

Traject Work-2-Gether

Het 'Work-2-gether' traject door middel van E-coaching heeft tot doel om de klant duurzaam uit te laten stromen naar een dienstverband of klaar te stomen voor een volgende stap op de re-integratieladder. Uitgangspunt van 'Work-2-gether' is dat de klant behandeld wordt als werknemer. De klant wordt door het traject te volgen getraind in zelfredzaamheid, verantwoordelijkheid nemen en werknemersvaardigheden. De jobcoach is regisseur van het traject. De jobcoach krijgt direct inzicht in de ontbrekende vaardigheden van de klant doordat hij alles zelf doet. De jobcoach kan hierdoor maatwerk leveren door hier op in te spelen en passende instrumenten in te zetten om de ontbrekende vaardigheden te trainen.

Trajectplan Work-2-gether

De intakefase duurt 2 weken. 'Work-2-gether' start met de ondertekening van het trajectplan in de spreekkamer van de opdrachtgever. De klant, de jobcoach en de klantmanager ondertekenen het trajectplan. De klantmanager legt de spelregels uit waardoor er geen misverstanden kunnen ontstaan over het te volgen traject. De jobcoach legt een huisbezoek af en sluit deze fase af met een plan van aanpak waarin de activiteiten staan omschreven om de woon- en leefomgeving van de klant te verbeteren. De *real-life* assessment fase duurt 13 weken en start met het opknappen van de woon- en leefomgeving onder leiding van de meester. De jobcoach en de klant starten de E-coaching door middel van het opdrachtenboek. De E-coaching wordt voortgezet tijdens de jobfindingsfase die maximaal 13 weken duurt. Als de klant werk heeft, start de jobcoaching en nazorg welke in totaal maximaal 26 weken duurt. Als de klant geen werk heeft, wordt hij teruggemeld met een onderbouwd vervolgadvis.

Methodiek E-coaching

Nadat de woning en de leefomgeving zijn opgeknapt, start de E-coaching. Om de E-coaching tot stand te brengen, heeft de klant hiervoor de benodigde middelen nodig. Van Work2 krijgt de klant een leen-laptop. De klant krijgt van de jobcoach uitleg over hoe de laptop te gebruiken. De klant krijgt aanvullend een instructieboek om na te slaan. De jobcoach en de klant communiceren via het internet. De klant krijgt een Work2 email adres. De jobcoach stuurt hem het opdrachtenboek toe. De klant krijgt mails van de jobcoach waarin staat wanneer hij een opdracht moet inleveren. De opdrachten hebben betrekking op de fase waarin de klant zich in het traject bevindt. De jobcoach en de klant communiceren over de opdrachten per mail. Het resultaat is dat de klant inhoudelijk leert mailen. De vertegenwoordiger van de opdrachtgever wordt geautoriseerd voor ons web-based E-synergy systeem zodat hij het traject op de voet kan volgen. Als de klant de Nederlandse taal totaal niet beheerst, wordt gebruik gemaakt van een vertaalmachine. De opdrachten worden vertaald in de moedertaal van de klant. De communicatie tussen de klant en de jobcoach verloopt in eigen taal. Beiden vertalen de mails met de vertaalmachine.

Intake

Het doel van de intake is dat de jobcoach van Work2 de woon- en leefomgeving van de klant in kaart brengt en een plan van aanpak opstelt om de woon- en leefomgeving op te knappen. De intake start in de spreekkamer van het werkplein. Samen met de klantmanager, de klant en de jobcoach vindt er een 'warme overdracht' plaats. Tijdens deze overdracht maken de jobcoach en de klant kennis met elkaar en wordt in het kort het doel van het traject verteld. De klantmanager legt de spelregels uit zodat er geen onduidelijkheden zullen optreden. Het intakegesprek vindt plaats bij de klant thuis. Het intakegesprek staat geheel in het teken van de woon- en leefomgeving van de klant.

Aan de hand van de verzamelde informatie maakt de jobcoach een verslag. Het resultaat van de intake is dat de jobcoach een plan van aanpak kan opstellen en afspraken kan maken met de meester om te starten met het opknappen van de woon- en leefomgeving van de klant. Nadat het plan van aanpak is opgesteld start de *real-life* assessment.

Real-life assessment

Het doel van de *real-life* assessment is tweeledig: De woon- en leefomgeving van de klant is opgeknapt en de klant heeft een krachtige beroepskeuze gemaakt door middel van E-coaching. De opdrachten die worden uitgevoerd, hebben betrekking op de levensgebieden: Motivatie en beweegredenen, woonsituatie en sociale omgeving, cognitieve vaardigheden, functionele vaardigheden, werknemersvaardigheden, sociale vaardigheden, persoonlijke kwaliteiten, gezondheid en wensen ten aanzien van werk. De klant kiest van elk levensgebied minimaal 2 opdrachten. De klant komt in actie door concrete opdrachten te maken. Door in actie te komen, door middel van het maken van de opdrachten, leidt dit tot zelfinzicht en werkt de klant toe naar de verandernoodzaak. Zelf tot het inzicht komen dat verandering in zijn huidige situatie noodzakelijk is, is de beste basis om de klant aan het werk te krijgen!

Naast de E-coachingsactiviteiten kan er een psychologisch onderzoek worden ingezet. Een psycholoog kan een psychodiagnostisch onderzoek uitvoeren om een heldere analyse te maken van spelende psychische problematiek. Indien noodzakelijk wordt de klant toegeleid naar de psychische hulpverlening. Indien geconstateerd wordt dat de problematiek(en) van de klant aantoonbaar fysiek van aard is (zijn), wordt de klant toegeleid naar de medische hulpverlening. Er worden diverse psychologische testen afgenomen, persoonlijkheidsvragenlijsten, intelligentie- en/of capaciteitentesten en klachtenlijsten gemaakt.

Altijd een resultaat

- de klant heeft zicht op zijn (on)mogelijkheden;
- de klant heeft inzicht in zijn competenties, vaardigheden en interesses;
- de klant heeft zicht op zijn (de)motivatoren vanuit zijn sociale omgeving;
- de klant is toegeleid naar hulpverlening om te werken aan mogelijke belemmeringen die werken en/of persoonlijk functioneren in de weg staan;
- de klant heeft zich kunnen oriënteren op verschillende beroepen;
- de klant heeft inzicht in branches/sectoren en vacatures;
- de klant heeft inzicht in zijn (on)mogelijkheden op de arbeidsmarkt;
- de klant heeft een arbeidsmarktrelevante beroepskeuze gemaakt;
- de klant is in het bezit van een stappenplan om zijn beroepswens te realiseren;
- de klant weet hoe en waar hij vacatures kan vinden;
- de klant kan contact leggen met werkgevers;
- de klant heeft een snuffelstage gelopen, hij heeft netwerk gecreëerd;
- de klant heeft zijn persoonlijk netwerk in kaart gebracht;
- de klant is in het bezit van een actieplan om aan het werk te gaan.

Het *real-life* assessment wordt afgesloten met een assessmentverslag. Het assessmentverslag wordt door de klant geschreven en de jobcoach verwerkt het in het web-based E-synery. Het resultaat is dat de klant een arbeidsmarktrelevant(e) beroep(srichting) gekozen heeft passend bij zijn interesses, competenties en vaardigheden.

Jobfinding

De jobfinding heeft tot doel om aan de hand van een opgesteld zoekplan planmatig met elkaar aan de slag te gaan op zoek naar reguliere arbeid. Het zoekplan wordt aan de hand van het assessmentverslag door de klant opgesteld.

De jobcoach en de klant stellen het CV van de klant op en bespreken uitgebreid de werkervaring en opleiding van de klant. Het resultaat is dat de jobcoach en de klant een realistische functie benoemen welke aansluit bij de opleidingsachtergrond en werkervaring van de klant. Tot slot benoemen zij wat de klant nodig heeft om te worden geplaatst.

Iedere klant vult digitaal een 'netwerkmindmap' in. Eén van de belangrijkste uitgangspunten van onze werkwijze is dat wij werk bij de klant zoeken. De jobcoach bespreekt per mail de zoekmogelijkheden die er zijn. Passend bij onze methodiek stimuleert de jobcoach de klant om zijn persoonlijke netwerk in kaart te brengen om vacatures via zijn netwerk te werven. Het resultaat is dat de klant in staat is om zelfstandig vacatures te zoeken.

De jobcoach bespreekt per mail de vacature met de klant. De jobcoach leert de klant de vacature te analyseren zodat hij inzicht krijgt wat de belangrijkste taken zijn van de vacature. De jobcoach leert de klant de opzet van de sollicitatiebrief waarin zijn ervaring, geschiktheid, motivatie en affiniteit met de organisatie duidelijk naar voren komen. De jobcoach leert de klant zoeken naar informatie over de organisatie. Het resultaat is dat de klant in staat is een functie- en bedrijfsgerichte sollicitatiebrief te schrijven.

De jobcoach bereidt de klant voor op een sollicitatiegesprek door vragen met hem te oefenen. De jobcoach leert de klant zijn loopbaanverhaal te vertellen waarin duidelijk naar voren komt waarom hij voor opleiding(en) en banen heeft gekozen of leert hem juist het gesprek te voeren bij het ontbreken van opleiding(en) en werkervaring. Het resultaat is dat de klant in staat is om een adequaat sollicitatiegesprek te voeren.

De jobcoach ondersteunt en begeleidt de klant in zijn contacten met werkgevers. Elk contact met de werkgever wordt met de jobcoach voorbesproken en geëvalueerd. Het resultaat is dat de klant heeft geleerd zelfstandig contact te leggen met de werkgevers.

Middels jobhunting kan de jobcoach de klant persoonlijk voordragen bij werkgevers. De jobcoach kent het zoekplan van de klant en zoekt passende werkgevers. De passende werkgevers vindt hij door middel van koude acquisitie, in zijn eigen netwerk of in het netwerk van Work2. Hij benadert de werkgever en introduceert de klant door een volledig beeld van de klant te geven. Hij benoemt in de introductie (het ontbreken van) de werkervaring, opleiding(en) en de kwaliteiten/vaardigheden van de klant. Het resultaat is dat de klant geïntroduceerd wordt bij meerdere werkgevers.

Altijd een resultaat

- de klant kan een realistische functie benoemen die aansluit bij zijn werkervaring en opleiding;
- de klant kan een stappenplan formuleren om zijn wensberoep te realiseren;
- de klant is in staat zelfstandig vacatures te zoeken;
- de klant kan een vacature analyseren;
- de klant kan een functie- en bedrijfsgerichte sollicitatiebrief schrijven;
- de klant kan zich voorbereiden op een sollicitatiegesprek;
- de klant kan zich presenteren in een sollicitatiegesprek;
- de klant kan zelfstandig contact leggen met werkgevers;
- de klant kan gebruik maken van zijn persoonlijk netwerk.

Nadat de klant aan het werk is, volgt de jobcoaching en de nazorg. Tijdens deze fase is er naast e-coaching ook life contact met de klant en de werkgever.

Jobcoaching en Nazorg

Het doel van jobcoaching is de klant langdurig/structureel aan het werk houden. De klant leert inzien dat hij loopbaanperspectief heeft gecreëerd.

Nadat de klant is gestart in zijn baan wordt hij wekelijks gecoacht op de werkvloer. De jobcoach voert wekelijks gesprekken met de klant over de voortgang. Hij voert 1 keer per maand gesprekken met de werkgever. Hij heeft een adviserende en ondersteunende rol richting de werkgever. Om loopbaanperspectief te creëren volgt de klant scholing. Dit kan via de scholingsmakelaar van de opdrachtgever zijn, een ander opleidingsinstituut of bijvoorbeeld via het LOI. De jobcoach volgt de voortgang van de gekozen opleiding. Hij is gefocust op het succesvol afronden van de opleiding door de klant. De jobcoach overhoort het huiswerk van de klant. De jobcoach voorkomt uitval door bij (ziekte)verzuim direct een huisbezoek af te leggen, haalt de klant uit bed en bespreekt welke keuze is gemaakt om te verzuimen. Het resultaat is dat de klant minimaal zes maanden aan het werk is en uitkeringsonafhankelijk blijft.

In het eindverslag wordt vermeld hoe de jobcoaching is verlopen en welke resultaten behaald zijn. Welke aandachtspunten blijven nog over? Wat wordt ingezet om deze aandachtspunten weg te werken? Deze aandachtspunten worden gemonitord in de nazorg.

De nazorg vormt de voorwaarde om te voorkomen dat klanten na de periode van intensieve jobcoaching alsnog uitvallen en zogenaamde 'draaideurklanten' worden. Tijdens de nazorgfase zijn er regelmatige contactmomenten met zowel werkgever als werknemer. Tevens wordt er actief gewerkt aan een loopbaanperspectief van de klant.

Altijd een resultaat

- de klant kan afspraken maken met zijn werkgever over werktijden, werkzaamheden, arbeidsvoorwaarden;
- de klant kan zelfstandig zijn taken uitvoeren;
- de klant kan samen met zijn werkgever leerdoelen formuleren;
- de klant kan voortgangsgesprekken voeren;
- de klant kan functionerings- en beoordelingsgesprekken voeren;
- de klant kan zich aan zijn afspraken houden;
- de klant kan samenwerken;
- de klant communiceert professioneel;
- de klant kan klachten op een professionele manier communiceren;
- de klant kan met kritiek omgaan;
- de klant kan zijn privé-leven scheiden van zijn arbeidsleven;
- de klant gedraagt zich als goed werknemer;
- de klant heeft zes maanden gewerkt en is uitkeringsonafhankelijk;
- de klant krijgt een vervolgcontract of contract voor onbepaalde duur;
- de klant zoekt tijdig naar een andere baan als zijn contract niet verlengd wordt;
- de klant volgt scholing om zijn loopbaanplan te realiseren;
- de klant is een zelfstandig werknemer!

Work-2-gether is E-coaching. Het traject heeft tot doel om de klant duurzaam uit te laten stromen naar een dienstverband of klaar te stomen voor een volgende stap op de re-integratieladder.