

De vacaturepublicatie

De officiële methode: adverteren voor een groot bereik in de eigen gemeenschap

Het aanbod aan talentontwikkeling in de wijk, in het dorp, of rond de brede scholen is vaak wel zo'n beetje zoals het is. De vanzelfsprekende sportverenigingen, het kunst- en cultuuraanbod uit de stad, de lessen op de muziekschool – het is gewaardeerd en gebruikt aanbod. Maar misschien is er in de wijk of in het dorp wel meer. Aanbod dat niet in het vizier is omdat het niet zo voor de hand ligt. Een particulier in de wijk die zijn garage heeft omgebouwd tot atelier. Hij denkt er nu nog niet aan dat het boeiend kan zijn om kinderen uit de wijk ervaring met zijn talentvorm op te laten doen. Een dorpsgenoot die een passie en een klein bedrijfje heeft voor kledingontwerp is nog niet op het idee gekomen dat hij kinderen zou kunnen laten delen in zijn passie. Zet een brede werving op en wie weet wat het opbrengt!

Toepasbaar op alle talentlijnen.

De activiteiten

- Inventariseer het huidige aanbod op talentontwikkeling. Het nieuwe aanbod moet juist daarbuiten vallen.
- Formuleer op twee aspecten voorwaarden voor het aanbod:
 - Het nieuwe aanbod moet te organiseren zijn – denk aan beschikbare ruimte, tijd en middelen.
 - De aanbieder moet competent zijn in het begeleiden van kinderen.
- Spreek van te voren af hoe de gesprekken gevoerd worden met degenen die reageren op de advertentie.
- Bedenk hoe nieuw aanbod voor alle partijen een stimulans kan zijn. In het voorbeeld van het mogelijke aanbod voor kledingontwerp: De dorpsgenoot die de kinderen

de begeleiding biedt wordt betaald, ziet een vakinhoudelijke uitdaging, en vindt het prettig een steentje bij te kunnen dragen aan de ontwikkeling van de kinderen in zijn dorp. De brede scholen samenwerking versterkt haar buitenschoolse activiteiten, en voor de gemeente betekent het een bijdrage binnen haar jeugdbeleid. Het aanbod kan bijvoorbeeld deels door de gemeente, deels door de brede scholen samenwerking, deels door de ouders betaald worden. Geef in de advertentie een indruk van de voorwaarden, en maak duidelijk dat voor elk aanbod op maat gekeken wordt hoe het geregeld zal worden. Geef ook aan dat aanbieders uitgenodigd worden voor een gesprek.

- Adverteer de werving lokaal, intensief en gedurende korte tijd. Gebruik zo verschillende mogelijke kanalen om de werving bekend te maken: flyers ophangen bij bibliotheek, winkels en openbare gebouwen, flyers meegeven aan kinderen vanuit school. Publicatie in het lokale weekblad, aandacht op de lokale radiozender. Misschien is aansluiting bij een festiviteit mogelijk.
- Voer de gesprekken niet als een sollicitatiegesprek. Wat gevraagd wordt is nieuw en nog ongevormd, dus richt het gesprek in als een gezamenlijke zoektocht naar een mooi, nieuw en prikkelend aanbod voor talentontwikkeling.

Denk aan

- De mogelijkheid om kinderen deel te laten nemen aan de hele procedure.
- Verschillende vormen van mogelijk aanbod: van een kennismaking tot een cursus, een excursie of een 'meester-gezel' project.

- ⊕ Geschikt voor kinderen die behoefte hebben aan cognitieve uitdaging
- ⊙ Mogelijk met een beperkte inzet van middelen en tijd

