



Strategische kindplanning

Inleiding

De vraag naar kinderopvang is groot, wachtlijsten worden steeds langer en tegelijkertijd hebben we te maken met een personeelstekort door krapte op de arbeidsmarkt en een hoog ziekteverzuim. Deze ontwikkelingen geven verschillende structurele uitdagingen: het niet kunnen plaatsen van broertjes/zusjes, bellende ouders over de plek op de wachtlijst, ad-hoc groepssluitingen, plaatsingsproblemen, wachtlijsten, enz.

Hoe ga je hier nu precies mee om? Hoe zorg je dat je zoveel mogelijk tegemoet kunt komen aan de vraag van je klanten, maar dat ook je kindbezetting en daardoor ook je personeelsinzet op de groep(en) zo optimaal mogelijk is? Een moeilijke puzzel, waarvan de stukjes telkens weer lijken te veranderen.

Vanuit deze vraagstelling en onze ruime ervaring, bieden we een 2-daagse scholing aan voor medewerkers die verantwoordelijk zijn voor de kindplanning. Zij vormen dagelijks de spil in deze "puzzel". De keuzes die zij maken, bepalen in sterke mate de roostering en personeelsinzet op locatie. Juist daarom is het zaak kennis te hebben van en een goede strategie te hebben op de kindplanning. Vanuit die kennis en strategie kunnen gerichte keuzes worden gemaakt die bijdragen aan het behouden van rust en voorspelbaarheid bij de groeiende vraag naar kinderopvang.

Inhoud en doelstellingen van de scholing

Strategie bestaat uit meer dan het bepalen van een goede groepsindeling en het aantal kindplaatsen. Het gaat hierbij enerzijds om de kaders van waaruit wordt gewerkt: het productaanbod, plaatsingsbeleid, wachtlijstcriteria, planning- & verkoopstrategie.

Maar anderzijds blijken goede communicatievaardigheden cruciaal om de opvangvraag vanuit deze kaders ook daadwerkelijk klantgericht over te kunnen brengen en daarmee te kunnen "sturen".

Tijdens deze 2-daagse scholing gaan we in op de volgende thema's:

- Opvangcapaciteit en groepsindelingen
- Plaatsings- en productbeleid
- Wachtlijstbeheer
- Bewuste kindplanning: bezetting en doorstroom sturen
- Klantgericht communiceren

Voor een uitgebreide beschrijving zie het kopje "invulling van de bijeenkomsten" in deze brochure.

Kwalificatie

Na afloop ontvangen de deelnemers een bewijs van deelname van Helder & van Pas Opleidingen. Om het bewijs van deelname te ontvangen geldt een aanwezigheidsplicht van 100%.

Voor wie is de scholing

Deze scholing is bedoeld voor iedereen die zich bezighoudt met de kindplanning zoals: kindplanners, klantadviseurs en (locatie)managers. De scholing wordt gegeven op mbo werk- en denkniveau.

Tijdsinvestering

De totale studiebelasting bij deze scholing bedraagt ongeveer 16 uur per persoon. Dit bestaat uit:

- Twee bijeenkomsten á 6 uur
- Huiswerkopdracht na bijeenkomst 1 á 4 uur

De bijeenkomsten worden georganiseerd binnen een tijdsbestek van ongeveer 1 maand.

Studiemateriaal

Wij zorgen voor passend studiemateriaal dat aansluit bij de inhoud van de scholing. Het benodigde studiemateriaal wordt door ons aangeboden en is daarna in eigendom van de deelnemer. Iedere deelnemer ontvangt een eigen scholingsmap met materialen voor eigen gebruik. Uitsluitend met toestemming van de trainer mag het materiaal verder verspreid worden.

Kosten (prijspeil 2024)

Open inschrijving

Deze scholing is op open inschrijving beschikbaar. De kosten bedragen dan € 995,-. De scholing is vrijgesteld van btw.

In company

Wij bieden deze scholing incompany aan voor groepen van maximaal 12 deelnemers. Deze scholing is vrijgesteld van btw. De kosten bedragen €4850,00 per groep, dit is inclusief materialen, het bewijs van deelname en reiskosten. Dit is dus al vanaf € 404,00 per deelnemer!

Locatie

De locatie van de scholingen op open inschrijving vind je op onze website. Wanneer de scholing in-company wordt gegeven, betekent dit dat wij bij jullie op locatie komen om de scholing te geven.

Invulling van de bijeenkomsten

Bijeenkomst 1

Opvangcapaciteit en groepsindelingen

Inhoud:

- Wat is de optimale groepsindeling en aantal kindplaatsen voor een bepaalde werksoort?
- Hoe speel je slim in op de beroepskracht-kind-ratio's?

Plaatsings- en productbeleid

Inhoud:

- Hoe ziet het plaatsingsbeleid van jouw organisatie er uit en op welke wijze geeft dit richting aan de dagelijkse planning?
- Afspraken en de samenwerking met locatieverantwoordelijke(n)
- Welke opvangproducten bied je aan en op welke locatie(s)?

Bijeenkomst 2

Wachtrijstbeheer

Inhoud:

- Hoe bepaal je je wachtrijstcriteria en hoe pas je deze toe?
- Communicatie met ouders
- Plannen van de wachtrijst
- Schaarste creëren, waarom zou je.....?

Bewuste kindplanning: bezetting en doorstroom

Inhoud:

- Wat is ideale leeftijdsopbouw bij de verschillende groepsindelingen?
- Hoe gaan we om met doorstroom tussen groepen en werksoorten?

Klantgericht communiceren

Inhoud:

- Hoe stuur je ouders naar de plekken die jij wilt?
- De kosten van kinderopvang: bruto vs. netto heel bewust gebruiken.

Resultaten

- De deelnemer kent de bedrijfsmatige omslagpunten in de kindbezetting en past deze toe.
- De deelnemer is in staat de in- en doorstroom van kinderen op de groepen te managen.
- De deelnemer kent de uitgangspunten van de kinderopvangtoeslagregeling (KOT) en kan deze vertalen naar een aansprekende bruto-netto berekening voor ouders.
- De deelnemer kan ouders 'sturen' naar de, voor de organisatie én de ouder, best passende plaatsing.
- De deelnemer weet hoe de kindbezetting afgestemd kan worden op de beschikbare personeelsformatie.

Scholingsmodel Helder & van Pas

Helder & van Pas werkt vanuit een duidelijke visie en scholingsmodel. Wij geloven in de kracht van samen leren door te doen. Onze werkwijze en leerstof is duidelijk en sluit aan bij de praktijk van de deelnemer. Het is daarmee dus Helder en komt direct van Pas.

De theorie, visie of leerstof krijgt doorgaans eerst uitwerking door woorden op papier. Vervolgens moet deze opgenomen worden door de deelnemers (in het **hoofd**).

Dat doen we door aan te sluiten op hun praktijk, met herkenbare voorbeelden en interactieve werkvormen. Zo maakt iedere deelnemer zich de leerstof (het **papier**) eigen.

Vervolgens is de theorie of visie voor hen toepasbaar binnen de eigen werkomgeving. Het doen (de **handen**) geeft ervaring en inzicht, waarmee de leerstof of visie verder aangescherpt kan worden.

Die verfijning en verdieping zorgt voor een ontwikkeling en geeft voeding aan een continu leerproces: **het kloppend hart**.



Deze scholing biedt veel ruimte voor eigen inbreng. Daarbij werken we met praktijkgerichte tools, oefeningen en interactieve werkvormen.



Helder & van Pas

Opleidingen met passie en plezier

Voorwaarden en gedragscode

Op deze scholing zijn de volgende documenten van toepassing:

- De Algemene voorwaarden
- De NRTO-gedragscode
- Onze privacyverklaring
- Deze brochure

Je vindt deze documenten op onze [website](#)

Meer informatie

Wil je meer weten of een offerte op maat? Bel of mail dan gerust: opleidingen@heldervanpas.nl of 06-20187783/06-19650888