



SPECIALISTEN  
SOCIALE ZEKERHEID

TRAINING

# MOTIVERENDE GESPREKSVOERING

**D**e participatiesamenleving komt pas tot volle bloei als uitkeringsgerechtigden in staat zijn tot zelfregulatie en zelfsturing. Intensieve langdurige begeleiding van deze cliënten is dus niet meer van deze tijd. Of het nu gaat om cliënten met een WWB uitkering of een uitkering als gevolg van arbeidsongeschiktheid, de cliënt zal zoveel mogelijk moeten worden gemotiveerd om, voor zover dat in hun vermogen ligt, te participeren. Dit vraagt veel van de klantmanager, casemanager, werkcoach en overige medewerkers van uitkeringsinstanties.

**SV Land** biedt een aantal trainingen aan op het gebied van motiverende gespreksvoering (MG). Motiverende gespreksvoering (MG) is grotendeels gebaseerd op Motivational Interviewing. Dit is een -evidence based- gesprekstechniek. Deze gesprekstechniek is bij uitstek geschikt om de noodzakelijke gedragsverandering bij cliënten tot stand te brengen. Het trainingsaanbod loopt uiteen van een informatieve workshop tot een verdiepingstraining met coaching on the job.

## Doelgroep

De training is voor veel medewerkers interessant, te denken valt aan:

- Klantmanagers Inkomen
- Klantmanagers Werk
- Casemanagers Uww
- Fraudemedewerkers (sociale recherche)
- Medewerkers Bezwaar en Beroep
- Medewerker Boete
- Medewerker Debiteuren
- Receptie-/baliemedewerkers Sociale Zaken
- Beveiligingsmedewerkers
- Arbeidsdeskundige

## Workshop (1 dagdeel van 3 uur)

### DOELSTELLING

Deelnemers maken tijdens de workshop (actief) kennis met motiverende gespreksvoering. Na afloop van de workshop kent men de beginselen en uitgangspunten van deze innoverende gesprekstechniek.

### ONDERWERPEN

De theorie en de achtergrond van MG komen aan de orde, alsmede wanneer deze techniek wel en niet werkt. Daarnaast wordt aandacht besteed aan de grondhouding van de professional en de basiselementen van de sociaal-psychologische behoefte.

Ook leert de deelnemer de verschillende technieken om zelfsturing te bevorderen.

---

## Introductietraining (2 dagdelen van 3 uur)

### DOELSTELLING

Deelnemers maken kennis met MG en beheersen na afloop van de introductietraining de technieken van motiverende gespreksvoering op hoofdlijnen en kunnen deze in de praktijk toepassen. Er is aandacht voor theorie en praktijk en er wordt interactief gewerkt met casuïstiek

## ONDERWERPEN

- wat is motiverende gespreksvoering?
- theorie en achtergronden
- grondhouding en werkingsprocessen
- de verschillende communicatiestijlen
- de relatie aangaan
- focus aanbrengen
- verander- en bezwaartaal
- weerstand
- plannen en borgen

## Basistraining (6 dagdelen van 3 uur)

### DOELSTELLING

Deelnemers beheersen na afloop van de basistraining alle technieken van motiverende gespreksvoering en kunnen deze in de praktijk toepassen. Tijdens de basistraining wordt de theorie uitgediept. Daarnaast formuleren deelnemers individuele leerdoelen in de omgang met cliënten. Tijdens interactieve oefeningen en rollenspelen staat de ontwikkeling van deze individuele leerdoelen centraal.

## ONDERWERPEN

### Dag 1

- Wat is motiverende gespreksvoering?
- Wat kenmerkt jou en wat kan jij met MG?
- Theorie en achtergronden
- Grondhouding en werkingsprocessen
- Casuïstiek en oefeningen

### Dag 2

- De verschillende communicatiestijlen
- De relatie met de cliënt
- Focus aanbrengen
- Verandertaal
- Oefenen met casuïstiek

### Dag 3

- Bezwaartaal
- Weerstand
- Plannen en borgen
- Oefenen met casuïstiek

## Verdiepingstraining (3 dagdelen, waarvan 1 op de werkplek)

### DOELSTELLING

De verdiepingstraining MG borgt de kennis én persoonlijke ontwikkeling van de individuele medewerker op het gebied van MG.

### OPZET

De borging wordt gerealiseerd naar aanleiding van een terugkoppeling van persoonlijke ervaringen uit de praktijk en een observatiemoment op de werkplek van de deelnemer. De verdiepingstraining bestaat in totaal uit drie dagdelen. Tijdens dagdeel 1 en 2 koppelen de deelnemers de persoonlijke ervaringen uit de praktijk terug in de groep. Aan de hand van de individuele leerdoelen van de medewerker, vindt een koppeling plaats tussen de ervaringen, de leerdoelen en de theorie van MG.

### COACHING ON THE JOB

Aansluitend aan de twee dagdelen verdiepingstraining volgt een dagdeel coaching on the job. De trainer toetst op de werkplek tijdens een observatiemoment de MG-vaardigheden van de deelnemer tijdens een cliëntgesprek. Na afloop van het cliëntgesprek volgt een coachingsmoment, waarin de trainer direct de feedback terugkoppelt aan de deelnemer. Tevens ontvangt de deelnemer een verslag van de bevindingen.





## De trainers

De trainingen worden verzorgd door de heren Boender & Oomen. Zij zijn theoretisch zeer goed onderlegde trainers met ruime MG-praktijkervaring.

## Open inschrijving

Een overzicht van de data en kosten van de verschillende trainingsvormen treft op [www.svland.nl/opleidingskalender](http://www.svland.nl/opleidingskalender).

SV Land is als erkende opleidingsinstelling gecertificeerd bij het CRKBO. Hierdoor zijn onze opleidingen vrijgesteld van BTW.

## In-company

De Training Motiverende gespreksvoering is uitermate geschikt als in-company training. Hierbij is het mogelijk om maatwerk te leveren en onderdelen die belangrijk zijn voor uw organisatie op de voorgrond te plaatsen of aan het programma toe te voegen.

## Meer informatie

Voor informatie of een offerte kunt u contact opnemen met Kees Kievits, Senior Adviseur Sociale Zekerheid. Hij is bereikbaar op telefoonnummer **079 363 44 00**. U kunt ook een e-mail sturen naar [opleidingen@svland.nl](mailto:opleidingen@svland.nl).

---

## Over SV Land

*SV Land is met haar specialistische kennis en ervaring op het gebied van sociale zekerheidswetgeving en verzuim uniek in Nederland.*

*SV Land ondersteunt bedrijven en overheid in de vorm van advisering, het verzorgen van opleidingen, het uitvoeren van besparingsprojecten, handhaving en het op tijdelijke basis inzetten van specialisten. Voor elke vraag bieden wij u te allen tijde een oplossing op maat.*

SV Land  
Rontgenlaan 13  
2719 DX Zoetermeer

**T** 079 363 44 00  
**E** [info@svland.nl](mailto:info@svland.nl)

[www.svland.nl](http://www.svland.nl)