



GBT OPLEIDINGEN VERZORGT MEER DAN ALLEEN STANDAARD TRAININGEN

# “WE WILLEN DÉ OPLEIDINGSPARTNER IN DE REGIO WORDEN”

Ten tijde van schaarste op de arbeidsmarkt is het opleiden van medewerkers belangrijker dan ooit. In de afgelopen twintig jaar heeft GBT Opleidingen zich ontwikkeld tot specialist in het opleiden en trainen van personeel in de sectoren techniek, industrie en logistiek. Het geheim achter dit succes? Maatwerk.

GBT Opleidingen biedt trainingen, cursussen en opleidingen aan op het gebied van vakmanschap en soft skills voor uitvoerend personeel en eerstelijns middenkader. Met name voor bedrijven die actief zijn in de sectoren techniek, industrie en logistiek. Hoewel GBT Opleidingen in heel het land actief is, wil het opleidingsinstituut zich vooral als regionale speler profileren. “We willen landelijk actief zijn maar tevens dé regionale opleider worden in de sectoren industrie, techniek en logistiek”, vertelt marketing manager Niels Dirix. “Binnen ons eigen team komt 90% uit de buurt van Venlo. Daardoor hebben we een sterke band met de regio.”

## MAATWERK

Maatwerk vormt altijd de rode draad bij het aanbod. “Naast de reguliere standaard trainingen op onze website bestaat de mogelijkheid om de klant tegemoet te komen in de vorm van maatwerk”, vertelt accountmanager en opleidingsadviseur Arthur Noten. “We bouwen ons portefeuille juist op basis van wat onze klanten willen. Alleen dán kun je de vaste opleidings-



partner van een bedrijf worden en ook de organisatie op de lange termijn blijven ontzorgen. Bedrijven kunnen bij ons kiezen uit verschillende mogelijkheden tot opleiden en trainen. Eén van de mogelijkheden is een meerdaagse training die wij op wens van de klant kunnen aanpassen qua inhoud en uitvoering. Ook bieden we een incompany mbo-bbl opleiding (techniek, operator en logistiek) bij de klant, waar praktijkopdrachten op basis van de huidige werksituatie worden opgesteld. Het komt ook voor dat er juist al veel kennis in het betreffende bedrijf aanwezig is, maar dat dit op een gestructureerde manier moet worden overgebracht. Dan kan, afhankelijk van de bedrijfscultuur, onze Excellente Medewerker Trainingsaanpak (EMT) een passende methode zijn. Hiervoor richten we een

complete interne bedrijfsschool in bij het bedrijf zelf.”

## KLANTBEHOEFTE

Bij alle trainingen en cursussen, en zeker bij Werkplekleren EMT, komt het eerder genoemde maatwerk om de hoek kijken. “Je kijkt altijd samen met de klant waar precies behoefte aan is en óf een training hierin kan helpen”, geeft opleidingsadviseur en relatiemanager Mariëlle Bontenbal aan. “Een klant wil bijvoorbeeld een specifieke module toevoegen of juist weglaten. Daarom kijken we altijd goed welke van onze trainers het beste bij het bedrijf past en laten we hem of haar aanschuiven bij het gesprek. Ook onze

directe collega's en trainingsadviseurs spelen een belangrijke rol in dit proces. Zij halen de informatie over de bedrijven op en vertalen dit naar de juiste processen, modules en werkinstructies. Op basis van het advies van deze collega's presenteren we een advies en een offerte op maat. Wij doen veel aan blended learning, waarbij een goede mix aan fysiek en online lesmateriaal beschikbaar wordt gesteld. We hebben alle specialisten in huis. We hebben zelfs een video content creator in dienst, waardoor instructievideo's en lesmaterialen op beeld vastgelegd kunnen worden.”

“Bij het ontwikkelen van een interne bedrijfsschool, is het vooral belangrijk om de bedrijfskennis op te halen en inzicht te krijgen in de werkwijze van de opdrachtgever”, vult accountmanager en opleidingsadviseur Manuela Mulders aan. “Maar ook is het belangrijk te luisteren naar de behoeften van de werknemers. Is iemand digitaal niet vaardig, dan zal de werknemer eerst digivaardig moeten worden, alvorens je hem of haar een e-learning laat maken. Dan pas kun je een werknemer zelfstandig zijn leermodules laten doorlopen, of deze nu bestaan uit theorie of praktijk.”

## BETROKKEN

Zijn de trainingen en opleidingen eenmaal in gang gezet, dan blijven de opleidingsadviseurs betrokken bij het proces. Mariëlle: “Van tevoren zal er met het bedrijf en deelnemers overlegd worden waar ze tegenaan lopen in de praktijk en kunnen er cases ingebracht worden. Op grond hiervan maken we

een programma met de trainer. Bij een mbo-bbl traject houden we één keer per twee maanden een stuurgroep overleg. Loopt het ergens vast of dreigt een deelnemer uit te vallen, dan kijken we samen met de klant hoe we dit kunnen oplossen. Denk hierbij aan extra taallessen of een zomerschool om kennis bij de spijkieren. Onze projectmanagers begeleiden dit proces zeer zorgvuldig. Daardoor wordt de klant ontzorgd en ze hebben bij vragen een vast aanspreekpunt. Bij onze trainingen bieden we bijvoorbeeld de mogelijkheid tot het organiseren van een terugkomdag, hierdoor waarborgen we de opgedane kennis en vaardigheden.”

## KRAPTE OP DE ARBEIDSMARKT

Waar bedrijven vooral in tijden van hoogconjunctuur aandacht besteden aan het opleiden van hun medewerkers, merkt het team van GBT Opleidingen dat organisaties hier in het kader van goed werkgeverschap steeds meer aandacht aan geven. “Bedrijven gaan vanwege de krapte op de arbeidsmarkt toch wat breder kijken”, geeft Mariëlle aan. “Voorheen was een standaard training al snel voldoende omdat er nog genoeg vakmensen te vinden waren. Nu moeten bedrijven steeds vaker hun mensen zelf verder opleiden tot bijvoorbeeld volwaardig monteur. Maatwerk opleidingen zijn belangrijker dan ooit.” Manuela beaamt dit: “Medewerkers kunnen of willen niet altijd een compleet traject volgen. Maar om hen toch bij te scholen op bepaalde vaardigheden of gebieden, bieden we ook vakgerichte modules aan. Daarnaast merken we dat de middelgrote bedrijven een hr-afdeling hebben, maar niet een specifieke opleidingsadviseur. Dan kan het lastig zijn om die vertaalslag te maken naar het juiste traject voor het behoud en de persoonlijke ontwikkeling van je mensen. Wij kunnen die rol van vaste opleidingsadviseur vervullen en kijken altijd waar het bedrijf en de werknemers het meest mee gebaat zijn. Want als je in opleidingen investeert, investeer je ook in het verbeteren van de vaardigheden en vergroot je de inzetbaarheid. Hiermee helpen wij bedrijven om werknemers te binden en te boeien en een oplossing te bieden voor de krapte op de arbeidsmarkt.” Een opleiding aanbieden aan zowel je nieuwe als je huidige medewerkers is bovendien een enorme motivatie, geeft senior commercieel

medewerker Christel Hubbers aan. “Soms hebben medewerkers nog nooit een diploma behaald. Wanneer ze dan een certificaat of diploma in handen hebben, hebben ze het gevoel dat ze echt iets hebben bereikt. En juist omdat we maatwerk leveren en echt kijken naar de behoeften van het bedrijf én de medewerkers, hebben wij slagingspercentages van gemiddeld 90% op onze mbo-opleidingen. Dat ligt hoger dan het reguliere mbo-onderwijs.”

Arthur: “Het mooie is dat we binnen ons aanbod ook opleidingen hebben die op elkaar aansluiten, waardoor bedrijven individuele medewerkers of een groepje steeds een stap kunnen laten zetten in hun ontwikkeling. Zo hebben wij de softskill trainingen de tweedaagse cursus ‘praktisch leidinggeven op de werkvloer’, de driedaagse cursus ‘operationeel leidinggeven’ en de vierdaagse cursus ‘operationeel



## NL Leert Door

Naast het reguliere opleidingsaanbod voor bedrijven werden er in het kader van het subsidietraject NL Leert de afgelopen twee jaar veel trainingen uitgevoerd; zowel incompany bij bedrijven als in de open inschrijving voor particulieren. “Ook wij wilden als aangesloten opleidingsinstituut bij het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid graag zoveel mogelijk bedrijven en particulieren in heel Nederland de kans geven om een kosteloze opleiding te volgen”, vertelt marketing manager Niels Dirix. “Uiteindelijk hebben we van begin 2021 tot eind 2022 in totaal meer dan 7.000 mensen in Nederland gratis mogen opleiden en hebben meer dan 130 bedrijven gebruik gemaakt van deze unieke mogelijkheid om hun personeel te trainen. Daarnaast hebben er 2.000 particulieren deelgenomen via de gratis open inschrijving.” NL Leert Door is per 31 december 2022 afgelopen. Voor particulieren zijn er nog mogelijkheden om via STAP diverse trainingen te volgen. Bedrijven kunnen via hun brancheorganisatie (zoals OOM/A&O en SOL) een subsidie verkrijgen.



gelingen zijn NL Leert Door en Limburg Leert, en subsidies die worden uitgegeven door Stichting Ontwikkelingsfonds Levensmiddelenindustrie (SOL)." Christel: "Het fijne van GBT Opleidingen is dat de lijntjes kort zijn en dat de commerciële medewerkers goed op de hoogte zijn. Dat maakt het voor mij veel makkelijker om behoeftes uit te vragen bij bedrijven en al meteen een goede oplossing aan te dragen. Dankzij deze subsidies valt het bedrag onderaan de streep vaak lager uit dan bedrijven van tevoren hadden bedacht."

### BEDRIJVEN BENADEREN

Hetzelfde geldt voor Niels en zijn marketingteam, die met deze kennis al

of we de boodschap via de juiste kanalen bij de juiste doelgroep krijgen. Hetzelfde hebben we destijds gedaan toen gedurende de coronapandemie de regeling NL Leert Door werd gelanceerd. We hebben toen direct alle connecties in de regio geïnformeerd over ons aanbod (zie kader)." Mariëlle: "Dankzij de campagnes zijn er bedrijven op onze radar verschenen buiten onze doelgroep vielen."

### ONTWIKKELINGEN

GBT Opleidingen kijkt ook zelf naar interessante ontwikkelingen en past het aanbod daarop aan. "We kijken zeker waar de kansen liggen", knikt Arthur. "Voor veel bedrijven in de sectoren techniek, logistiek en industrie is de 5S lean-methodiek interessant, waarbij processen op de werkvloer onder de loep worden genomen. Een leidinggevende kan sturen op KPI's, maar worden die wel gehaald? Echt de tijd nemen om met een helicopterview naar de processen te kijken,

### Opleidingsmanagementsysteem

Alle opleidingstrajecten worden - van administratie en registratie tot verwerking en afronding - door een speciaal ontwikkeld opleidingsmanagementsysteem (OMS) bijgehouden. "Sinds 2020 is onze nieuwe website direct gekoppeld aan dit systeem", licht marketing manager Niels Dirix toe. "Onze frontoffice zorgt er voor dat alle data en gegevens veilig worden verwerkt in dit systeem. Het OMS is in samenwerking met de software engineers van Gilde-BT Software en Services ontwikkeld, waardoor de lijntjes kort zijn en eventuele verbeteringen direct kunnen worden doorgevoerd. Een echte win-win situatie."

leidinggevende plus'. Die onderverdeling is heel populair en vaak laten bedrijven hun medewerkers dit aanbod stapsgewijs doorlopen. Bij onze technische trainingen hebben we de training 'Basiscursus Elektro deel 1', het vervolg 'Basiscursus elektro deel 2' en 'Elektrotechniek voor gevorderden'. We krijgen regelmatig van klanten te horen dat één van de aspecten is dat ons aanbod uniek maakt."

### SUBSIDIES

De opleidingsadviseurs merken steeds vaker dat bedrijven beschikken over een opleidingsbudget. Arthur: "Bedrijven die zijn aangesloten bij brancheverenigingen zoals OOM (klein en groot metaal) hebben sowieso een vast opleidingsbudget. Daarnaast komen veel bedrijven in aanmerking voor landelijke en zelfs Europese subsidieregelingen, maar hiervan zijn zij vaak niet goed op de hoogte. Daarom houden wij zelf goed in de gaten welke subsidies beschikbaar zijn en kunnen wij ondersteunen in het aanvragen en beheren hiervan via ons opleidings- en subsidiemanagementsysteem (OMS, zie kader). Voorbeelden van dergelijke re-

diverse gerichte én succesvolle marketingacties hebben uitgevoerd. "Voor ons is het belangrijk dat marketing en sales goed samenwerken. Wanneer Arthur bijvoorbeeld een interessante subsidieregeling ziet, vraagt hij het marketingteam om ondersteuning. Wij brengen in kaart welke bedrijven in aanmerking komen voor deze regeling(en) en gaan hen gericht benaderen door middel van direct mailings, flyers, brochures en qr-codes met elk een eigen landingspagina. Met behulp van een speciale tool kunnen we scannen welke bedrijven onze website en landingspagina's bezoeken en deze filteren op interesse. Daarnaast is onze website gekoppeld aan ons opleidingsmanagementsysteem én aan een nieuw CRM-systeem waarmee we bijvoorbeeld informatie kunnen filteren en doorsturen naar andere afdelingen zoals sales. Deze werkwijze geeft ons bovendien inzicht in waar mensen behoefte aan hebben en

is vaak lastig omdat ook managers in de waan van de dag leven. Daarom hebben we de vierdaagse training 'continu verbeteren op de werkvloer' ontwikkeld die ook via NL Leert Door wordt aangeboden. Het was een voor ons een try-out, maar bleek uiteindelijk een schot in de roos. Er zijn zelfs bedrijven in de regio die hun complete personeelsbestand deze training laten volgen."

Christel: "Het mooie van ons unieke maatwerk aanbod is dat je hele andere salesgesprekken krijgt. Het is geen platte verkoop, maar je denkt echt met iemand mee. Het is eigenlijk meer het managen van verwachtingen. Je vraagt uit waar een bedrijf tegenaan loopt en kunt ook daadwerkelijk een oplossing op maat aanreiken. Collega's zoals Arthur, Mariëlle en Manuela kunnen dan naar de klant gaan en een eerlijk gesprek aangaan, zodat bedrijven zich ook echt geholpen voelen. Het gaat niet alleen om het verkopen van trainingen, wij zijn echt een opleidingsadviseur."

[gbt-opleidingen.nl](http://gbt-opleidingen.nl)