



Partner Output Facilitation

Sterke, veilige en wendbare teams
mét impact

Pieter Vandendriessche





In partnerschap met
Heidi Sierens
L&D Architect at
Telenet





NIEUWE UITDAGINGEN IN DE SAMENWERKINGEN

Het netwerk van stakeholders wordt complexer met nieuwe afhankelijkheden. Dat resulteert in:

- Vertroebeld eigenaarschap door onduidelijkheid in rol, positie en mandaat
- Samenwerkingsafspraken zijn niet scherp
- Spanningen worden onvoldoende benoemd



ER IS NOOD AAN IMPACT

... door de juiste balans tussen *IQ, EQ en AQ*.

KERNVRAGEN:

- Hoe creëren we échte samenwerking in hybride, multi-stakeholderomgevingen? En welke vaardigheden en attitudes zijn hiervoor nodig!
- Hoe kunnen we duidelijkheid creëren en de dingen benoemen zoals ze zijn?
- Hoe faciliteer je duurzame output, heldere afspraken en wederzijdse engagementen?



3 BOUWSTENEN VOOR PARTNER OUTPUT MET EFFECT

Accountability

Wie neemt ownership?
Positie/hiërarchie
Mandaat

Clarity

Afspraken die werken
Duidelijkheid
Expectation management

Carefrontation

Durven we spanning benoemen
Tough facilitation
Win-win



DIT LEERTRAJECT GEEFT ANTWOORD OP VRAGEN ZOALS:

- Hoe wordt positie en mandaat helder binnen een complex partner-ecosysteem?
- Hoe ontstaat echte waarde-uitwisseling vanuit wederzijdse belangen?
- Hoe worden verwachtingen expliciet gemaakt en vertaald naar werkbare afspraken?
- Hoe zorg je voor gedeeld begrip dat leidt tot commitment en actiegericht output?
- Hoe wordt faciliterend leiderschap opgenomen zonder hiërarchisch gezag?
- Hoe maak je spanningen duidelijk, zonder relaties te breken?

ACCOUNTABILITY

CLARITY

CAREFRONTATION



EXPLORE
EXPLICIT
CHECK

To

ASSUME

makes an **ASS**
out of U
& **ME**



Resultaat

Wat hebben we concreet nodig?

Clarity

Rol

Wie is eigenaar van wat?

Proces

Hoe zullen we samenwerken

VAN 'HMMM...' NAAR 'BAMMM...'

5 must-have checks voor messcherpe afspraken

1. Voor we starten, wat verwacht jij van deze samenwerking en wat verwacht je van mij?
2. Wanneer is dit voor jou een succes?
3. Rollen scherp zetten: wie doet wat? Wie neemt waar de lead?
4. Wat is al crystal clear en waar zit nog ruis op?
5. Voordat we afronden: wat heb jij genoteerd als afspraak? Vertel in je eigen woorden



CAREFRONTATION

Be tough on the issue
Soft on the people

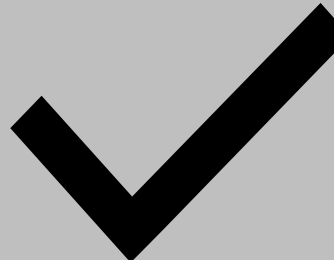


TOUGH FACILITATION

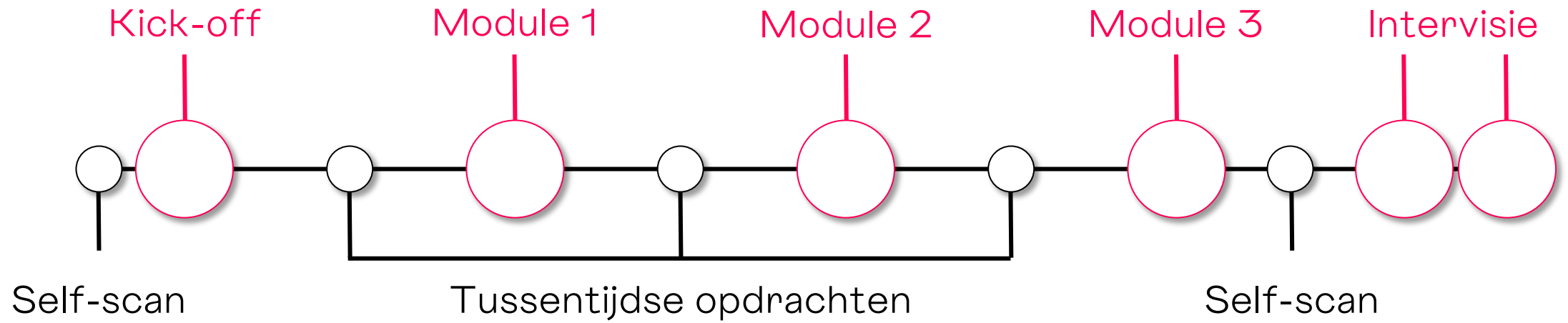


Vermijden
Laten escaleren
Forceren
Impliciet
Win-Verlies
Verwijten

Spanning onderzoeken &
olifant benoemen
Resultaat binnen
duidelijke grenzen
Assertief sturen naar
actie
Expliciet, scherp & Focus
Van win-win naar echt
engagement
Veilig verhelderen



Leertraject



BUY-IN

**Strategische
vaardigheden**

Stakeholdering

**Duidelijke
samenwerking**

Partner Output
Facilitation

**Persoonlijke
impact**

Vergroot je Impact
Presenteren aan senior
Stakeholders
Omgaan met weerstand
Win-win Mindset





Partner Output Facilitation

Sterke, veilige en wendbare teams
mét impact

Let's talk!

✉ Pieter.vandendriessche@kenaz.org

🌐 www.kenaz.be

Volledige productbeschrijving hierna



Partner Output Facilitation

Van samenwerking naar
duidelijk resultaat en
duurzame engagementsen



Dit herken je vast:

- Afspraken met partners blijven vaag of worden verschillend geïnterpreteerd
- Er is samenwerking, maar weinig echte output en/of opvolging
- Spanningen rond rollen, verantwoordelijkheden of mandaat worden vermeden in plaats van benoemd
- Je bent afhankelijk van anderen, maar hebt helaas geen formele macht om zaken af te dwingen.
- Meetings leveren veel gesprek op, maar weinig actie

Effectief samenwerken in hybride, multi-stakeholdercontexten vraagt meer dan goede intenties.

Dit traject versterkt professionals in het creëren van buy-in in professionele contexten, door samenwerking te sturen op helderheid, eigenaarschap, output en wederzijds engagement — ook zonder hiërarchisch gezag.

Wat is 'Partner Output Facilitation'?

Organisaties werken steeds vaker in ecosystemen met externe partners, interne teams en hybride samenwerkingsvormen. Dat zorgt voor complexiteit, onduidelijkheid en spanningen rond mandaat, afspraken en accountability.

Daarom combineert dit traject **inzicht (IQ)**, **relationele intelligentie (EQ)** en **wendbaarheid (AQ)** om samenwerking duurzaam productief te maken — en om in complexe partnerdynamieken helderheid en beweging te creëren.

Partner Output Facilitation is een ontwikkeltraject dat professionals ondersteunt om:

- **Effectief af te stemmen en samen te werken** met interne en externe partners, ook wanneer belangen en verwachtingen uiteenlopen
- **Eigenaarschap te nemen én te creëren** in samenwerkingsrelaties, zelfs zonder hiërarchisch gezag
- **Duidelijkheid te creëren** waar die ontbreekt, door verwachtingen expliciet te maken en scherp te krijgen wat er écht bedoeld wordt
- **Duidelijke afspraken te maken en vast te houden**, ook in complexe en hybride contexten
- **Samenwerking te faciliteren richting concrete output**, met heldere deliverables, wederzijdse engagementen en continuïteit in opvolging
- **Spanning en verschil productief te benutten** in plaats van te vermijden, zodat samenwerking sterker wordt in plaats van stroever



Wat leer je concreet?

Tijdens de training krijg je een antwoord op volgende vragen:

- Hoe krijg je je **positie en mandaat** helder binnen een complex partner-ecosysteem?
- Hoe werk je vanuit wederzijdse belangen en creëer je **echte waarde-uitwisseling**?
- Hoe maak je **verwachtingen expliciet** en vertaal je die naar **werkbare afspraken**?
- Hoe neem je **faciliterend leiderschap** op zonder hiërarchisch gezag?
- Hoe stuur je samenwerking **outputgericht** in multi-stakeholdercontexten?
- Hoe ga je om met **spanning, tegenstrijdige belangen en diversiteit** zonder dat het de samenwerking blokkeert?

Inhoudelijke bouwstenen

Het traject is opgebouwd uit drie themaclusters. Elke cluster versterkt een ander aspect van samenwerking in een context met meerdere (externe) partners: eerst creëer je een stevig fundament, daarna breng je helderheid in afspraken, en vervolgens leer je outputgericht samenwerken in complexiteit.

Themacluster 1 - Zelfbewust positioneren in een nieuw speelveld

- Er wordt scherpte gebracht in positie, mandaat en impact binnen een partner-ecosysteem.
- Eigenaarschap zonder hiërarchisch gezag wordt versterkt, zodat samenwerking niet afhankelijk blijft van formele macht.
- De focus ligt op wederzijdse belangen en waarde-uitwisseling, als basis voor duurzame samenwerking.
- Het SCARF-model biedt inzicht in sociale triggers en gedrag, en maakt partnerdynamieken beter hanteerbaar.

Themacluster 2 - Afspraken met effect

- Het onderscheid tussen commitment en compliance wordt uitgewerkt als sleutel tot duurzame engagementen.
- Via expectation management wordt het impliciete expliciet gemaakt: verwachtingen, rollen en verantwoordelijkheden.
- Afspraken worden vertaald naar concrete deliverables en samenwerking wordt gestuurd op output.
- Tough facilitation en integratief onderhandelen versterken de vaardigheid om scherpte te brengen zonder polarisatie.

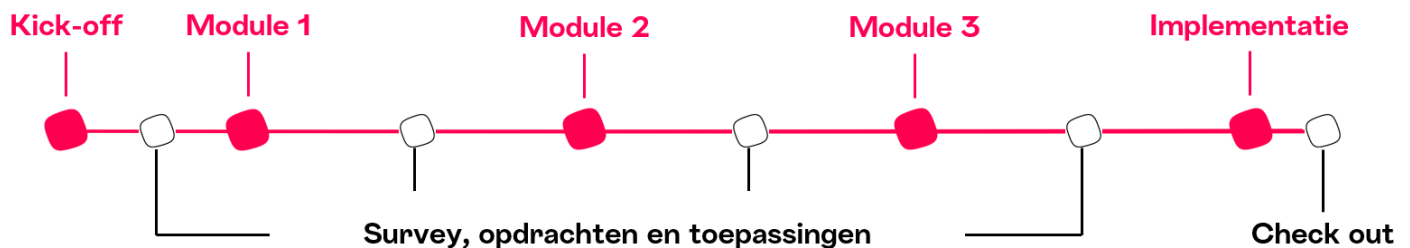
Themacluster 3 - Samenwerking in multi-stakeholdercontexten

- Outputgericht samenwerken met meerdere partners wordt versterkt, ook wanneer tempo, taal en verwachtingen verschillen.
- Assertieve communicatie wordt toegepast in diverse contexten, met aandacht voor helderheid én relatiebehoud.
- Besluitvorming met meerdere partijen wordt werkbaar gemaakt, ook zonder hiërarchische lijn.
- De vertaling van overleg naar actie, opvolging en continuïteit staat centraal, ook bij spanning en tegenstrijdige belangen.



We spark your growth

Een blended leertraject met veel aandacht voor transfer:



Het traject is opgebouwd uit verschillende modules. Ze vormen **geen strak lineair stappenplan**, maar bouwen wel logisch op elkaar voort. Afhankelijk van de context en leerbehoeften kunnen de clusters **modulair** ingezet worden of **gecombineerd binnen een leertraject**, volledig **op maat van een hele organisatie, een specifiek team of ecosysteem**.

- **Voortraject met kick-off en voorbereidend werk**, zodat de leerdoelen scherp gesteld worden en de training maximaal aansluit bij de realiteit van de deelnemers.
- **Klassikale sessies met realistische cases uit de praktijk als vertrekpunt**, waarbij inzichten onmiddellijk vertaald worden naar concrete toepassingen en werkvormen.
- **Praktijkopdrachten en reflectie tussen de modules**, om transfer te versterken en het geleerde te testen in de eigen samenwerkingscontext.
- **Terugkommomenten en implementatiesessies**, waarin ervaringen worden opgehaald, cases worden verdiept en verdere stappen worden verankerd.
- **Meting van evolutie via self-scan (voor- en nameting)**, zodat ontwikkeling zichtbaar wordt en er gericht kan worden opgevolgd.

Voor wie?

- Professionals die samenwerken met externe partners
- Project- en programmanagers
- Partner- & accountverantwoordelijkheden
- Teamleads en experts zonder formele hiërarchische macht



Andere Kenaz-trajecten rond het creëren van buy-in

Stakeholdering: Diplomatieke vaardigheden voor succesvolle projecten

Stakeholdering helpt professionals om draagvlak te creëren in projecten en verandertrajecten waar je afhankelijk bent van anderen. De training biedt een helder kader om stakeholders te identificeren, te prioriteren en hun belangen en positie scherp te analyseren. Deelnemers leren strategieën inzetten die passen bij verschillende stakeholders en hoe ze weerstand ombuigen naar engagement. De focus ligt op vertrouwen opbouwen en samenwerken richting duurzame win-win. Je vertrekt vanuit je eigen cases, waardoor alles meteen toepasbaar wordt.

Vergroot je Impact: van gelijk hebben naar gelijk krijgen

Vergroot je Impact vertrekt vanuit één centrale vraag: hoe krijg je mensen mee, ook zonder formele macht? Hoe beïnvloed je anderen respectvol, zonder te manipuleren. De training toont hoe impact niet alleen afhangt van inhoudelijke kwaliteit, maar ook van acceptatie en buy-in. Deelnemers leren hoe ze hun boodschap en aanpak afstemmen op context, belangen en relaties. Er is aandacht voor overtuigingskracht, beïnvloedingsvaardigheden en het versterken van je professionele aanwezigheid. Resultaat: meer draagvlak, meer beweging en meer impact.

Presenteren aan senior stakeholders

Presenteren aan senior stakeholders versterkt professionals in het overtuigend communiceren naar directie en beslissingsnemers. De training helpt om complexe inhoud scherp te vertalen naar een kernboodschap die aansluit bij wat senior stakeholders belangrijk vinden. Deelnemers leren structuur, helderheid en executive présence te combineren met impactvolle storytelling. Er is aandacht voor omgaan met kritische vragen en het sturen op besluitvorming. Resultaat: presentaties die niet alleen informeren, maar ook buy-in creëren.

Maak kennis met de rest van ons aanbod: www.kenaz.be

Buy-in in actie? Deze klanten gingen je voor.

A.C.A.
Group

 **bpost**

 **COLRUYT**
GROUP

 **Crelan**

Deloitte.

 **fluxys**

Johnson
& Johnson

 **KBC**

orangeTM

 **proximus**

 **securex**

 **telenet**



Samen een traject uitwerken?



Pieter Vandendriessche
Zaakvoerder

pieter.vandendriessche@kenaz.org

Bakelaarstraat 14
2800 Mechelen

+3215645325

www.kenaz.be

Heb je praktische vragen?



Sophie Kempeneers
Training coördinator

info@kenaz.org



kenaz

Meer weten over onze trainingen?

Schrijf je in voor onze wekelijkse nieuwsbrief: <https://www.kenaz.be/blijf-op-de-hoogte>

Of volg ons op onze socials

