

Werken met agendering

Agendering is een methode die wordt uitgelegd in het boek 'Van adviseren naar motiveren, motiverende gespreksvoering in de financiële hulpverlening'. In dit boek lees je meer over het motiveren van mensen met financiële problemen

Doel

Het idee achter deze methode is dat de klant zelf bepaald welk onderwerp hij als eerste wil bespreken. Daardoor weet je welk onderwerp hij het belangrijkste vindt, of welke oplossing of advies voor de klant het meest van toepassing is.

Aan de slag

Bij je introductie kun je ervoor kiezen om eerst kort toe te lichten wat alle cirkels betekenen. Elke cirkel staat voor een onderwerp dat aan de orde kan komen tijdens het gesprek. Als je vooraf al weet dat je alle onderwerpen wilt bespreken, kun je dat ook uitleggen. Vervolgens nodig je de klant uit te kiezen over welke onderwerpen hij graag wil spreken. Op het formulier staan ook blanco cirkels. Hierdoor geeft je de klant de ruimte om zelf onderwerpen in te brengen die voor hem belangrijk zijn.

Een voorbeeld van werken met de agendering? Bekijk het voorbeeldfimpje op www.meermotiveren.nl

Twee mogelijkheden

- ✓ Agendering kun je onder andere gebruiken tijdens de intake met een klant.
- ✓ Agendering kun je ook goed gebruiken bij coachingsgesprekken of budgetteringsgesprekken

Als je met de klant in gesprek wilt raken over bezuinigingsmogelijkheden schrijf je in de cirkels verschillende bezuinigingsposten op. De lege cirkels staan voor bezuinigingsmogelijkheden die de klant zelf aandraagt. Als de klant besluit om op meerdere posten te gaan bezuinigen, kun je aan de hand van de agendering concrete afspraken maken over prioritering.

Agenda Intakegesprek



Agenda Coachingsgesprek/ budgetbegeleidingsgesprek



