

STAKE

In 5 stappen met je stakeholders naar
succesvolle (L&D) projecten en
duurzame engagementen

Pieter Vandendriessche



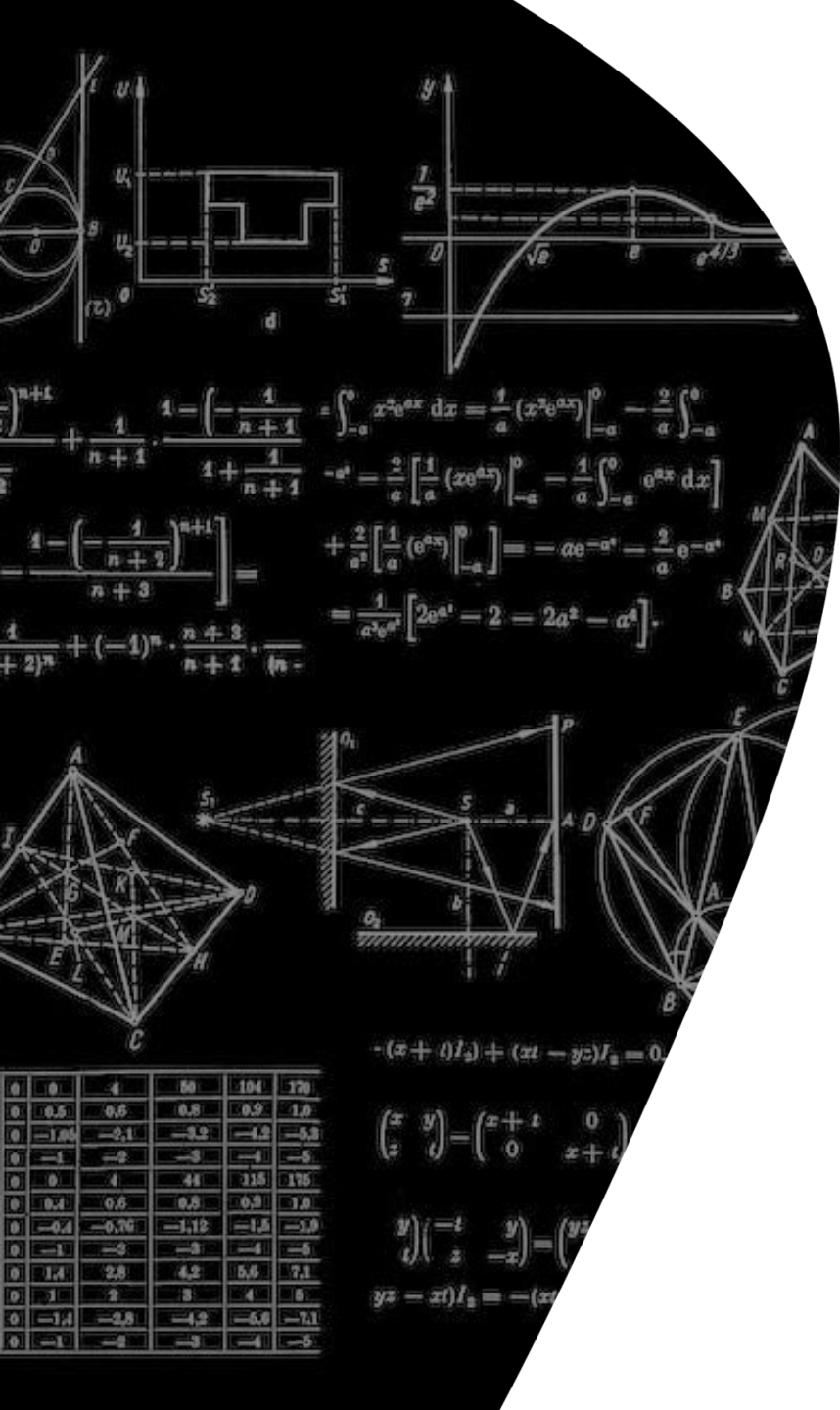
Ontvang 3 gratis
tools voor de
analyse van je
stakeholders



KENAZ



Waarom focus op
BUY-IN creëren?



ER SPEELT MEER DAN RATIO ALLEEN

In hoeveel % van de gevallen
leiden informatiecampagnes tot
duurzame gedragsverandering?

2%



ALS JE IMPACT WIL, ZAL JE MOETEN INZETTEN OP ACCEPTATIE



I =

Impact

K x

Kwaliteit

A

Acceptatie



Om een project succesvol te realiseren, heb je de **medewerking** nodig van **vele partijen**, elk met hun **eigen overtuigingen en doelstellingen**.

Dat commitment kan je **niet afdwingen**

Het vraagt **inzicht** in je **stakeholders**, **diplomatieke vaardigheden** en **respectvol beïnvloeden**.

WAT IS 'STAKEHOLDERING'?

Hoe verkrijg je acceptatie voor je ideeën & hoe kom je tot duurzame engagementen?



DIPLOMATIEKE VAARDIGHEDEN: VAN NIEMAND EEN HOBBY, MAAR WEL NOODZAKELIJK!

Moet je goed zijn in
politieke vaardigheden
om iets te bereiken in
organisaties?



Vind je het leuk
om in een
politieke context
te werken?



Het gaat **NIET** over
projectmanagement

en...

het gaat **NIET** over
stakeholder management

Don't do it to them
Do it **WITH** them

WIN - WIN



STAKE - in 5 stappen naar succesvolle L&D projecten

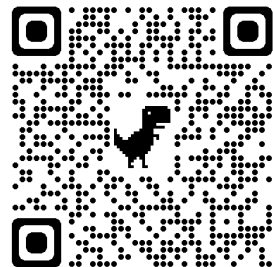
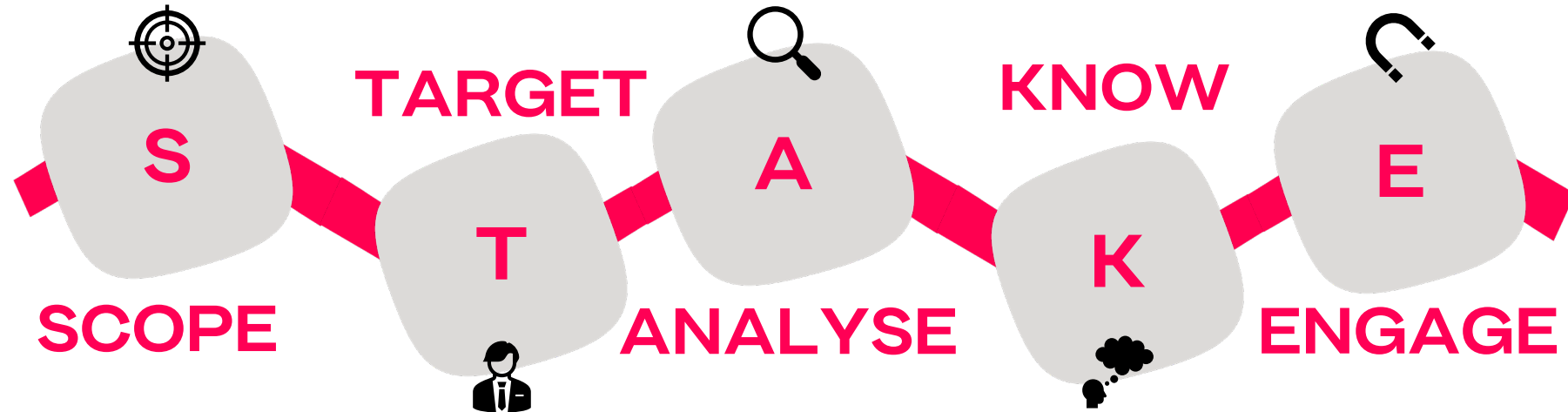


WHAT'S IN IT FOR YOU?

- Via **grondige analyse** krijg je extra **inzicht** in je stakeholders
- Daardoor kom je tot **tailor-made interventies** voor elke betrokkene
- En tot **duurzame win-win-win engagementen** in je projecten.



STAKE - in 5 stappen naar succesvolle L&D projecten



Ontvang deze 3
tools voor de analyse
van je stakeholders





Kies de
juiste
stakeholders

TARGET

01 | WIE?

Wie zijn je
stakeholders?

02 | WAAROM?

Waar heb je ze voor
nodig?

03 | WAAR?

Hoe ver staan ze
van je af?

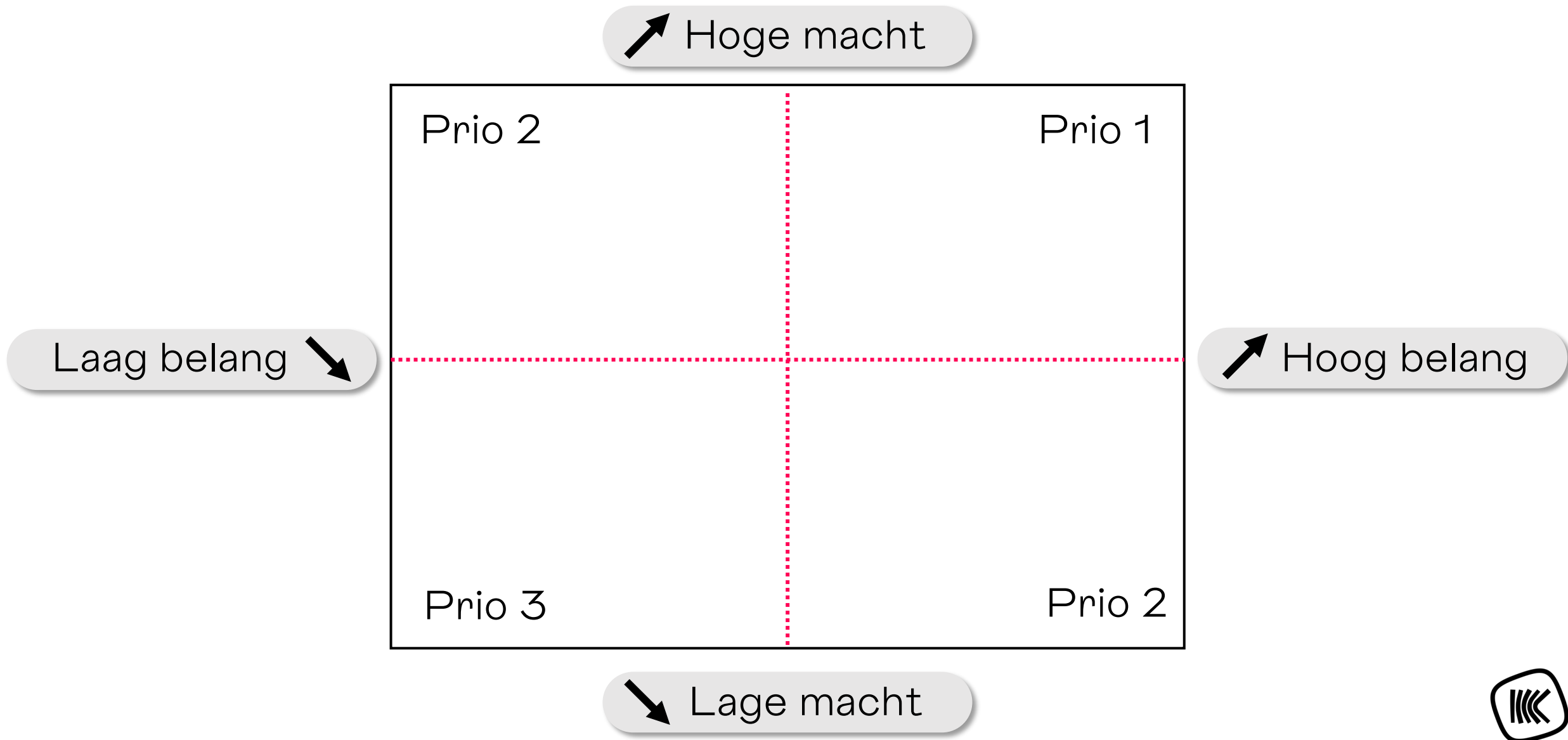
04 | PRIO?

Wie van je stakeholders
is prioritair?

STAKE



WIE VAN JE STAKEHOLDERS IS PRIORITAIR?



MAPPING | 02

In kaart brengen
van stakeholders

ATTITUDE | 01

Inschatten van
acceptatie en energie

INTERVENTIES | 03

Stakeholders in
beweging brengen

STAKE



Onderzoek hoe
je stakeholders
zich tot je ideeën
verhouden

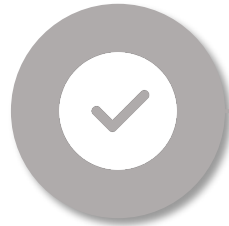
ANALYSE



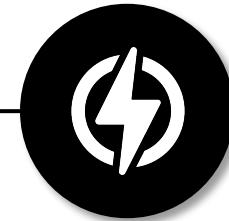
STAKEHOLDERS INSCHATTEN

Acceptatie

huidige mate van
aanvaarding van je
project/voorstel
(zowel doel als manier
op dat te bereiken)



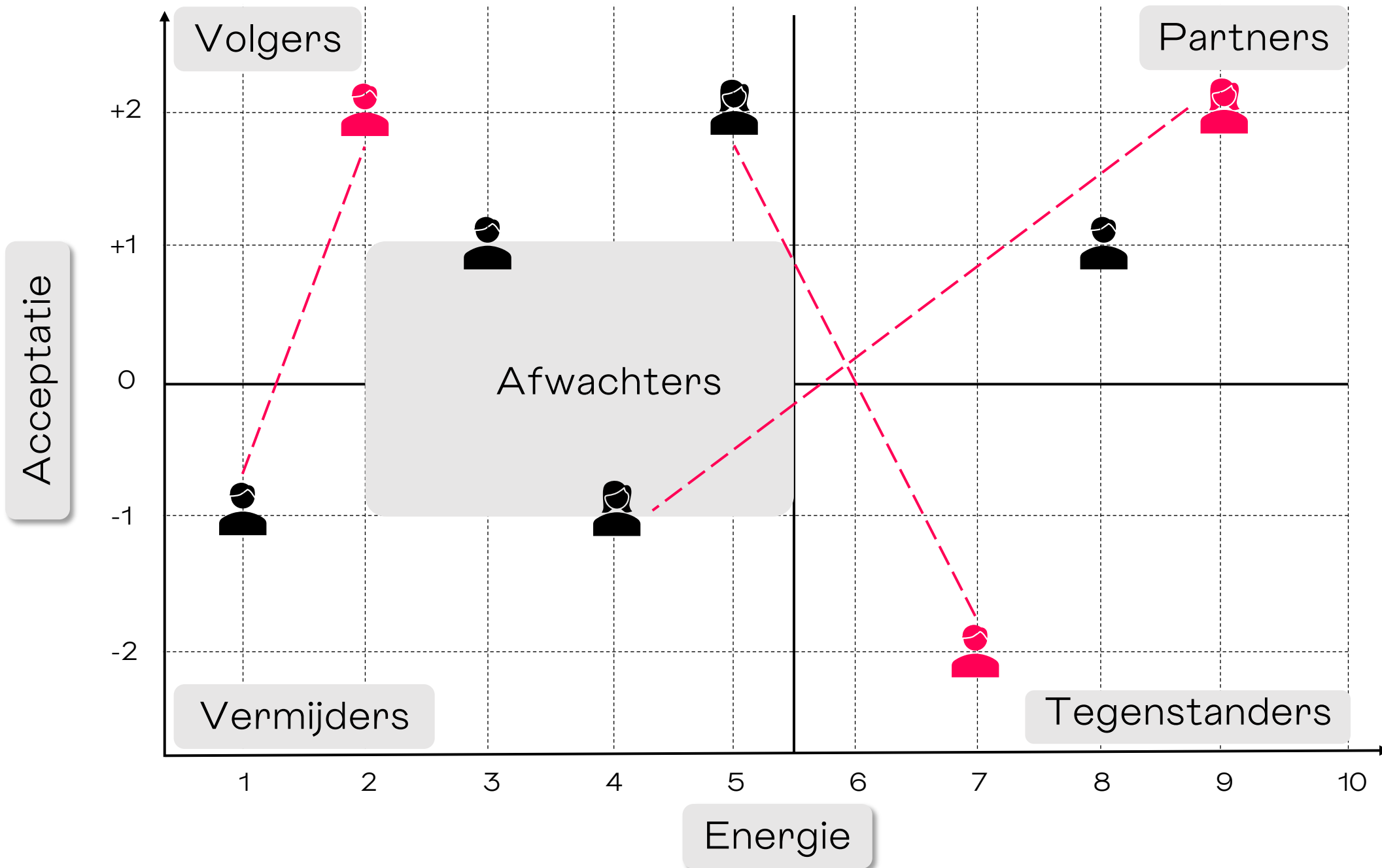
Hoe
verhoudt je
stakeholder
zich tot je
ideeën?



Energie

huidige mate van
engagement t.a.v. je
project/voorstel (kan
zowel steun als
tegenstand zijn)





BEWEGING KRIJGEN IN JE MATRIX

Actie
Van volgers naar partners
Stimuleren van engagement

Borgen
Partners behouden
Engagement
behouden

Overtuigen
Van vermijders naar
volgers
Bouwen aan vertrouwen

Weerstand
Van tegenstanders naar
vermijders
Verwerping verminderen



Directe informatie | 01



Indirecte informatie | 02



Niet-rationele drijfveren | 03



Persona's | 04



KNOW

Weet wat er
op het agenda
staat van je
stakeholders



**ONDERZOEK ACTIEF HUN
PERSPECTIEF**



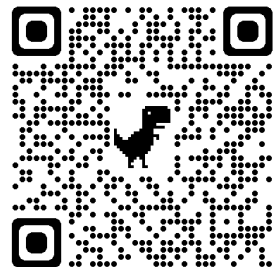
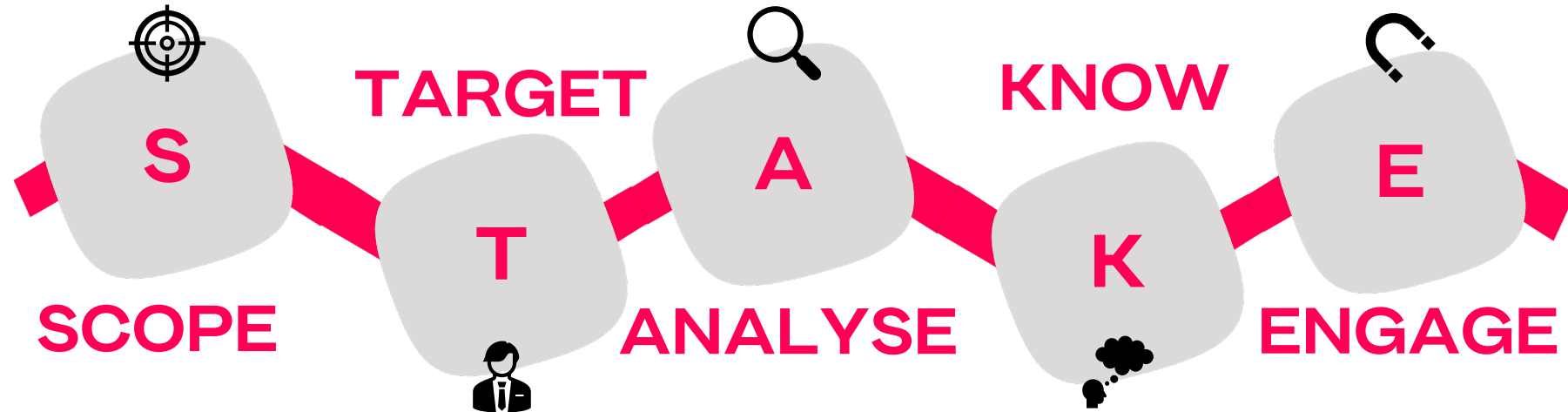
“

GA MET ANDEREN OM ZOALS ...

... **ZIJ** WENSEN DAT ER MET HEN WORDT
OMGEGAAN”



STAKE - in 5 stappen naar succesvolle L&D projecten



Ontvang deze 3
tools voor de analyse
van je stakeholders



GROEIEN IN 'STAKEHOLDERING'? DAT KAN IN 3 FORMATS

OPEN AANBOD

IN-HOUSE

COACHING

Ontdek de data en schrijf je in:

[https://www.kenaz.be/open-topics/
stakeholdering-voorjaar-2024](https://www.kenaz.be/open-topics/stakeholdering-voorjaar-2024)

Of download de productfiche:

[https://www.kenaz.be/
stakeholdering-productfiche-2024](https://www.kenaz.be/stakeholdering-productfiche-2024)

TRAINING 'STAKEHOLDERING': BIJ HEN SLOEG DE VONK AL OVER!

A.C.A.
Group

 **bpost**

 **cegeka**

 **COLRUYT**
GROUP

 **Crelan**

janssen 

Johnson & Johnson



 **National Bank**
OF BELGIUM

orangeTM

proximus

 **telenet**



We spark
your **growth**

Meer info over ons aanbod?
www.kenaz.be

Wekelijkse 'Sparks' over
'Stakeholdering' via onze nieuwsbrief of
socials

