

Dit is een tijd waarin we met (veel) oude gewoontes mogen leren breken. Zeker de manier waarop we met elkaar overleggen is aan verandering toe. Overleggen waren voor Corona vaak al taai, saai en niet-effectief. Maar nu we digitaal massaal hetzelfde blijven doen, lijkt een grens bereikt. Dat kan beter én leuker met de DigiDialoogCoach.

Wat is een DigiDialoogCoach?

Een DigiDialoogCoach is iemand van van**binnenuit** die een aantal digitale overleggen bijwoont om ze leuker en effectiever te laten verlopen. Toen overleggen nog 'live' plaatsvonden hebben wij al veel ervaring opgedaan in het verbeteren van de interactie. Het bijwonen (als 'fly-on-the-wall') en soms ook meedoen met die overleggen leert ons dat 'dunne plakjes' van de interactie heel veel relevante informatie geeft over relaties, hoe mensen samenwerken en allerlei sociale processen.

Een DigiDialoogCoach is dus iemand die in de digitale overleggen van het team meekijkt en daarbij vooral focust op de interacties (en daar als dat wenselijk is ook interventies op doet). Op zoek naar waar het overleg leuker en effectiever kan. Iemand die dit zo teruglegt naar teams en individuen binnen het team, dat zij groeien in het samenwerken en contact maken.

Hoe werkt het?

Soms zijn er vanuit een team specifieke wensen of bijzondere dingen om op te letten. Ook als het gaat om het coachen van digitale overleggen is wat we doen vaak maatwerk. De meeste trajecten bestaan uit het deelnemen aan een drietal overlegmomenten volgens het volgende stramien:

- Voorbereiding (agenda bekijken, inchecken met voorzitter van het overleg - als die er is);
- Deelname aan eerste overleg;
- Terugkoppeling bevindingen in het overleg;
- 1-3 deelnemers aan het overleg na het overleg persoonlijke feedback geven;
- Met de voorzitter voorbereiden van tweede overleg;
- Deelname aan het tweede overleg;
- Terugkoppeling bevindingen in het overleg;
- 1-3 deelnemers aan het overleg na het overleg persoonlijke feedback geven;
- Met de voorzitter voorbereiden van derde overleg;
- Deelname aan het derde overleg;
- In notendop teruggeven wat je gaandeweg het traject hebt zien gebeuren (en wat nog nodig is).

Wat levert het op?

Overleggen verlopen voor alle deelnemers plezieriger en effectiever.

Welke investering vraagt het?

De hierboven geschetste aanpak vraagt een investering van € 1.500 (exclusief 21% BTW) per team.

Interesse, neem contact op

Henk Timmerman, 06 - 36 41 93 51, henk@vanbinnenuit.nl

Ivo IJsselstijn, 06 - 51 99 44 57, ivo@vanbinnenuit.nl

Harry van de Pol, 06 - 51 21 72 30, harry@vanbinnenuit.nl