarin ondernemers voluit mee kunnen in deze ontwikkeling. Het zijn immers de ondernemers die waarde toevoegen aan de lokale economie. Een bloeiende lokale economie betekent een hogere WOZ, werkgelegenheid en investeren in de samenleving. Dit versterkt het belang van de functie van medewerkers van de afdeling Economische Zaken.

Juist nu, met een zwaardere rol van gemeenten naar de ondernemers in het kader van bijvoorbeeld de Energietransitie, Omgevingswet, de Digitale Transformatie of het sociaal domein, is jouw **spilfunctie** tussen Overheid, Ondernemer en Onderwijs belangrijk. Want jij kent het bedrijfsleven op je duimpje en tegelijkertijd ook de ambtelijke organisatie van binnenuit.

De CLOK Leergang MEZ/AMB geeft jou de kennis en vaardigheden om het maximale uit jouw functie te halen!

Wie de leergang met succes afrondt:

- Heeft kennis van alle aspecten van de lokale economie en de eigen functie;
- Heeft vaardigheden ontwikkeld om effectief te communiceren en samen te werken met verschillende belanghebbenden, waaronder ondernemers, park- en centrummanagers;
- Heeft zelf een visie op de functie leren te ontwikkelen. Weet deze te delen binnen de organisatie en inhoud te geven binnen de kaders van het gemeentelijke beleid.

Oud-cursisten zeggen over deze Leergang:

- *“Ik kreeg fijne handvatten aangereikt. De docenten leren je om anders te denken en te kijken naar uitdagingen.”*
- *“Het doorkrijgen hoe simpel het eigenlijk is om beleid om te zetten naar acties.”*
- *“Het was nuttiger dan gedacht om een accountplan op te stellen.”*
- *“De Leergang heeft voor mij bevestigd dat de ingeslagen weg de juiste is en heeft mij meer inzicht gegeven in mijn functie. Daarbij geeft het netwerken met de collega’s in het vak een enorme meerwaarde.”*
- *“Ik ontmoet andere vakidioten, merk dat ik niet de enige bent met deze, soms lastige, functie en krijg zicht op het speelveld en mijn invloed daarbinnen!”*

Stuur een email met jouw interesse naar [academie@CLOK.nl](mailto:academie@CLOK.nl) en ontvang het inschrijfformulier dat je ingevuld retour kunt sturen.

Leer verder voor het programma, inhoud van de modules, en meer informatie over de docenten.

## Inhoudsopgave

Algemene informatie .....	5
Programma .....	7
Inhoud Modules .....	8
Module 1, Introductiemodule .....	8
Module 2, Werken met een Persoonlijk UitvoeringsPlan (PUP) .....	8
Module 3, De nieuwe lokale economie: Langjarige trends concreet gemaakt .....	9
Module 4, Accountmanagement 3.0 .....	9
Module 5, Behouden en aantrekken van bedrijven .....	10
Module 6, Vitale centra en binnensteden .....	10
Module 7, Toekomstbestendige Bedrijventerreinen – energietransitie en klimaatadaptatie .....	11
Module 8, De nieuwe lokale organisatievormen: Ondernemersfondsen en Coöperaties ...	11
Module 9, Het Sociale Domein & Arbeidsmarkt .....	12
Module 10, De nieuwe Omgevingswet: de achtergrond en een instrument voor EZ .....	13
Module 11, Module Privaat Publieke Samenwerking en grondexploitatie .....	13
Module 12, Invloed MEZ op de werklocatie (excursie) .....	14
Module 13, Opzet en pitchen concept Persoonlijk UitvoeringsPlan .....	14
Module 14, Module Effectief beïnvloeden van stakeholders: gedrag en onderhandelen .....	15
Module 15, Digitale Transformatie en Circulaire Economie .....	15
Module 16, Strategische Locatie- en Regiomarketing .....	16
Module 17, Slotdag .....	17
Profielen Docenten .....	18

## Algemene informatie

### Doelgroep

Deze leergang is primair bedoeld voor Medewerkers EZ en Accountmanagers Bedrijven die een paar jaar actief zijn in de functie of onlangs zijn begonnen bij een gemeente.

Naast de gemeenteambtenaren kan deze leergang ook geschikt zijn voor medewerkers van Provincies en Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen.

### Duur en Studielast

De leergang heeft 11 lesdagen. Voor data zie het programma.

- Lesuren: 90 uur.
- Studie en voorbereiding: 90 uur.
- Uitwerking Accountplan: 60 uur.

Hiermee komt de totale studielast uit op circa 240 uur.

### Jouw investering

De kosten voor het volgen van de Leergang bedragen € 5.775,- excl. BTW.

Gemeenten die bij CLOK zijn aangesloten ontvangen een gratis entree tot de Dag van EZ op 7 november 2024.

### 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. Je kunt geen losse modules volgen.

### Inhalen van modules is wel mogelijk

Misschien kan je door ziekte of om een andere reden een module niet volgen. Dit is geen probleem. Deze haal je met een volgende Leergang in, wanneer er voldoende plaats is. Neem hiervoor contact op met het secretariaat van CLOK.

### Raad van Advies

CLOK heeft een Raad van Advies ingesteld. Deze raad heeft als taak de inhoudelijke kwaliteit van de Leergang te borgen. Kijk onder <https://clok.nl/onze-mensen/> wie er in deze raad aanwezig zijn!

## **Certificaat van deelname**

Heb je de complete Leergang met goed gevolg afgerond? Een eigen accountplan uitgewerkt en de eindpresentatie gedaan? Gefeliciteerd! Dan ontvang je een certificaat voor jouw deelname aan de Leergang MEZ/AMB.

## **Aanmelden**

Stuur een email met jouw interesse naar [academie@CLOK.nl](mailto:academie@CLOK.nl) en ontvang het inschrijfformulier dat 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](mailto: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 15 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/](http://www.clok.nl/algemene-voorwaarden-en-privacybeleid/)

## Programma

	Docenten	Datum	Locatie
<b>Startdag</b> Kennismaking met de collega cursisten, uitleg CLOK begrippen en toelichting op de leergang	Herman Timmermans	Dinsdag 8 oktober 2024	RuimteUtrecht
Werken met een Persoonlijk Uitvoerings Plan (PUP)	Gert-Jan van Baal	Dinsdag 8 oktober 2024	RuimteUtrecht
Het Sociale Domein	Nancy Schinkel	15 oktober 2024	HNK CS in Utrecht
Behouden en aantrekken van bedrijven	Jan Doorackers	15 oktober 2024	HNK CS in Utrecht
De toekomstige lokale economie: langjarige trends concreet gemaakt	Cees-Jan Pen	12 november 2024	HNK CS in Utrecht
De nieuwe lokale organisatievormen: Ondernemersfondsen en Coöperaties	Herman Timmermans Herman Hoekstra	12 november 2024	HNK CS in Utrecht
Vitale centra en binnensteden	Jorine de Soet	3 december 2025	HNK CS in Utrecht
Energie positieve werklocaties	Bert Strijker	3 december 2025	HNK CS in Utrecht
Accountmanagement 3.0. De rol van de ambtenaar in de komende jaren	Jan van Ginkel	21 januari 2025	HNK CS in Utrecht
De nieuwe Omgevingswet		21 januari 2025	HNK CS in Utrecht
Effectief beïnvloeden van stakeholders: gedrag en onderhandelen	Jop Jurriaans	11 februari 2025	HNK CS in Utrecht
Digitale Transformatie en Circulaire Economie	Jan van Ginkel	4 maart 2025	HNK CS in Utrecht
Opzet en pitchen concept Uitvoerings Plan (PUP)	Gert-Jan van Baal	25 maart 2025	HNK CS in Utrecht
Strategische Locatie- en Regiomarketing	Martin Boisen	22 april 2025	HNK CS in Utrecht
PPS & Grondexploitatie	Jan Brugman	20 mei 2025	<b>Op locatie Rijswijk</b>
Invloed MEZ/AMB op dynamiek werklocatie (excursie)	Jan Brugman	20 mei 2025	<b>Op locatie Rijswijk</b>
<b>Slotdag</b> Presentatie definitief Uitvoeringsplan Evaluatie en uitreiking certificaten	Gert-Jan van Baal	3 juni 2025	HNK CS in Utrecht
<b>Reservedatum voor evt. uitval</b>		<b>?? februari 2025</b>	<b>digitaal</b>

## Inhoud Modules

### Module 1, Introductiemodule

**Docent: Herman Timmermans**

Deze introductiemodule begint met een kennismaking met de collega cursisten en toelichting op de leergang. Vervolgens geeft CLOK voorzitter Herman Timmermans uitleg over een aantal CLOK begrippen en elementen die vaker terugkomen tijdens de leergang.

CLOK hanteert een samenhangende set van begrippen: Bruto Lokaal Product, Gebiedsondernemen, Beleid en Uitvoering en Organiserend vermogen.

1. De kern van het economisch beleid op lokaal niveau komt samen in het begrip Bruto Lokaal Product. Het is een instrument om binnen de context van Brede Welvaart focus aan te brengen als het gaat over innovaties, over werkgelegenheid en over sectorbeleid.
2. Op terreinniveau betreft dit het begrip Gebiedsonderneming. Een winkelcentrum of bedrijventerrein is een gebiedsonderneming. Het gebied is een entiteit waar het concurrerend vermogen, het ondernemersklimaat zich onderscheidt. Een goede werklocatie heeft een wachtlijst aan bedrijven die zich er willen vestigen.
3. CLOK wil een zeer nauwe samenwerking tussen Beleid en Uitvoering. Deze versterken elkaar. Vandaar ook deze leergang waaraan accountmanagers en beleidsmedewerkers deelnemen.
4. Cruciaal is het Organiserend vermogen. Bijvoorbeeld voor het succes van de energietransitie. Sterke besturen en sterk park- en centrummanagement is van essentieel belang. Aan de publieke kant van de lokale economie is het organiserend vermogen toegenomen, aan de private kant is dat niet altijd het geval.

#### **Leerdoelen:**

- Kennismaken met de medecursisten
- Kennis van de CLOK-begrippen die vaker terugkomen tijdens de leergang

**Duur** 1 dagdeel

### Module 2, Werken met een Persoonlijk UitvoeringsPlan (PUP)

**Docent: Gert-Jan van Baal**

Tijdens de leergang ga je aan de slag met een praktijkopdracht; het maken van een uitvoeringsplan. In deze module wordt de opdracht uitgelegd. De docent legt uit wat en uitvoeringsplan is en gaat in op de voordelen die een uitvoeringsplan jou kan bieden in je werk.

Daarbij wordt ingegaan op de stappen en tussentijdse huiswerkopdrachten die nodig zijn om tot een goed plan te komen.



### **Leerdoelen:**

- Kennis van wat een Uitvoeringsplan is en de voordelen van werken met een uitvoeringsplan.
- Duidelijkheid over de praktijkcasus van deze leergang: het opstellen van een Persoonlijk UitvoeringsPlan

**Duur** 1 dagdeel

## **Module 3, De nieuwe lokale economie: Langjarige trends concreet gemaakt**

**Docent: Cees-Jan Pen**

De langjarige trends geven aan dat de structuur van de samenleving fundamenteel wijzigt. De traditionele scheiding tussen publiek en privaat verdwijnt, de kracht van de consument, de technologische innovaties, de (on)macht van instituten als Kamers van Koophandel, de positie van de gemeenten (regio's) en van de ondernemers: het wordt allemaal anders. Het is van groot belang om werkend in precies dat spannende gebied zicht te hebben op de grote lijn. Om omstandigheden beter te kunnen plaatsen. Deze module gaat in op de belangrijkste langjarige trends en transitie's in de economie en wat deze concreet betekenen voor jouw lokale en regionale situatie.

### **Leerdoelen:**

- Inzicht in langjarige trend en transitie's in de samenleving en economie
- Deze kunnen vertalen naar jouw eigen lokale en regionale situatie

**Duur** 1 dagdeel

## **Module 4, Accountmanagement 3.0**

**Docent: Jan van Ginkel**

De accountmanager 3.0 staat in het verlengde van de positionering van de ambtenaar 2.0.

De ambtenaar van morgen, 3.0, staat midden in de samenleving. Hij is creatief, sociaal vaardig, gebruikt netwerken, is op de samenleving gericht en lost samen met anderen problemen op.

Niet van achter zijn bureau, maar buiten, met de mensen. De accountmanager is vooral aan het samenwerken met de ondernemer. Ze werken niet aan de kloof, maar aan het samen met anderen, intern en extern, versterken van de economische kracht van de gemeente. Verbinden, maar ook regisseren, overtuigen, processen begeleiden. Wat is de essentie van de toekomstige accountmanager?

**Leerdoelen:**

- Kennis van wat er wordt gevraagd van de accountmanager 3.0
- Inzicht in het eigen handelingsperspectief

**Duur** 1 dagdeel

## **Module 5, Behouden en aantrekken van bedrijven**

**Docent: Jan Doorakkers**

Bekend zijn de voorbeelden waar de wethouder of burgemeester wel komt als zich een nieuw bedrijf vestigt, maar zich nooit meer laat zien als een bedrijf eenmaal gevestigd is. Acquisitie is goud, maar het behouden van bedrijven ook. Vooral in deze tijd, waar ontwikkelingen zo snel gaan en de eisen van bedrijven ten aanzien van huisvesting sterk aan verandering onderhevig zijn. Kennis van het regionale en lokale bedrijfsleven, kennis van de verhuiscapaciteit van bedrijven, het onderkennen van momenten waarop bedrijven mutatie rijp zijn is belangrijk voor zowel het aantrekken van nieuwe bedrijven als het behouden van bestaande bedrijven.

Groei of krimp van de economie, er is altijd dynamiek. Bedrijven staan zelden stil. Er is verhuiscapaciteit, er is uitbreiding en inkrimping. Hoewel 80% van de bedrijfsverplaatsingen zich binnen 10 kilometer of minder plaatsvinden, is behoud van bedrijven op het bedrijventerrein in belang toegenomen. Maar omdat er altijd op regionaal niveau en nationaal niveau bedrijven op zoek zijn naar een vestigingsplaats, is promotie en acquisitie belangrijk. Nieuwe bedrijven zorgen voor nieuwe werkgelegenheid en voor een grotere diversiteit van de economie.

Deze module gaat in op de kennis van verhuisbewegingen, op het behouden van bedrijven en op het aantrekken van bedrijven. Deze module geeft handvatten voor het verplaatsen in het denken en handelen van bedrijven.

**Leerdoelen:**

- Algemene kennis over lokale en regionale bedrijvendynamiek
- Kennis van factoren die van belang zijn voor het behouden en aantrekken van bedrijven
- Je kunnen verplaatsen in het denken en handelen van bedrijven

**Duur** 1 dagdeel

## **Module 6, Vitale centra en binnensteden**

**Docent:**

Centrumgebieden staan onder druk door veranderingen in het consumentengedrag, maar zijn van groot belang voor de leefbaarheid en het vestigingsklimaat. Vitale centra profiteren van goede samenwerking tussen ondernemers, vastgoedeigenaren en de overheid, waarbij centrumprofessionals een centrale en verbindende rol spelen.

In deze module wordt ingegaan op trends en ontwikkelingen op het gebied van centra en binnensteden en de vraag hoe je deze in samenwerking vitaal kunt houden. Hoe geef je samenwerking vorm vanuit de gedachte van gebiedsondernemen? Hoe positioneer je je centrum en hoe zorg je voor een goede mix van functies?

**Leerdoelen:**

- Je kent de laatste trends en ontwikkelingen op het gebied van centra en binnensteden
- Je weet aan welke “knoppen” je kunt draaien om jouw centrum vitaal te houden

**Duur** 1 dagdeel

## **Module 7, Toekomstbestendige Bedrijventerreinen – energietransitie en klimaatadaptatie**

**Docenten: Bert Strijker en Ruben Schutte**

Werklocaties in Nederland bieden ongekende kansen om een bijdrage te leveren aan de energietransitie, klimaatadaptatie en circulaire economie. Alleen worden deze kansen nog te weinig verzilverd door de (besturen van) ondernemers. Tijdens deze module krijg je tips en handvatten uit de praktijk over typen maatregelen die kunnen worden genomen, welke stakeholders een rol spelen in het proces en hoe je deze stakeholders optimaal kunt benutten. Daarbij wordt ingegaan op de actuele problematiek van netcongestie.

Daarnaast zal worden ingegaan op de vraag hoe je een goed plan kan schrijven voor een energiecollectief met duidelijke investeringsvoordelen voor ondernemers. De module helpt je het onderwerp beter te begrijpen en biedt de mogelijkheid om wensen van ondernemers mede vorm te geven en constructief mee te kunnen denken bij planontwikkelingen. Tijdens de module wordt dit gesimuleerd met een transitiegame.

**Leerdoelen:**

- Kennis van de potentie van bedrijventerreinen om bij te dragen aan de energietransitie, klimaatadaptatie en circulaire economie
- Kennis van motivatoren, barrières en oplossingen
- Je weet hoe je een samen met stakeholders een goed plan kunt schrijven en in een collectief aan een toekomstbestendig bedrijventerrein kunt werken.

**Duur** 1 dagdeel

## **Module 8, De nieuwe lokale organisatievormen: Ondernemersfondsen en Coöperaties**

**Docenten: Herman Hoekstra & Herman Timmermans**

Ondernemersfondsen hebben de toekomst. In de meeste gemeenten zijn al één of meerdere fondsen actief. CLOK ziet de fondsen als het investeringsinstrument van ondernemers om de kwaliteit van hun werklocaties een extra impuls te geven. De fondsen

passen in de participatie-samenleving. Uit onderzoek blijkt dat er verschillende ontwikkelfases van fondsen zijn te onderscheiden. Belangrijk is om op de hoogte te zijn van de achtergrond van de fondsen, de ontwikkelstadia en hoe je die ontwikkeling kunt faciliteren en stimuleren. CLOK is van mening dat gemeenten waarin sterke fondsen actief zijn een concurrentievoordeel in de wacht slepen.

Deze module gaat dus over de ondernemerspolder en over de verschillende organisatievormen (PM/CM/Coöperatie) voor ondernemers, door ondernemers.

**Leerdoelen:**

- Kennis van verschillende ondernemersfondsen en lokale organisatievormen
- Inzicht in de achtergrond van de fondsen, de ontwikkelstadia en hoe je die ontwikkeling kunt faciliteren en stimuleren

**Duur** 1 dagdeel

## **Module 9, Het Sociale Domein & Arbeidsmarkt**

**Docent: Nancy Schinkel**

De afdeling Economische Zaken en de accountmanagers Sociaal Domein werken steeds meer samen. In de praktijk gaat dat niet altijd vanzelf. De accountmanager EZ let op het brede vestigingsklimaat en kent de bedrijven en de directeuren. De accountmanagers vanuit het sociale domein hebben daarbij vooral de focus op het plaatsen van mensen en met name mensen voor wie toegang tot de arbeidsmarkt niet vanzelfsprekend is. Zij hebben veelal, in tegenstelling tot EZ, contact met de HRM functionarissen binnen bedrijven.

Wat is de achtergrond van relevante wetgeving, welke partijen zitten daarachter en welke voorbeelden zijn er in het land met bijvoorbeeld werkgeversservicepunten? Op welke manier kun je vanuit Economische Zaken de samenwerking zoeken met het Sociaal Domein om uiteindelijk de ondernemer te faciliteren en daarbij een oog te hebben voor de brede maatschappelijke opgaven van gemeenten? Dit alles komt aan bod.

**Leerdoelen:**

- Inzicht in het Sociaal Domein: Wat is het Sociaal Domein, wat is de onderlinge samenhang en wat zijn de wettelijke kaders
- Kennis van de Participatiewet, de verschillende doelgroepen en instrumenten t.b.v. de arbeidsmarkt
- Inzicht in arbeidsmarktnetwerken en interventies

**Duur** 1 dagdeel

## Module 10, De nieuwe Omgevingswet: de achtergrond en een instrument voor EZ

### **Docent:**

De verwachtingen zijn hoog gespannen. Het schrappen, vereenvoudigen en bundelen van allerlei (milieu)regels voor de nieuwe Omgevingswet moet de economische motor in Nederland gaan helpen.

Gaat een defensief toetsende overheid echt plaats maken voor een vraaggerichte flexibele houding? Bedrijfsleven, organisaties en bewoners worden uitgedaagd elkaar meer dan ooit op te zoeken en samen aan de slag te gaan met nieuwe initiatieven.

Wat zijn de kansen en waar liggen de valkuilen? Speel er vanuit economie en accountmanagement proactief op in!

### **Leerdoelen:**

- Kennis van de Omgevingswet
- Zicht op kansen en valkuilen van deze nieuwe wet en hoe je hier vanuit EZ proactief op in kunt spelen

**Duur** 1 dagdeel

## Module 11, Module Privaat Publieke Samenwerking en grondexploitatie

### **Docent: Jan Brugman**

Privaat Publieke Samenwerking (PPS) is co-creatie door verschillende partijen. Hoe doe je dat? Waar zitten de voetangels en klemmen? Wat zijn de do's en don'ts?

Vóór alles is PPS samenwerken. Samenwerken met een grote 'S'. Want zonder samenwerking geen PPS. Echt met elkaar samenwerken. Gelijkwaardig? Ieder natuurlijk vanuit de eigen rol en verantwoordelijkheid. Gericht op het creëren van onderlinge complementariteit. Om zo samen meerwaarde te creëren. Implementeren van PPS aan opdrachtgevende kant betekent veel bloed, zweet en tranen.

Onder elke gebiedsontwikkeling ligt een grondexploitatie. Uiteraard ook op bedrijventerreinen. Die grondexploitatie kent een opbouw, kengetallen, tarieven en faseringen. Een grondexploitatie is een gestructureerd budget met een verlies- en winstrekening. Met verkoop winst en verlies. Daarop oefent de politiek invloed uit, de markt en de accountmanager.

### **Leerdoelen:**

- Basiskennis van hoe grondexploitatie werkt
- Inzicht in PPS samenwerkingen en de verschillende factoren, do's en don'ts die daar bij komen kijken

**Duur** 1 dagdeel op locatie in Rijswijk

## Module 12, Invloed MEZ op de werklocatie (excursie)

**Docent: Jan Brugman**

In deze module spiegelen we de theorie aan de praktijk. Dat wordt gedaan aan de hand van een bezoek aan een interessante locatie in Rijswijk.

Hoe is de ontwikkeling geweest van initiatie naar realisatie? Welke partijen zijn er bij betrokken, wat was het eerste concept, wat is waarom gewijzigd, welke partijen zijn erbij betrokken en met welke verwachtingen en belangen? De docent schetst de samenwerking tussen de gemeente en bedrijven, de creativiteit van de accountmanager, het pakken van kansen en het overbruggen van tegengestelde verwachtingen tussen overheid en markt. Hoe ziet een opzet van gebiedsexploitatie eruit, welke berekeningsmethodieken zijn er en wat is de relevantie van de cijfers.

Het belang van de marktpartijen maar ook die van de gemeente komen aan bod. De rol van accountmanagement, de afdeling EZ en de andere afdelingen passeren de revue.

### Leerdoelen:

- Kennis van de mogelijkheden die je vanuit EZ hebt om de ontwikkeling van een werklocatie te beïnvloeden
- Inspiratie en concrete voorbeelden vanuit de excursie

**Duur** 1 dagdeel op locatie in Rijswijk

## Module 13, Opzet en pitchen concept Persoonlijk UitvoeringsPlan

**Docent: Gert-Jan van Baal**

Aandacht is er voor presentatietechnieken. Hoe breng je je boodschap over? Welk doel wil je bereiken? Hoe maak je contact met je publiek? Deze oefening tijdens de leergang helpt om later binnen de eigen organisatie het verhaal goed over te brengen.

Het eerste concept wordt door de deelnemers kort gepresenteerd. Daarbij ligt de nadruk op:

Is de focus helder? Zijn doelstellingen en subdoelstellingen duidelijk (SMART) geformuleerd?

Hoe goed is de analyse uitgevoerd? Wat ontbreekt nog of moet nog worden aangescherpt?

Als laatste wordt het maken van hoofdstuk 5, het uitvoeringsplan, voorbereid.

### Leerdoelen:

- Duidelijk je verhaal en doelen over kunnen brengen op anderen
- Aanscherpen van je de gemaakte analyse en doelen en duidelijkheid over hoe verder te werken aan het uitvoeringsplan

**Duur** 2 dagdelen

## **Module 14, Module Effectief beïnvloeden van stakeholders: gedrag en onderhandelen**

**Docent: Job Jurriaans**

Als MEZ-er is je beïnvloedingsvaardigheid hierin van groot belang. Om het gedrag van je gesprekspartner te kunnen sturen, gaat het niet alleen om wat je zegt, maar ook (en vooral) om hoe je iets zegt. We gaan ervan uit dat je gedrag het gedrag van de ander uitlokt. Door meer inzicht te krijgen in je gedragsvoorkeuren en alternatieven, leer je je gedrag aan te passen zodat je meer invloed hebt in het bereiken van het gewenste resultaat.

Van tegenstelling naar samenwerking. De MEZ-er moet regelmatig overeenstemming vinden en samenwerken rond strategische thema's. Ook werken met budgetten, prioriteiten stellen, plannen maken en werkbare afspraken daarover maken, zowel intern binnen afdelingen als met bestuurders, organisaties en bedrijfsleven. Het omgaan met tegengestelde belangen en het oplossen van conflicten behoort vaak tot het dagelijks werk. Door effectief te onderhandelen is het mogelijk om tegenstellingen te overbruggen en van daaruit een goed beginpunt te maken voor constructieve samenwerking.

In de module maken we gebruik van diverse modellen en theorieën. Ook wordt er ruim aandacht besteedt aan vaardigheden, waarbij gebruik gemaakt wordt van rollenspelen.

### **Leerdoelen:**

- Inzicht in de eigen gedragsvoorkeuren en alternatieven
- Kennis van modellen en theorieën over effectief beïnvloeden van stakeholders
- Vaardigheden geleerd om effectief te onderhandelen en tegenstellingen te overbruggen

**Duur** 2 dagdelen

## **Module 15, Digitale Transformatie en Circulaire Economie**

**Docent: Jan van Ginkel**

De twee echte 'game changers' van deze tijd voor lokale economieën zijn die van de digitale transformatie en de circulaire economie. Letterlijk elke economische sector gaat op zijn kop door de digitale transformatie, de ene na de ander. Lokale economieën zullen zich echt opnieuw moeten uitvinden.

Wat gaat er de komende tijd gebeuren in de binnenstad en op het bedrijventerrein? Wat is de langere termijn context van de Digitale Transformatie? En welke invloed heeft dat op de circulaire economie, welke verbinding is er tussen die twee en hoe gaat dat het werkveld van de accountmanager/ economie en gerelateerde werkvelden beïnvloeden?

### **Leerdoelen:**

- Een goed beeld van de grote impact van de Digitale Transformatie in relatie tot de circulaire economie voor de lokale economie
- Kennis van transities, wat dit betekent voor de eigen rol en hoe je hier op in kunt spelen

**Duur** 2 dagdelen

## **Module 16, Strategische Locatie- en Regiomarketing**

**Docent: Martin Boisen**

*Theorie en praktijk rond de marketing van gemeenten en regio's*

Gemeenten en regio's werken voortdurend aan hun beleid rond promotie, marketing en branding. Van dorpskernen in landelijke gebieden tot metropoolregio's en provincies die concurreren op het wereldtoneel. Een spraakmakende reclamecampagne en huisstijl moeten automatisch leiden tot het behoud en aantrekken van bewoners, bedrijven en bezoekers. Zelden wordt er echt strategisch werk van gemaakt. De segmentatie in doelgroepen is oppervlakkig: marktonderzoek beperkt zich tot imagometingen, doelstellingen worden niet geconcretiseerd en er wordt weinig aandacht besteed aan verwachtingsmanagement. Het wordt tijd dat de praktijk zich professionaliseert. Deze module zet daarvoor de bakens uit.

### **Dagdeel 1 - Steden, regio's en het marketingproces**

De potentiële kracht van marketing en branding

- concurrentie tussen steden en dorpen
- citymarketing in Nederland
- gelaagdheid: relaties tussen locaties, wijken, binnensteden, steden en regio's
- merketing of marketing: de stad als merk en de stad in de markt
- het marketingproces: fundamentele marktinzichten en doelgroep segmentatie
- dagjesmensen, stedentrips en 'echte' toeristen (bezoekers)

### **Dagdeel 2 - Voorbij de productmetafoor**

Voorbij de productmetafoor: de stad als dienstverlenende omgeving

- woonmilieus
- werk- en denkmilieus
- winkelmilieus
- recreatiemilieus

### **Leerdoelen:**

- Kennis van de potentiële kracht van marketing voor steden en regio's, do's en don'ts



- Inzicht in hoe je op een strategische manier marketing inzet om beoogde doelen te behalen

**Duur** 2 dagdelen

### **Module 17, Slotdag**

**Docent: Gert-Jan van Baal**

Deelnemers presenteren elk hun accountplan.

Aansluitend vindt de evaluatie plaats en ontvangen cursisten hun certificaat.

We sluiten de dag af met een borrel om de afronding van de opleiding te vieren.

#### **Leerdoelen:**

- Een succesvol afgerond accountplan waarin de lessen uit de leergang zijn verwerkt

**Duur** 2 dagdelen

## Profielen Docenten



**Herman Timmermans**  
Directeur/Voorzitter CLOK



**Gert-Jan van Baal**  
Bouwer & veranderaar /  
partner NCOD



**Cees-Jan Pen**  
Lector Fontys  
Hogescholen



**Jan van Ginkel**  
Concerndirecteur/Lo-  
covi-provinciesecretaris at  
Provincie Zuid-Holland



**Jan Doorakkers**  
Directeur bij Doorakkers  
Advies



**Bert Strijker**  
Mede initiatiefnemer van het  
Waterstof Convenant Utrecht  
en Partner van Transitmakers.



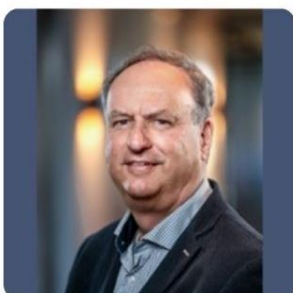
**Ruben Schutte**  
Managing partner bij  
Transitmakers



**Herman Hoekstra**  
Voorzitter  
ondernemersfonds  
Enkhuizen



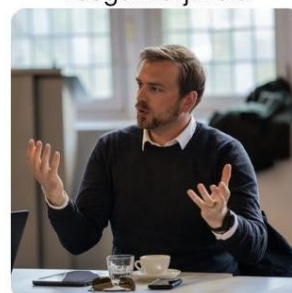
**Nancy Schinkel**  
Beleidsadviseur |  
(Digitale)Inclusie &  
Toegankelijkheid



**Jan Brugman**  
Adviseur stedelijke  
vraagstukken



**Jop Jurriaans**  
Trainer consultant



**Martin Boisen**  
Lecturer at the University  
of Groningen