

Installatiestrategie

‘Voor meer regie
en betere
resultaten’



Leergang Installatiestrategie 2025

Aanleiding

De rollen binnen de installatiebranche ontwikkelen zich naar een strategische partner voor eindgebruikers. Het installatieadviesbureau, de installateur en leveranciers worden steeds eerder bij renovatie- en nieuwbouwprojecten betrokken en installaties vormen een steeds belangrijker en omvangrijker onderdeel van elk project. Eisen worden meer geformuleerd in termen van beleving dan in technische specificaties en de installateur moet in staat zijn om ook met niet-technische gesprekspartners effectief te overleggen. Tegelijkertijd groeit het aantal technische mogelijkheden en de vraag naar technische oplossingen voor de duurzaamheidsopgave wordt omvangrijker. Het wordt steeds belangrijker om zowel tijdens het bouwproject als in de exploitatiefase integraal samen te werken. Want alleen gezamenlijk kunnen we als installatiesector een bijdrage leveren aan de grote maatschappelijke uitdagingen waar we met elkaar voor staan.

We zien ontwikkelingen in de manier hoe we in de keten samenwerken en contracten afsluiten en hoe daarin verantwoordelijkheden, belangen en posities verschuiven. Dit alles vraagt dat we als sector steeds eerder en frequenter gaan samenwerken en communiceren met niet-technenuten.

Projectverantwoordelijken, vaak doorgegroeid vanuit de techniek, vervullen een belangrijke functie om in te kunnen spelen op deze ontwikkelingen. We zien dat niet-technische vaardigheden en kwaliteiten, zoals luisteren, communiceren en abstraheren steeds belangrijker worden om als strategische partner te acteren. De projectverantwoordelijken kunnen we ondersteunen door hen inzicht te bieden in de ontwikkelingen in de markt, de consequenties voor het eigen handelen en door de benodigde vaardigheden te versterken.

Programmaopzet

Deze leergang biedt een gezamenlijke leeromgeving voor projectverantwoordelijken uit de installatiebranche (advies, realisatie en toeleveranciers). Een (leer)omgeving waarin naast het opdoen van inzichten veel geoefend wordt met bijvoorbeeld het communiceren in meerdere lagen, het verhelderen van de behoeftes en het stellen van de juiste vragen. Een ideale setting waarin de deelnemers inzichten en vaardigheden ontwikkelen en tegelijkertijd collega professionals en gastsprekers ontmoeten die vanuit een andere invalshoek kijken, waardoor deelnemers hun omgeving en de diversiteit van belangen beter begrijpen.

Stuurgroep Installatiestrategie

De leergang Installatiestrategie is een initiatief vanuit de brede installatiesector (installateurs, adviseurs en leveranciers) en opgezet in 2018. Het is een gezamenlijke leergang geïnitieerd, ontwikkeld én omarmd door **Sweegers en de Bruijn, Kuipers, Siemens, Hoppenbrouwers en Valstar Simonis**. De leergang is van én voor de installatiesector. Onder aansturing van deze Stuurgroep zijn medewerkers van BdB verantwoordelijk voor de totstandkoming en begeleiding van de leergang. Graag nodigt de Stuurgroep de gehele sector uit om deel te nemen aan de leergang Installatiestrategie



Leergang Installatiestrategie 2025

Programma indeling

De leergang is gebouwd op basis van 4 kernthema's. De opgedane inzichten over deze kernthema's worden direct vertaald naar hetgeen dit betekent voor de praktijk en de benodigde (niet-technische) vaardigheden die daarbij komen kijken. Gedurende alle dagen wordt er direct geoefend met deze (niet-technische) vaardigheden.

Onderstaand een visualisatie van het programma bestaande uit 4 trainingdagen (van 13:30 tot 20:00 uur). De intake heeft als doel inzicht te krijgen in persoonlijke doelen van de deelnemers. Voorafgaand aan en tussen de trainingdagen door krijgen de deelnemers praktijk- en intervisieopdrachten mee. Dit met als doel de deelnemers optimaal te faciliteren het geleerde door te vertalen naar de dagelijkse praktijk wat in een afrondende persoonlijke pitch gedeeld wordt met leidinggevenden.



Dag 1 | Ontwikkelingen in de sector

Het herkennen en kunnen duiden van de **ontwikkelingen in de sector** en kunnen doorvertalen wat deze ontwikkelingen betekenen voor het eigen bedrijf, project en vooral hetgeen dit betekent voor het eigen handelen en de benodigde vaardigheden.

- Resultaat: Deelnemers hebben inzicht in de marktontwikkelingen en hetgeen deze impliceren voor het eigen handelingsrepertoire.
- Vaardigheden: Conceptueel denken, profileren, uitdrukken en referentiemacht.

Dag 2 | De keten en de verschillende spelers

Het overzien en begrijpen van **de keten en de verschillende spelers**, het verkrijgen van meer inzicht in de belangen en verwachtingen en begrijpen wat dit betekent voor de samenwerking.

- Resultaat: Deelnemers zijn in staat vanuit de bredere projectcontext te denken en hebben inzicht in de verschillende belangen van projectpartners en stakeholders en in hun rol in de waardenketen.
- Vaardigheden: Overzicht creëren, vragen en luisteren, inleven in belangen en strategisch handelen.

Leergang Installatiestrategie 2025

Dag 3 | Integraal samenwerken in projecten

Het **integraal samenwerken** in projecten.

- Resultaat: Deelnemers doen concrete inzichten op en verwerven vaardigheden welke bijdragen aan de integrale samenwerking.
- Vaardigheden: Samenwerken, herkennen van raakvlakken, integraal werken en integrale scope bewaking.

Dag 4 | Persoonlijke vaardigheden en pitch

Het oefenen van de niet-technische **persoonlijke vaardigheden** zoals abstraheren, luisteren, communiceren en het ophalen van verwachtingen, behoeftes en belangen.

- Resultaat: Deelnemers zijn in staat effectief en functioneel te communiceren en deze communicatie aan te passen bij gesprekspartners.
- Vaardigheden: Abstraheren, luisteren, communiceren en presenteren.

Beoogde doelgroep

- Medewerkers met 5–15 jaar werkervaring en/of 2–5 jaar werkervaring in een coördinerende functie.
- Medewerkers vanuit adviseurs, installateurs, en toeleveranciers. Dit kunnen ook medewerkers zijn vanuit het ontwerp, werkvoorbereiding of de inkoop voor zowel nieuwbouwprojecten, bestaande bouw als service- en onderhoudscontracten.



Leergang Installatiestrategie 2025

Randvoorwaarden

- Groepsgrootte betreft 10-15 deelnemers;
- Deelnemers vanuit verschillende adviseurs, installateurs, toeleveranciers en opdrachtgevers;
- Twee ervaren trainers vanuit BdB;
- Gast sprekers vanuit opdrachtgevende en opdrachtnemende kant;
- Benodigde investering voor de leergang: € 2.350,- per deelnemer.

Optie persoonlijke coaching

Het is mogelijk om tussen de dagen door aanvullend twee individuele coaching momenten in te plannen waarbij de persoonlijke uitdagingen van de deelnemer centraal staan. Deelnemers geven aan dat dit van grote meerwaarde is en hen helpt inzichten en voornemens beter naar de praktijk te brengen. Coaching kan opgegeven worden via het inschrijfformulier tegen een meerprijs van € 700,-.

Quotes van deelnemers na afloop vorige leergang:

- *'Hopelijk kunnen we de olievlek met deze groep weer een stukje vergroten'*
- *'Ik heb hier mijn echte leerdoel ontdekt door de groepsoefeningen'*
- *'Inzicht in samenwerking en vertrouwen, belangen en doelen helder krijgen, belang en noodzaak van ieders rol, welke vaardigheden en inzichten zijn nodig voor de nieuwe marktontwikkelingen'*
- *'De installatiestrategie brengt verschillende partijen samen- om vanuit ieders belang te streven naar een gezamenlijke prestatie en gebruik te maken van elkaar krachten'*
- *'Ik ga veranderen omdat het kan en zet de eerste stap. Stap jij mee?'*
- *'Een leuke en interessante cursus waarbij interdisciplinaire samenwerking centraal staat'*

