

Profiel LLO-verkenner

Als LLO-verkenner ben jij de schakel tussen het werkveld en VISTA college.

In je rol als BPV-begeleider bezoek je verschillende organisaties en bedrijven. Je weet wat er speelt in het werkveld en durft hierin op onderzoek uit te gaan. Je ziet kansen en weet deze ook daadwerkelijk te benutten. Hieronder lees je welk gedrag en welke competenties daarbij horen:

- Je bent een ambassadeur van Leven Lang Ontwikkelen (LLO);
- Je bent proactief en toont initiatief;
- Zodra je je in het werkveld begeeft, staan jouw LLO-voelsprietten direct aan;
- Je beschikt over goede gespreksvaardigheden: je durft het gesprek over mogelijke LLO-kansen aan te gaan en weet de vraag achter de vraag te achterhalen;
- Je bent klantgericht: je kunt je verplaatsen in de klant en denkt in mogelijkheden;
- Je signaleert LLO-kansen, brengt deze in kaart en bespreekt ze met de accountmanager en opleidingsmanager;
- Je bent een echte verbinder: je weet het werkveld aan het VISTA college te koppelen en andersom;
- Je werkt effectief samen met het werkveld, de accountmanager en interne LLO-verkenners.



Competenties LLO-verkenner

Onderstaande competenties en bijbehorende gedragsindicatoren zijn afkomstig uit de VISTA-competentieset. Elke competentie in deze set is opgebouwd uit verschillende niveaus. Hieronder zijn enkel de specifieke competenties en gedragsindicatoren opgenomen die van toepassing zijn op de rol van LLO-verkenner.

Competentie: Klantgerichtheid

Niveau 4. Inspireert en faciliteert anderen ook buiten de directe werkomgeving om de dienstverlening aan klanten te optimaliseren, mede door het vertonen van voorbeeldgedrag.

1	Draagt in eigen organisatie(onderdeel) uit dat hij/zij een goede dienstverlening aan klanten van belang vindt.
2	Stuurt aan op onderzoek naar klantwensen en -behoeften.
3	Onderhoudt een duurzaam en/of regelmatig contact met (potentiële) klanten die voor de organisatie of het onderdeel belangrijk zijn.
4	Coördineert meerdere organisatieonderdelen om een klant van dienst te kunnen zijn.
5	Zet in eigen organisatie(onderdeel) gerichte acties in om klanttevredenheid te verhogen.



Competentie: Samenwerken

Niveau 4. Inspireert en faciliteert anderen ook buiten de directe werkomgeving om samen te werken, mede door het vertonen van voorbeeldgedrag.

1	Draagt in de organisatie of het onderdeel uit dat het van belang is om samen te werken met anderen binnen en buiten de organisatie.
2	Stuurt aan op acties/projecten waarbij samengewerkt wordt met andere onderdelen of marktpartijen.
3	Initieert samenwerkingsverbanden met andere partijen in markt of maatschappij.
4	Werkt samen met externe partijen om doelen van de organisatie of het onderdeel te realiseren.
5	Verbindt belangen/acties/activiteiten van verschillende partijen met elkaar, met als doel een 'win win'-situatie te creëren.

Competentie: initiatief

Niveau 4. Inspireert en faciliteert anderen ook buiten de directe werkomgeving zelfstandig acties te ondernemen. Vertoont voorbeeldgedrag door acties te ondernemen die binnen en buiten de organisatie zichtbaar zijn.

4	Benut kansen om de organisatie of het onderdeel naar buiten toe te profileren.
5	Doet voorstellen voor veranderingen die zichtbaar zijn in de organisatie of het onderdeel.

**Competentie: Luisteren**

Niveau 3. Stimuleert anderen in de directe werkomgeving om te luisteren alvorens te reageren, mede door het vertonen van voorbeeldgedrag.

1	Stimuleert medewerkers/collega's/gesprekspartner om door te vragen in gesprekken alvorens te reageren.
2	Benadrukt het belang van het goed naar elkaar luisteren bij medewerkers/collega's.
3	Vat samen wat door medewerkers/collega's/gesprekspartner is gezegd om te toetsen in welke mate de eigen interpretaties juist zijn.
4	Vraagt door bij zijn/haar gesprekspartner(s) om alle aspecten van hun boodschap in kaart te brengen.
5	Informeert naar de mening van medewerkers/collega's die in de groep minder aan het woord zijn.