

Met regelmaat krijgt het Genootschap voor Eventmanagers verzoeken voor accreditering van opleidingen. Eind 2015 beoordeelden twee Genootschapsraadsleden de nieuwe opleiding Strategisch Relatiemanagement en kwamen tot de conclusie dat deze de komende drie jaar het predicaat 'geaccrediteerd door GvE' ruimschoots verdient.



Foto: Jordi Wallenburg

Genootschap accrediteert nieuwe opleiding

Annelies Krol (Achmea) en Harold Overmars (Aegon) verdiepten zich in de opleiding Strategisch Relatiemanagement, een combi-product van Institute of Strategic Relationship Management, Hotelschool The Hague en het Protocolbureau. "Die samenwerking met de Haagse Hotelschool vinden we heel vertrouwenwekkend," zegt Harold Overmars. "Net als de gerenommeerde namen onder de gastsprekers die meewerken aan de opleiding. Alleen al die gastsprekers maken dat de opleiding de investering meer dan waard is."

Behoeft

Sterkste punt van deze nieuwe opleiding is dat het curriculum onderscheidend is, aldus beide raadsleden. "Met name het strategisch meedenken waarin de deelnemers getraind worden is iets dat, voor zover wij weten, niet in andere opleidingen zit." Dat heeft alles te maken met het feit dat eventmarketing zich als vak steeds verder

ontwikkeld en nu heel serieus wordt genomen, in tegenstelling tot vroeger. "Wij wisten vijftien jaar geleden ook wel dat we iets wilden met de klant, maar waarom en hoe, daar dacht je destijds niet over na. Nog altijd duiken veel eventmanagers direct in de uitvoering zonder zich af te vragen: waarom doen we dit, wat is het aanvalsplan en waar is het op gebaseerd?" Daarom denken de raadsleden dat deze opleiding zeker voorziet in een behoefte bij eventmanagers. Minder overtuigd zijn ze van de bruikbaarheid voor marketingmensen. "Die dromen zelfs in doelgroepen en doelstellingen."

Zelf geïnteresseerd

Kritisch zijn de raadsleden vooralsnog over het onderdeel 'social media' in de nieuwe opleiding. Daar mag naar hun mening wat meer aandacht aan besteed worden. "De opleiding stelt bewust het persoonlijke contact centraal. Begrijpelijk, maar je ontkomt niet aan digital als het gaat om

communiceren met je relaties. Denk alleen maar aan de toepassing van CRM-systemen waarmee je onder meer klanten op hun interesses kunt selecteren en uitnodigen voor een relatie-evenement."

Beiden ervaren overigens zelf ook hoe lastig het is om als eventmanager een goede netwerkstrategie te ontwikkelen. Alleen al het in kaart brengen van het bedrijfsnetwerk – 'wie van onze organisatie heeft waar contacten?' – is een hele klus. En zorgen dat de juiste mensen – op C-level – elkaar spreken op jouw relatie-event blijkt ook een zaak van lange adem. "De agenda's van CEO's zitten bomvol, die komen niet zomaar. Dus heb je weer een ambassadeur nodig die kan zeggen: dit event is echt de moeite waard."

Voldoende reden om die ontmoetingen dan goed te regisseren met behulp van strategisch relatiemanagement, denken de twee raadsleden. "Wij zijn zelf zeker ook geïnteresseerd in deze opleiding. Heel goed om deze zaken te benoemen en erover na te denken." ●

De Genootschapsraad

De ledenraad van GvE is een adviserend orgaan dat meebeslist over de koers van het Genootschap en over te organiseren bijeenkomsten. De zes raadsleden pakken speciale projecten op – zoals 'aanvraag accreditatie', maar ook 'invulling jaarprogramma' – en fungeren als aanspreekpunt voor andere leden. Die kunnen bij alle raadsleden aankloppen met vragen, bijvoorbeeld over het lidmaatschap, maar ook met ideeën voor bijeenkomsten.

In 2016 hebben zitting in de raad

Judith Andringa	Croon Elektrotechniek B.V.
Ron van Steenis	UWV
Karlijn Adriani	Nationale Postcode Loterij
Jette Neeteson	Ministerie van Veiligheid en Justitie
Annelies Krol	Achmea Corporate Relations
Harold Overmars	AEGON N.V.



"Deze nieuwe opleiding voorziet zeker in een behoefte", zegt initiator Jean Paul Wijers desgevraagd. "Het curriculum is vastgesteld na brainstormsessies met opdrachtgevers uit alle sectoren bij overheden en bedrijfsleven. Zij stelden allemaal hetzelfde probleem aan de orde: hoe kunnen we meer halen uit ons netwerk? Ook bij organisaties met een protocolexpert in dienst hadden relatie- en netwerkbijeenkomsten vaak niet het gewenste effect. Bij doorvragen bleek dan dat ze geen netwerkstrategie hadden, waardoor de bijeenkomsten niet verbonden waren aan de overall visie en strategie of de kerndoelen van de organisatie.

Deelnemers aan de opleiding Strategisch Relatiemanagement leren hoe ze een (bedrijfs)strategie moeten beoordelen en kunnen vertalen naar een doelstrategie, zoals je dat ook bij marketingopleidingen leert. Wij onderscheiden ons echter door te beginnen op het strategisch niveau in de modules 1 en 2 – het waarom en hoe van een netwerkstrategie – om in module 5 operationeel te eindigen. Niet met een echte protocoltraining, wel met de vertaling van een strategie naar operationeel protocol tijdens events."

Jean Paul Wijers

directeur van het Protocolbureau – Preferred Partner van het GvE – en het Institute of Strategic Relationship Management (ISRM).



Opleiding Strategisch Relatiemanagement

Het Institute of Strategic Relationship Management ontwikkelde samen met Hotelschool The Hague en het Protocolbureau een postgraduate opleiding Strategisch Relatiemanagement:

- Doel: vergroten effectiviteit van relatiemanagement binnen bedrijven en organisaties
- Doelgroep: onder meer eventmanagers, marketing- en communicatiemanagers, protocolofficers
- 5 modules in 6 lesdagen verspreid over 2 maanden
- Docenten vanuit Institute of Strategic Relationship Management, Hotelschool The Hague en het Protocolbureau
- Veel gastsprekers

www.relationshipmanagement.eu/postgraduate