

# Externe omgeving



Als je als organisatie je medewerkers weet te verbinden met de omgeving, via bijvoorbeeld leveranciers of klanten, kun je sneller en beter inspelen op relevante ontwikkelingen en help je je medewerkers om hun werkprocessen up-to-date te houden. Zo blijf je nu en in de toekomst succesvol! Hoe werkt dat? De volgende aspecten zijn van belang.

Waar ga je mee aan de slag?

- Externe interactie
- Kennis over de ontwikkelingen buiten de organisatie

### Externe organisatie

- Leren van en co-creëren met leveranciers en klanten
- Deelname aan netwerken
- Samenwerken met het onderwijs

MAKE Game



### Voorbeeld uit de praktijk

#### De MAKE Game

Wil je leermiddelen ontwikkelen? Kijk dan of je kunt samenwerken met andere bedrijven of brancheorganisaties. Een van de makers van de MAKE Game vertelt: “Probeer aan te haken bij bestaande, toegankelijke initiatieven die je doelgroep al kent. Wij maakten van onze game een verlengstuk van oZone, het e-learningplatform van A+O. In plaats van alles zelf te bouwen, selecteerden we samen met bedrijven de modules die het beste pasten. Waarom het wiel opnieuw uitvinden als je ook slim kunt koppelen?”

### Leren van en co-creëren met leveranciers en klanten

- Nodig leveranciers uit voor een kennislunch en toon de nieuwste (technische) ontwikkelingen.
- Werk samen met klanten aan slimme maatwerkoplossingen.
- Laat medewerkers in multidisciplinaire teams werken aan product- of procesinnovaties om hun kennis te verrijken en beter in te spelen op klantwensen.
- Organiseer een klantpanel.
- Leg proactief contact met leveranciers, vraag ze mee te denken bij knelpunten.

### Voorbeeld uit de praktijk

#### Lunch-and-learn-sessies organiseren

“Er komen hier regelmatig vraagstukken langs waar we niet voldoende kennis over hebben”, vertelt de directeur-eigenaar van een klein bedrijf. “Ik heb niet de mogelijkheden om dure experts in te huren, dus ik organiseer vaak sessies met leveranciers en klanten (...). Ik heb dat een paar keer gedaan in de vorm van een lunch-and-learn-sessie. Leveranciers willen best graag zaken komen vertellen, het is voor hen ook promotie, een stukje sales. Maar ze vertellen vooral veel nuttige, technische zaken. Nou, die leverancier nodig ik hier uit en dan zeg ik: je hebt een uur. Een half uur pak ik van de lunchpauze, dat is de investering van de medewerker, anderhalf uur is van mij. En dan doe ik af en toe een broodje bal erbij, een broodje gezond, lekkere koeken. Het mooie is: als ik na afloop vraag welke medewerkers een team willen vormen om met de kennis concreet aan de slag te gaan, zijn er altijd mensen die zich aanmelden.”

Bron: [Leidinggeven aan ontwikkeling? Doen!](#), TechYourFuture en House of Skills (2020).