

# Bereik meer ondernemers

met de Quicksan Leercultuur

vandaag gedaan  
vandaag geleerd

We krijgen regelmatig de vraag hoe je als organisatie ondernemers enthousiast kunt maken voor de Quicksan Leercultuur. Inmiddels is de scan ruim 1.400 keer ingevuld. Dat heeft niet alleen inzichten opgeleverd over leren en ontwikkelen, maar ook over wat werkt om ondernemers in beweging te krijgen.

Op deze pagina vind je praktische tips om de Quicksan succesvol onder de aandacht te brengen bij jouw achterban.

---

## Koppel de scan aan thema's die ondernemers direct herkennen

De term leercultuur werkt niet overal even goed. In veel sectoren zien we dat ondernemers eerder reageren op vraagstukken als:

- personeel vasthouden
- nieuwe mensen inwerken
- productiviteit en innovatie
- minder afhankelijk zijn van schaarse vakmensen

Daar sluit de scan goed bij aan, omdat de uitkomsten praktisch houvast geven. Wil je laten zien wat investeren in leren en ontwikkelen ondernemers concreet oplevert? Verwijs dan naar [de voordelen van een leercultuur voor ondernemers](#).

---

## Deel niet alleen een link, maar geef een concrete aanleiding

Uit ervaring zien we dat een losse link zelden tot actie leidt. Wat beter werkt, is de scan koppelen aan iets concreets. Daarmee wordt voor ondernemers duidelijker waarom het relevant is om vijf minuten te investeren.

Denk bijvoorbeeld aan:

- een ondernemer met een korte quote
- een praktijkvoorbeeld
- een sectorvraagstuk (bijvoorbeeld instroom, behoud of innovatie)
- een oproep rondom SLIM of ESF

---

## Haak aan op bestaande communicatiemomenten

Een route die goed werkt, is de scan koppelen aan communicatie die al gepland staat. Bijvoorbeeld:

- een aankondiging van SLIM of ESF: hoe laat je een subsidie nog beter landen?
- opleidingsnieuws over leren en ontwikkelen
- een sectorbijeenkomst waar leren op de werkvloer ter sprake komt
- een interview met een ondernemer die leren op de werkvloer uitdraagt
- een nieuwsbrief over leven lang ontwikkelen of leren op de werkvloer

## Zet de scan in als gespreksstarter

Bij verschillende sectoren zien we dat de scan goed werkt als startpunt voor een gesprek over leren en ontwikkelen. Dat helpt om van een subsidie- of scholingsvraag naar de echte leervraag te komen en werkt vaak ook verbindend. Bijvoorbeeld:

- vooraf laten invullen en bespreken tijdens een bedrijfsbezoek
  - door meerdere collega's los laten invullen en de verschillen bespreken
  - inzetten tijdens een bijeenkomst en daarna kort samen bespreken
- 

## Benut regionale en fysieke momenten

Bij evenementen en werkbezoeken wordt de scan makkelijk ingevuld, zeker als hij onderdeel is van een werkvorm. Dat levert niet alleen respons op, maar ook gesprek en herkenning tussen ondernemers.

Denk aan:

- tijdens bedrijfsbezoeken, zoals bij een roadshow leercultuur
  - aan het begin van een workshop
  - als onderdeel van een themasessie
- 

## Herhaling werkt

Een ondernemer komt zelden in beweging na één contactmoment. Maak daarom een communicatieplanning waarin de Quickscan regelmatig terugkomt — via LinkedIn, nieuwsbrieven en andere contactmomenten.

---

## Meer weten?

- Veelgestelde vragen over vind je in de [FAQ Quickscan Leercultuur](#).
- De scan direct invullen? Ga naar [quickscanleercultuur.nl](http://quickscanleercultuur.nl).
- Wil je sparren over de inzet richting jouw achterban? Neem dan vooral contact met ons op via [mijnleercultuur@ptvt.nl](mailto:mijnleercultuur@ptvt.nl).