

Verslag voortgangsgesprek 2

Datum VG-Gesprek 6 januari 2026

Student: Justus Donderwinkel

Het voortgangsgesprek begon met een korte terugblik op de periode voor de kerstvakantie. Ik gaf aan dat ik het erg leuk vond dat ik tijdens de kerstborrel, bij de speech van Gerie, een schouderklopje kreeg voor mijn inzet rondom de kerstpakketten. Alexander (operationeel manager) gaf daarbij aan dat hij nog nooit had meegemaakt dat een stagiair tijdens een speech werd benoemd. Dit voelde als een mooie waardering voor mijn werk.

Daarna gingen we in op de competentie *managen en organiseren*. Ik heb toegelicht dat ik mijn OGSM-model heb aangepast. Het ging om een paar kleine wijzigingen, maar de belangrijkste was dat het doel *bezettingspercentage* is verwijderd. Dit doel bleek in de praktijk niet goed te passen bij mijn opdracht. Ik twijfelde of deze wijziging hoorde bij DC1 (doelen stellen) of DC4 (bijsturen). Tijdens het gesprek werd duidelijk dat dit onder DC4 valt, omdat het gaat om het aanpassen van doelen op basis van nieuwe inzichten.

Vervolgens bespraken we de competentie *samenwerken en netwerken*, met de focus op DC2: netwerk uitbouwen. Ik heb twee voorbeelden gegeven waarbij ik mijn netwerk heb ingezet voor een project. Het eerste voorbeeld ging over het benaderen van een persoon om de behoefte van de klant helder te krijgen en het arrangement vast te stellen. Het tweede voorbeeld was het inschakelen van een expert om een brainstorm met nieuwe acties te valideren.

Als derde voorbeeld wil ik het benaderen van potentiële klanten meenemen, zoals bellen en het sturen van LinkedIn-berichten. Rob gaf aan dat dit een mooie afwisseling is ten opzichte van de andere voorbeelden. Waar die vooral intern en kwalitatief zijn, is dit voorbeeld extern en meer kwantitatief. De effectiviteit zit hier vooral in het tonen van lef en ambitie: het actief benaderen van een grotere groep en het omgaan met reacties, met het oog op mogelijke vervolg in de vorm van bijvoorbeeld een mailing.

Daarna kwam de competentie *communiceren* aan bod, specifiek DC2: het kiezen van geschikte communicatiemiddelen. Een aanvullend voorbeeld is een klant die een aanvraag had gedaan, maar anderhalve week geen reactie had gekregen. Ik heb deze klant telefonisch benaderd om de wensen duidelijk te krijgen en excuses aan te bieden voor de late reactie. Ook heb ik toegezegd dezelfde dag een offerte te sturen, wat ik ook daadwerkelijk heb gedaan. Dit laat zien dat er bewust is nagedacht over het juiste communicatiemiddel.

Daarnaast is het voorbeeld van de kerstpakketten met Patrick besproken. De afspraken zijn eerst per mail vastgelegd. Vanwege de informele familiecultuur binnen het bedrijf en de noodzaak om snel te schakelen, is daarna overgestapt op WhatsApp. Als afsluiting is er nog telefonisch contact geweest. Dit laat zien dat de communicatiemiddelen zijn afgestemd op de situatie en de relatie. Hierbij is een afbeelding als voorbeeld meer dan voldoende. Niet alle communicatie hoeft getoond te worden.

Tot slot hebben we het gehad over *innoveren*. Drie van deze ideeën zijn ook daadwerkelijk uitgevoerd. Het is belangrijk om duidelijk te maken waarom juist deze ideeën zijn gekozen, door de validatie door een expert en het gebruik van bronnen. Daarnaast werd besproken dat innovatie ook kan zitten in het toepassen van bestaande middelen op een nieuwe manier binnen het bedrijf. Zo zijn het sturen van LinkedIn-berichten en het maken van een video vernieuwend voor ZIN, ook al zijn deze middelen op zichzelf niet nieuw.

Al met al was de conclusie dat ik goed op weg ben. Met het afronden van de laatste punten en een duidelijke onderbouwing per competentie kan ik toewerken naar het inleveren van mijn eindproducten.

Akkoord:

