

Tips uit het webinar: De weg naar volle groepen, maak van verwijzers en collega's je bondgenoten.

1. Zichtbaarheid en vindbaarheid vergroten

- Zet het aanbod op de website van de eigen organisatie.
- Gebruik de websites van gemeenten als **verzamelplek voor lokaal aanbod**.
- Maak 2–3 keer per jaar een **cursuskalender** met alle startdata van cursussen en groepen en verspreid deze onder contactpersonen, met het verzoek deze verder te delen
- Gebruik posters op locaties waar de doelgroep komt.
- Maak gebruik van afscheurstrookjes met contactgegevens; door vooraf enkele strookjes af te scheuren, wordt de drempel om zelf informatie te vragen mogelijk lager.

2. Persoonlijke benadering en drempels verlagen

- Benader deelnemers actief via collega's die al contact met hen hebben.
- Zorg dat deelnemers de begeleider/trainer al eens hebben gezien voordat ze deelnemen.
- Maak de bijeenkomst aantrekkelijk en gastvrij, bijvoorbeeld met iets lekkers bij de koffie.
- Begin eventueel individueel en werk vervolgens toe naar deelname aan een groep.

3. Structureel plannen en herhalen

- Plan een **vaste startdatum**, in plaats van te wachten tot de groep volledig gevuld is.
- Maak een jaarplanning en publiceer deze online.
- Herhaal activiteiten regelmatig: **herhaling zorgt voor herkenning** en maakt het op termijn makkelijker om groepen te vullen.
- Bied een cursus per locatie bijvoorbeeld minimaal twee keer per jaar aan.
- Werk met vaste momenten in het voorjaar en najaar.

4. Samenwerken en het bereik vergroten

- Werk samen met collega-instellingen, stem af of begeleid samen een aanbod.
- Stem het aanbod onderling af, zodat organisaties elkaar kunnen versterken.
- Zorg dat vakgenoten in de intramurale zorg weten welk aanbod er in de wijk is.
- Besteed de PR gedeeltelijk uit aan de locatie waar de bijeenkomst plaatsvindt.
- Betrek de afdeling Communicatie/PR van de eigen organisatie.
- Bied een cursus ook eens aan op een **andere locatie** dan de eigen werklocatie, bijvoorbeeld waar de doelgroep te vinden is. Daarmee bereik je mogelijk nieuwe deelnemers.
- Maak gebruik van bestaande lokale netwerken.
- Zet samen met andere organisaties een website op waarin het collectief aanbod in de regio vermeld wordt (voorbeeld in de Gooistreek) www.gooihetindegroep.nl

5. Doelgroepgericht communiceren

- Niet alleen communiceren **wat** de cursus is, maar vooral **voor wie** deze bedoeld is.

Bijvoorbeeld:

- voor mensen met een verstandelijke beperking;
- voor mensen die moeilijk leren;
- voor mensen die graag leren door te doen in plaats van uit een boek;
- voor mensen die behoefte hebben aan contact met anderen.

Daarbij helpt het om goed na te denken over de vraag:

Hoe spreek ik de doelgroep aan die ik daadwerkelijk wil bereiken?

6. Van individueel naar collectief aanbod

- Geef het **collectieve aanbod prioriteit binnen jouw organisatie!**
- Gebruik individuele contacten als ingang om mensen naar een groep toe te leiden.
- Kijk waar organisaties gezamenlijk een aanbod kunnen organiseren.
- Maak zichtbaar welke voordelen groepsdeelname heeft.

7. Interne ambassadeurs inzetten

- Informeer collega's actief over het aanbod.
- Zorg dat collega's in verschillende onderdelen van de organisatie weten wat er wordt aangeboden.
- Laat collega's cliënten gericht attenderen op een activiteit.
- Deel ervaringen en **successen** binnen de organisatie.
- Maak zichtbaar wat een succesvolle groep oplevert, zowel inhoudelijk als financieel voor de organisatie.

Conclusie:

Een groep vullen begint niet pas wanneer je een training of gespreksgroep wilt starten. Het helpt om structureel zichtbaar te zijn, een jaarplanning met vaste startmomenten te hebben, activiteiten te herhalen, samen te werken met andere organisaties en de doelgroep persoonlijk en laagdrempelig te benaderen.