



Een toekomst van ons vak!

**bvk: voor klantmanagers
die hun vak verstaan**



Agenda

1. Toekomstrichting
2. Dienstverlening vanuit typen problemen
3. De ideale klantmanager 2025
4. Toekomstvisie van de BvK
 - Doelen
 - Dienstverlening
 - Registratie
5. Meerwaarde van de BvK



Toekomstrichting

1. Technologie
2. Globaliseren
3. Demografisch factoren
4. Maatschappelijke uitgangspunten
5. Duurzaamheid en gebruik van hulpbronnen



Welke aanpak is het beste?

➤ Afhankelijk van het type probleem!

1. Enkelvoudig probleem
2. Ingewikkeld probleem
3. Complex probleem
4. Crisis of acuut probleem
5. Wicked probleem

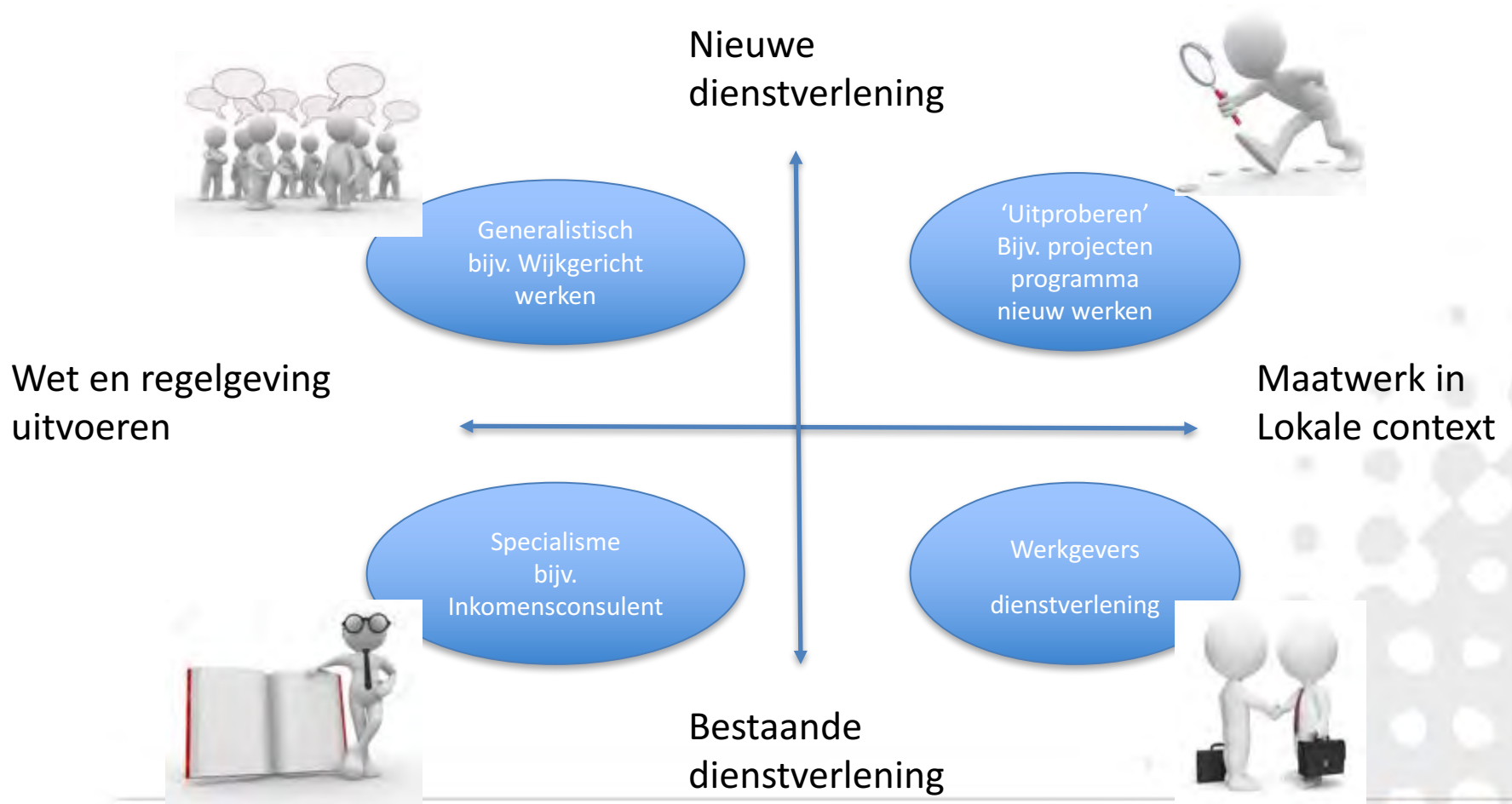


De klantmanager in 2025

- De wet uitvoeren versus maatwerk leveren
- Productie draaien versus duurzame uitstroom organiseren
- Basis dienstverlening of steeds vernieuwen & innoveren
- Generalist (holistisch) versus de specialist (deeltaak)



Klantmanager 2025



Toekomstvisie van de vereniging

> Meer diversiteit en het wordt steeds ingewikkelder!

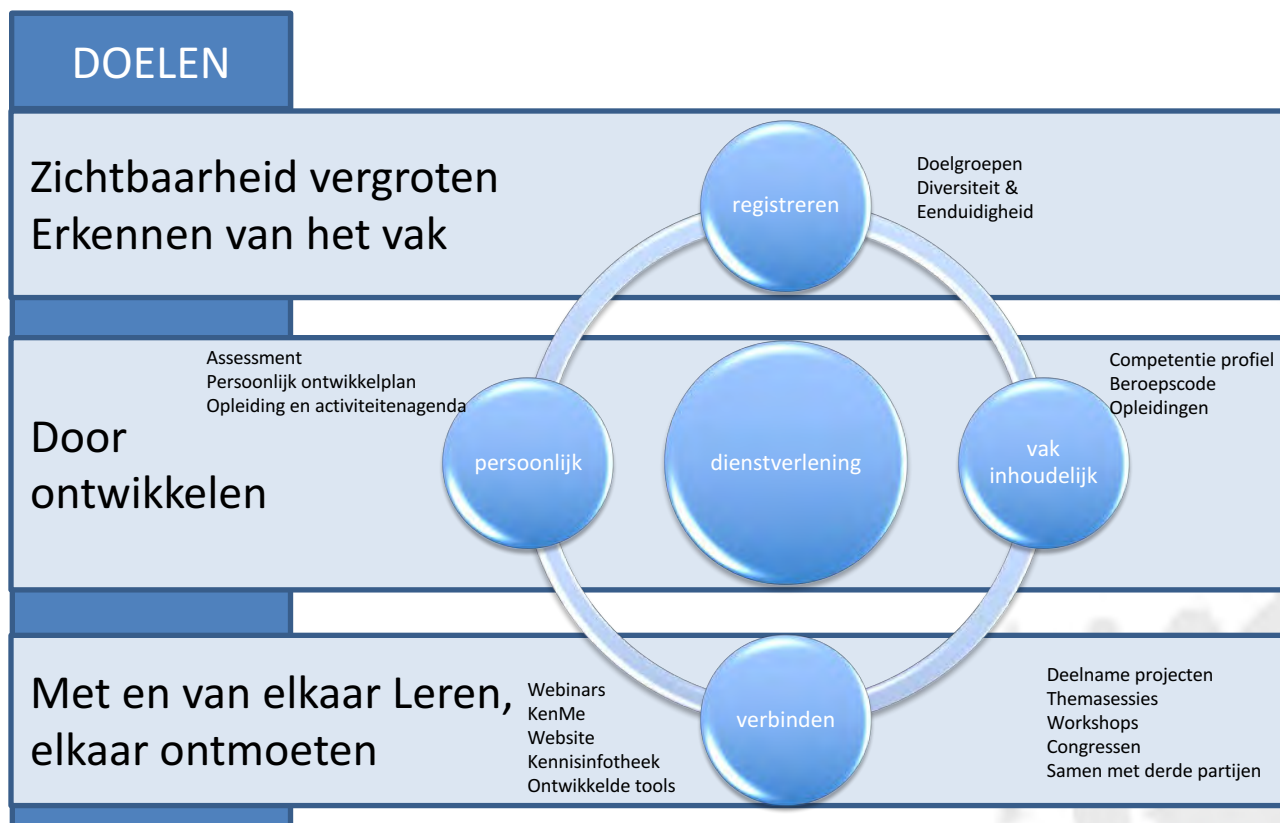
Resultaat uit de dialoogsessies:

- > Weinig eenduidigheid
- > Veel mooie en opbouwende discussies
- > Iedereen heeft eigen beeld van de werkelijkheid
- > En.... Iedereen heeft gelijk

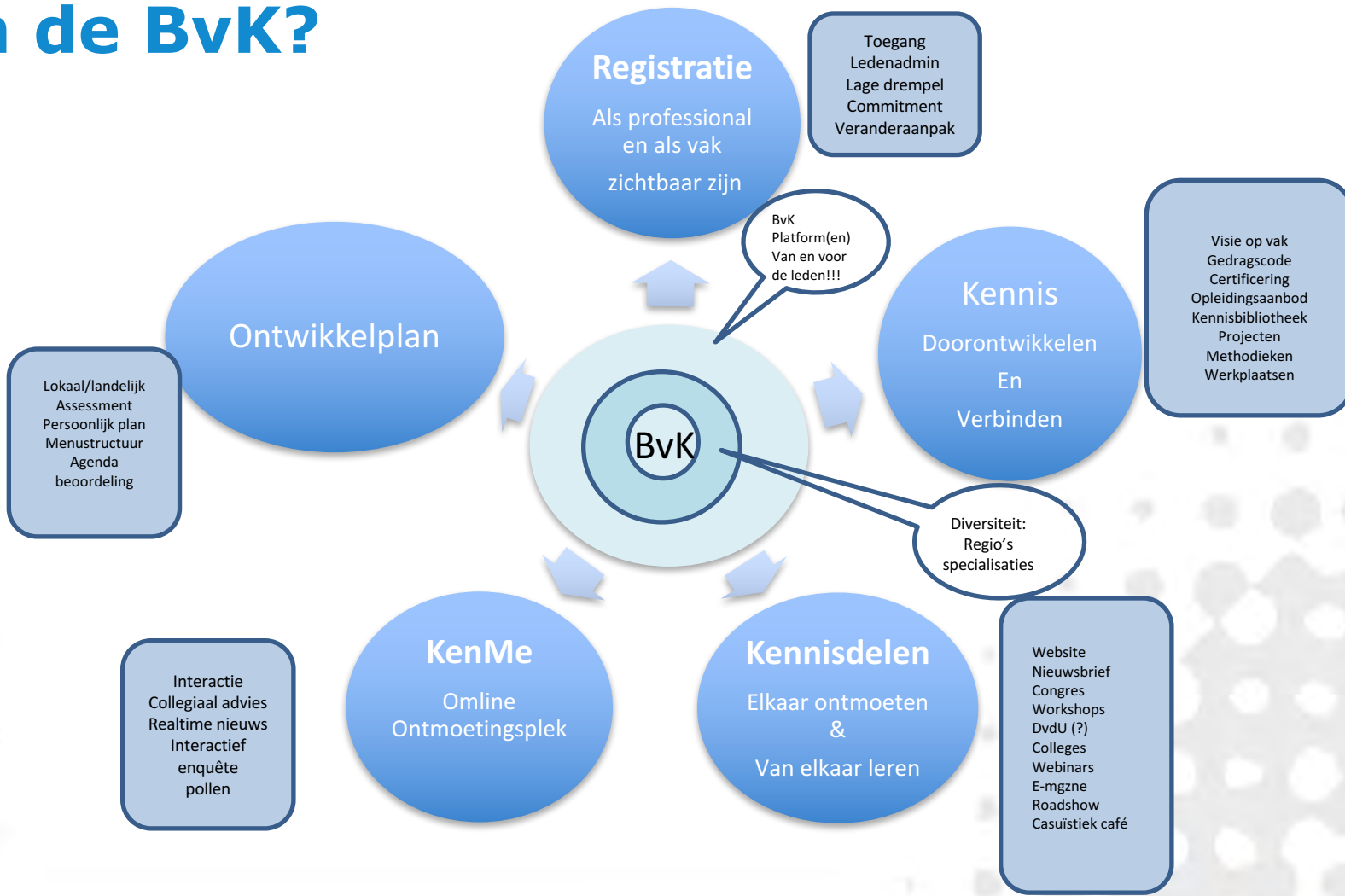


DIENSTVERLENING:

Hoe de BvK haar leden faciliteert



Hoe organiseren we de dienstverlening binnen de BvK?



Registreren

Geen doel op zich maar een middel,
gericht op (door) ontwikkelen

Doel van het register

- Inzicht als Professional
- Erkenning van het Vak

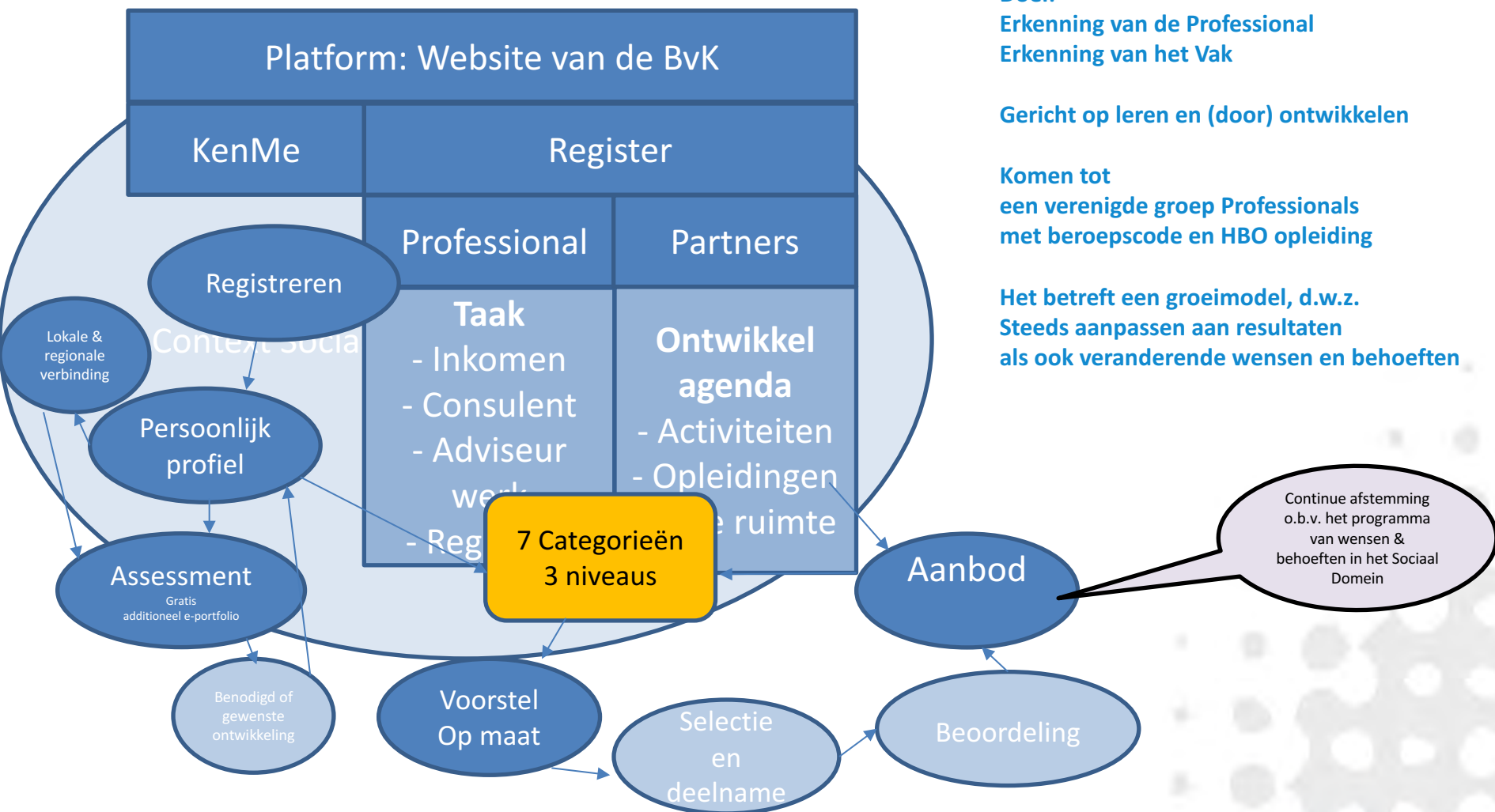
Om te komen tot

- Een verenigde groep Professionals Werk & Inkomen
- Met een beroepscode als uitgangspunt en breed opleidingsaanbod

Het betreft een groeimodel, d.w.z.
Steeds aanpassen aan de situatie
En veranderende wensen
Via gezamenlijke sprints



Registreren



Doel:
Erkenning van de Professional
Erkenning van het Vak

Gericht op leren en (door) ontwikkelen

Komen tot
een verenigde groep Professionals
met beroepscode en HBO opleiding

Het betreft een groeimodel, d.w.z.
Steeds aanpassen aan resultaten
als ook veranderende wensen en behoeften

Meerwaarde van lidmaatschap

- Lid zijn van DE vereniging van klantmanagers, een landelijk netwerk van gelijkgestemden
- Meedoen met de nieuwste ontwikkelingen, projecten en bijeenkomsten
- Ontmoeten, samenwerken en verbinden met collega's uit andere organisaties
- Het doen van een online assessment zoals het e-portfolio
- Discussiëren en vragen stellen op een gesloten platform uitsluitend voor klantmanagers
- Je kunt je stem, je mening laten horen!
- Voor en door klantmanagers dus praktisch en realistisch uitvoerbaar
- Constant in ontwikkeling en steeds bezig met vernieuwen
- Belangenbehartiging van alle klantmanagers in het krachtenveld



Vanaf 2018 komen daar de volgende voordelen bij

- > 'Geregistreerd' klantmanager zijn
- > Eigen (door) ontwikkelplan opstellen en ontwikkelen
- > Inzicht en beschikbaarheid van een flexibel opleidingsprogramma op maat
- > Zowel een horizontaal als verticaal toekomstperspectief
- > Meedenken en invloed op de vorm en inhoud van het/ je opleidingsprogramma
- > Meedoen aan regionale en landelijke projecten en programma's



Met als doel:
Je faciliteren als professional
&
Erkenning van het vak