

SAITO

Strategisch Advies voor Innovatie van Training & Onderwijs

José Janssen

15 oktober 2012

Centre for Learning Sciences and Technologies
celstec.org



Vragen:

- ❖ *Hoe zorg ik dat mijn instelling in 2025 state-of-the-art onderwijs levert?*
- ❖ *Hoe zorg ik dat mijn werknemers competent blijven tot aan hun pensioen?*
- ❖ *Hoe moet ik mijn curriculum vernieuwen, zodat afgestudeerden een betere start op de arbeidsmarkt maken?*
- ❖ *Hoe kunnen we door middel van training patiënt overdracht meer effectief maken?*



Kortom:

- Complexe vragen
- Verschillende stakeholders
- Uiteenlopende visies
- Verstreckende gevolgen



SAITO

strategische beslissingen onderbouwen

Door:

- *gezichtspunten van stakeholders in kaart te brengen*
- *een totaalvisie op opties te genereren*



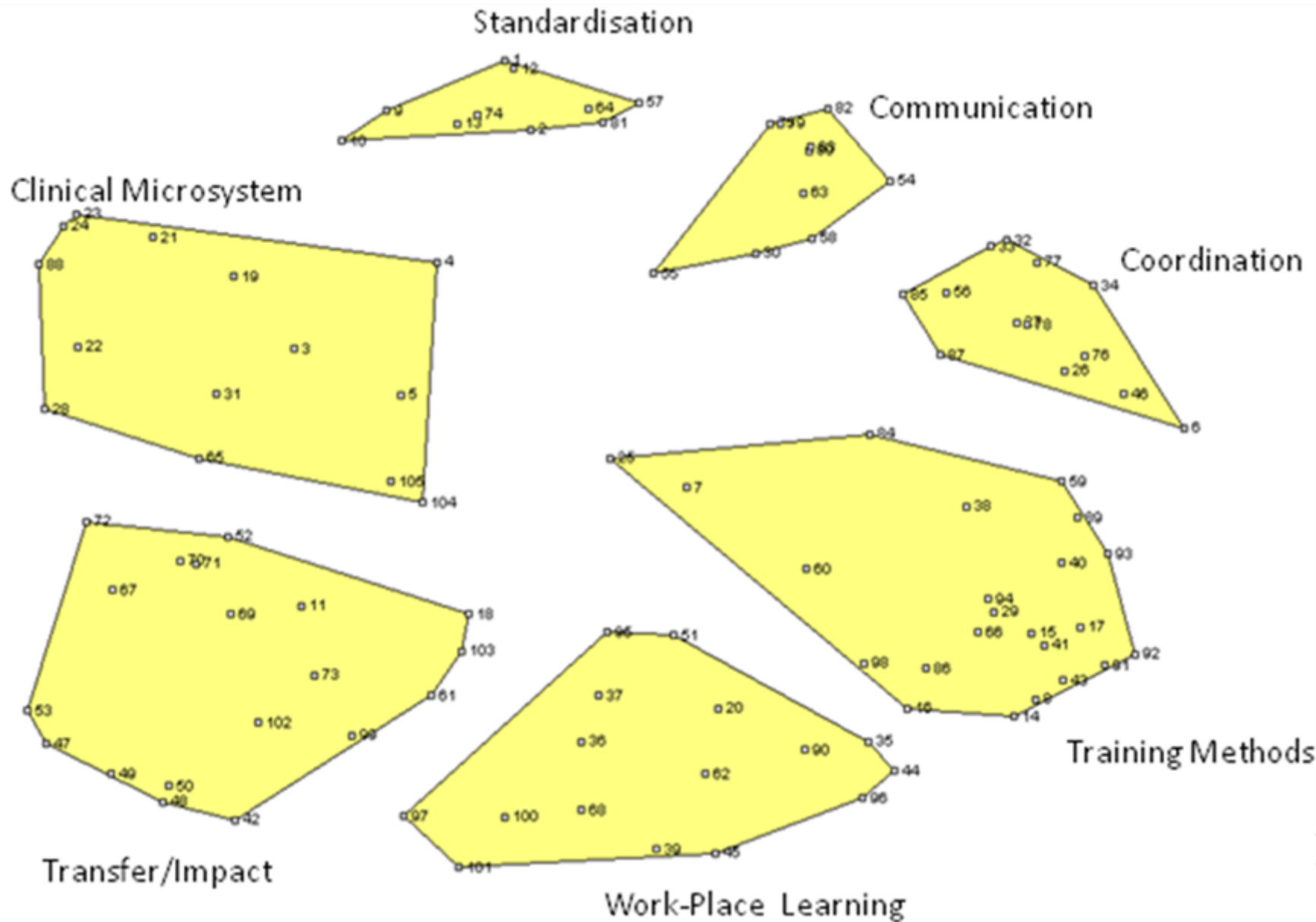
Voorbeeld: patiënt overdracht

Gezichtspunten van betrokkenen of experts in kaart brengen:

“Een specifiek kenmerk van een goede patiënt overdracht training is.....”

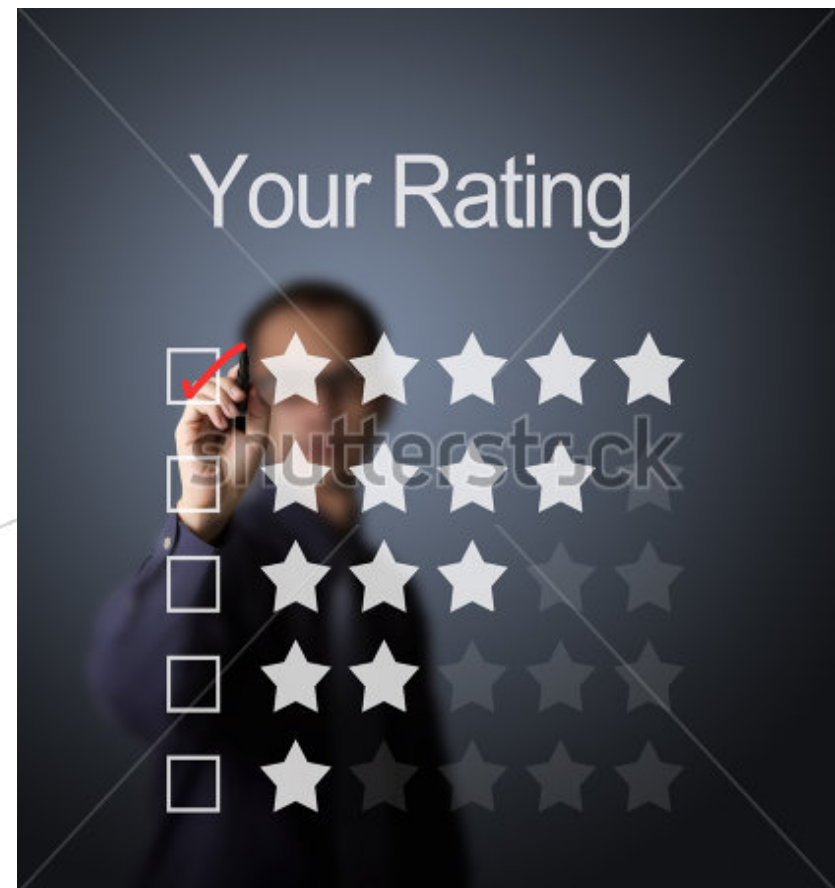


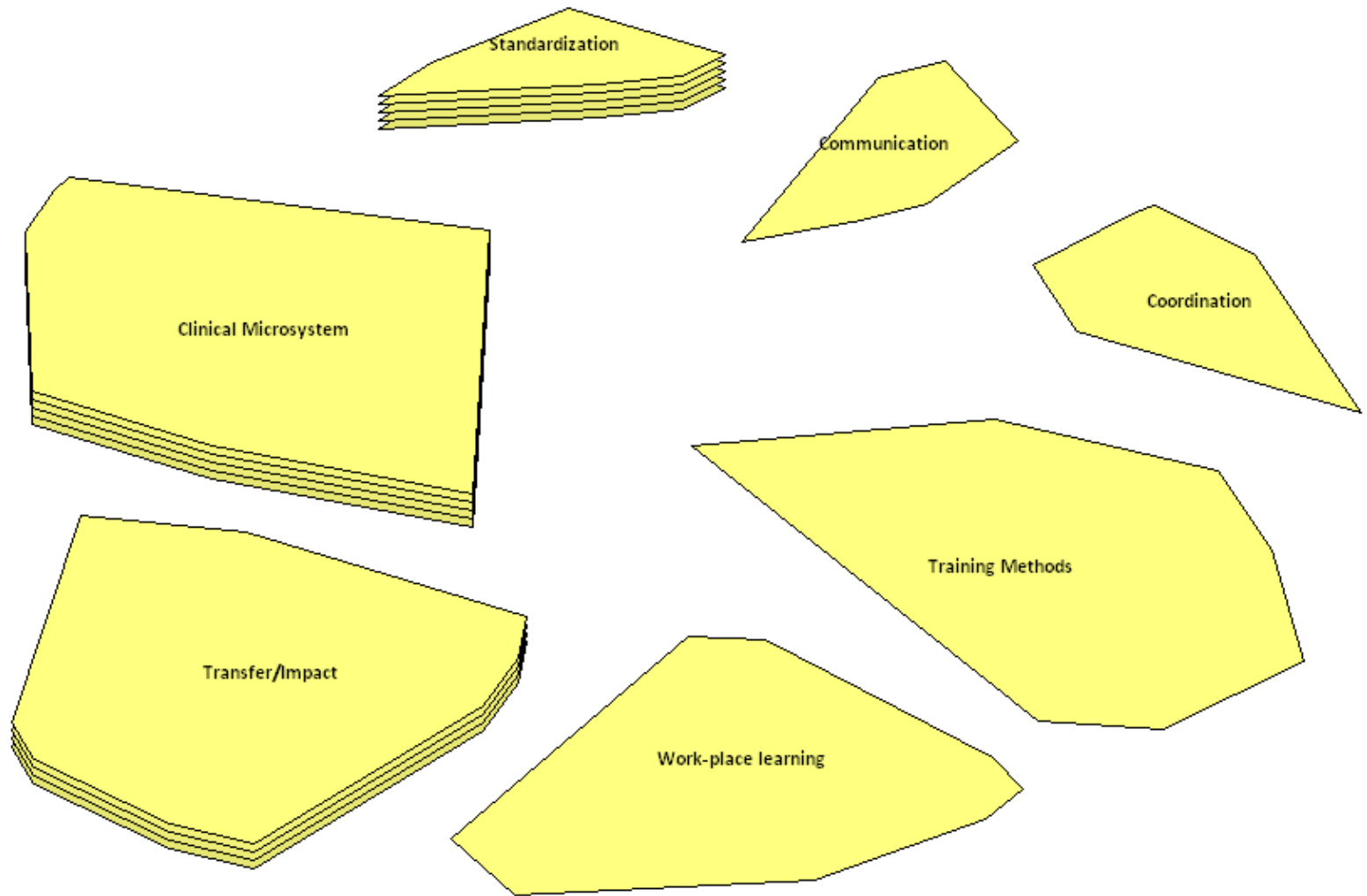
Totaalvisie



Door:

- *prioriteiten aan te brengen*
- *haalbaarheid te analyseren*
- *consensus in kaart te brengen*



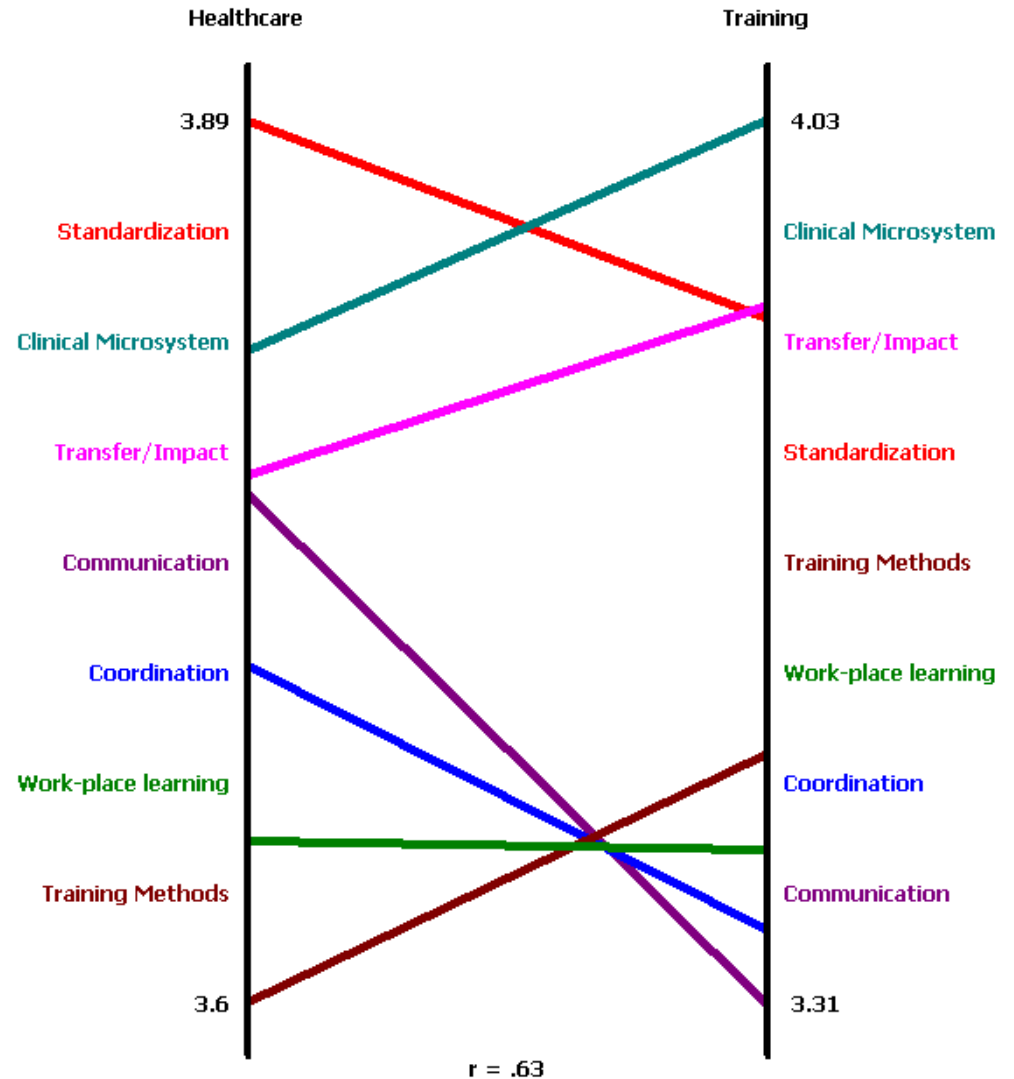


Cluster Legend

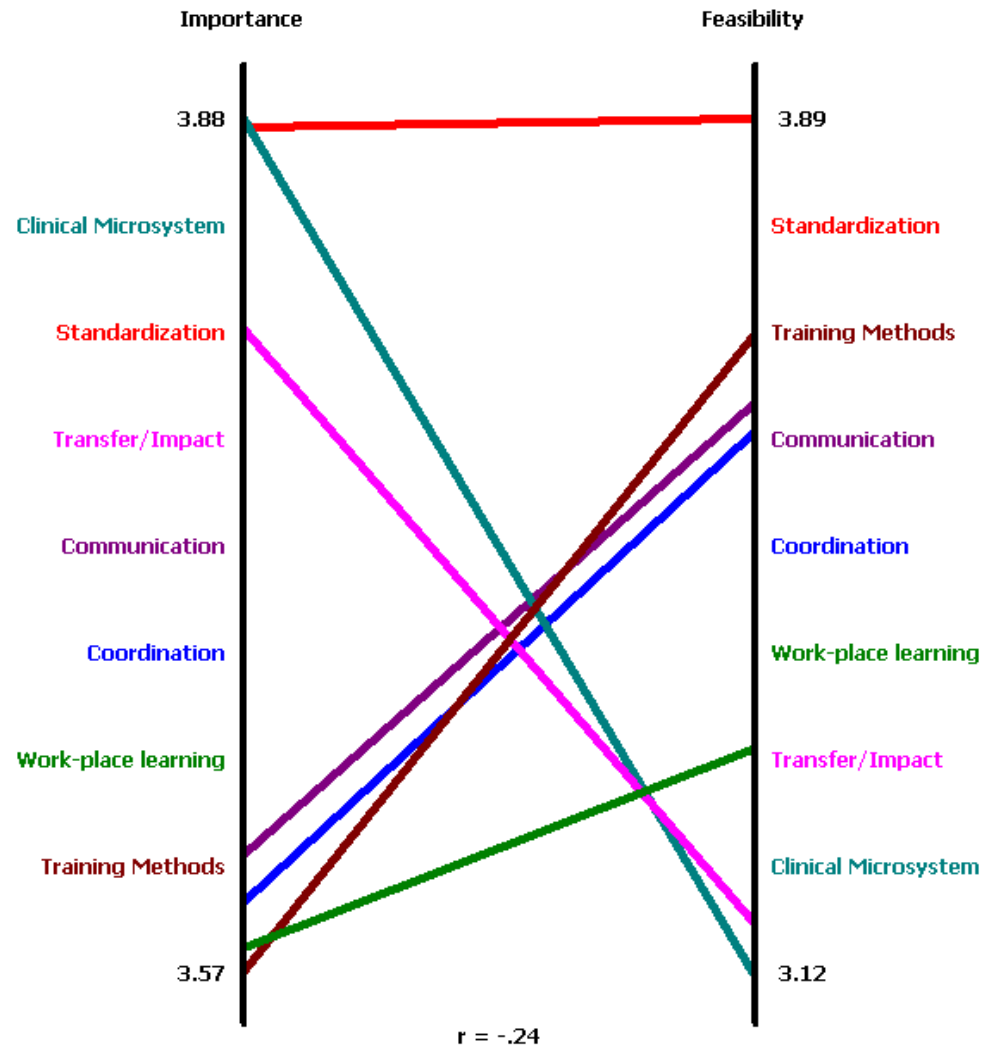
Layer	Value
1	3,57 to 3,63
2	3,63 to 3,70
3	3,70 to 3,76
4	3,76 to 3,82
5	3,82 to 3,88

Consensus

Stakeholder groepen
vergelijken:

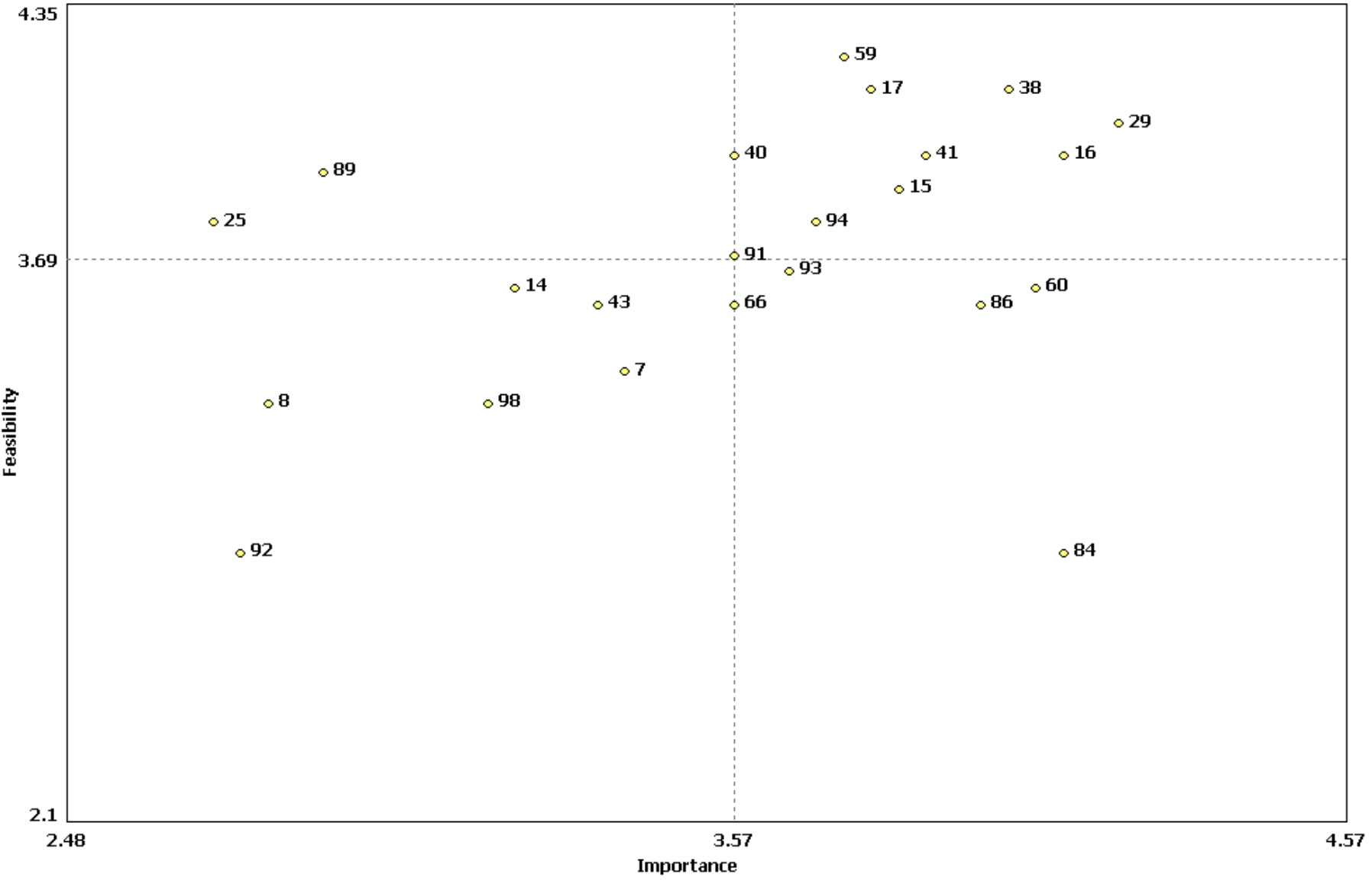


Strategisch advies



Training Methods

$r = .38$



Strategisch advies

korte en lange termijn acties



www.shutterstock.com · 110271062