

Starterspakket
Jong RES academy
Niveau 1 trainingen
2020-2022



Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Opleiding en training.....	4
Thema 1: Spreekvaardigheid	5
Thema 2: Lobbyen en onderhandelen.....	6
Thema 3: Community management	7
Thema 4: Teams en samenwerken.....	8
Thema 5: Pers en media	9
Thema 6: Acquisitie	10



Voorwoord

Hierbij is er een opleidingspakket gemaakt om je te voorzien in enkele basisvaardigheden. Deze dienen als basis voor de doorlopende leerlijn van de Jong RES academy en bereiden voor op de vervolgcursussen. Deze cursussen geven je een basis in de volgende vaardigheden.

1. Spreekvaardigheid
2. Lobbyen en onderhandelen
3. Community management
4. Teams en samenwerken
5. Pers en media
6. Acquisitie



Opleiding en training.

Jong RES

Jong RES Nederland zet zich in om de stem van de toekomst mee te laten klinken in de Regionale Energiestrategieën (RES). Jong RES Nederland zorgt daarvoor door in elke RES een jongerenvertegenwoordiger aan te nemen. Deze vertegenwoordiger behartigt de belangen van jongeren en jong werkenden in de regio. Dit doet hij/zij met bestuurders in de regio, en met andere belanghebbenden en initiatieven.

We vinden het belangrijk dat onze vertegenwoordigers en hun werkgroepen toegang hebben tot de kennis die zij nodig hebben om dit zo goed mogelijk te kunnen doen. Daarom is de Jong RES academy beschikbaar voor alle betrokkenen bij Jong RES.

Voor wie zijn de trainingen:

Deze trainingen zijn voor vertegenwoordigers van de Jong RES en hun (regionale) werkgroepen.

Aanmelden en organiseren van trainingen:

De trainingen worden op aanvraag aangeboden en kunnen in overleg worden aangepast. Aanvragen van de trainingen kan via de coördinatoren of via kennisdeling@jongresnederland.nl.



Thema 1: Spreekvaardigheid

Voor je liggen enkele materialen die je zullen helpen om een betere spreker te worden. Deze zullen je meenemen in debatteren waar je de basisprincipes van een politieke argumentatiestructuur en de rebuttal zult leren. Na het bestuderen van deze materialen kun je dat ook on the spot kunnen doen.

Allereerst het basis debat boekje van de debatvereniging Cicero:
Bijlage 1 - Debat Boekje

Vervolgens een video lecture van statenlid en voormalig wedstrijd debater Alex Panhuizen.

<https://youtu.be/HQ5Hs8utlkg>

Wanneer het aankomt op het geven van een pitch of speech werkt het anders. Een debat "win" je aan de hand van logica waar je de ander weerlegt. Een pitch of speech moet je iemand raken in een beperkt tijdsbestek. Hierbij zijn houding, intonatie en een andere structuur belangrijk. In deze video lecture neemt Alex Panhuizen je mee in het altijd kunnen doen van een sterke en inspirerende speech.

<https://www.youtube.com/watch?v=pRHE5ZpADGY>



Thema 2: Lobbyen en onderhandelen.

Om effectief te kunnen zijn als Jong RES vertegenwoordiger moet je kunnen presteren in een complexe omgeving met heel veel verschillende belangen. De informatiepositie uit je netwerk, waar je vervolgens door lobbyen jezelf in positie brengt en met politiek onderhandelen de resultaten binnenhaalt is een spel dat je ergens geleerd moet hebben. Wat betreft netwerken hebben we een podcast die je voorbereidt op gesprekken met bijvoorbeeld gedeputeerden en andere politici of belangenbehartigers op regionaal niveau: <https://soundcloud.com/alex-panhuizen/podcast-lecture-stakeholder-management/s-jH8xvsFYIR5>

Wat betreft het uitoefenen van invloed en het exact matchen van dergelijke belangen hebben we een video lecture van Maarten van Asten, jongste fractievoorzitter in Tilburg. Met voorbeelden uit zijn opleiding bestuurskunde leert hij je belangen verknopen.

<https://www.youtube.com/watch?v=bKjWZ3LiDm0>

Vervolgens kan het zijn dat je in een situatie geen overlappende belangen hebt, maar wel een bepaalde waarde voor elkaar vertegenwoordigt. Op dat moment is het belangrijk de complexiteit van het stakeholders spel van een politieke onderhandeling te leren begrijpen en effectief te gaan uitruilen. Hiervoor is Fred Panhuizen bereid gevonden. Fred adviseert bij M&A trajecten en coalitieonderhandelingen. Hier is een video lecture voor opgenomen:

https://www.youtube.com/watch?v=cLlBwE4Fi_k



Thema 3: Community management

Het draagvlak dat je bestuurlijk hebt is niet het enige draagvlak dat je nodig hebt om te slagen. Het is ook belangrijk dat je een team hebt met achterban die jou ondersteund in je missie. Hier haal jij je resources, financiering, kennis, hulp en alles wat je nodig hebt. Een paar principes m.b.t. community management worden uitgelegd in een paper van Charlotte Boer.

HIER KOMT NOG EEN LINK.

Ik wil bij deze nog enkele principes neerleggen van succesvol community management. Die zijn de volgende.

1. Bouw een veelzijdig en divers team, die je regelmatig update of een gezamenlijke ontmoetingsplaats geeft.
2. Pak die telefoon op en zorg voor een warm eerste contact!
3. Ben niet bang om die telefoon op te pakken en om een gunst te vragen. Ieder redelijk mens is bereid een ander te helpen! En een nee is geen einde van de wereld.
4. Onderschat daarbij niet je eigen netwerk, je bent 5 handdrukken weg van de president van de Verenigde staten.



Thema 4: Teams en samenwerken

Groepen en mensen zijn complex. We zijn gedreven op basis van een lastige wisselwerking van karaktereigenschappen. De Belbin methode is een goede methode om verschillende groepsrollen in een team te achterhalen.

<https://www.youtube.com/watch?v=1rKZAd1s6wE>

Ook zullen we ingaan op methodes van actief luisteren. Hier leren we je hoe je vragen stelt en omgaat met feedback.

<https://www.youtube.com/watch?v=WN5uRNNpGBM>



Thema 5: Pers en media

Wanneer je gebeld wordt door een journalist is het soms lastig. Wat is verstandig om te zeggen? Wat is niet verstandig om te zeggen? Hoe breng ik mijn boodschap over en met welk doel zit ik eigenlijk bij een pers optreden. Er is geen niveau 1 training voor pers, aangezien het niveau aanzienlijk is en er maar een paar regio's echt belangrijk zijn voor journalistiek op het scherpst van de snede. Echter willen we jullie toch wat principes meegeven.

1. Doe niet mee aan pers optredens waar je niks mee te winnen hebt. (Pownews is het niet waard, je doelgroep kijkt er niet naar).
2. Beantwoord nooit de hele vraag, maar vertel vooral je eigen verhaal (Ja, journalisten vinden dit irritant, maar jouw quote in de krant is jouw belang en dat is wat je dient).
3. Heb je verhaal klaar, in een paar korte pakkende zinnen, met de juiste doelgroep in het achterhoofd (NRC lezers zijn progressievelingen, het Liemburgs dagblad lezers meer CDA)
4. Bedenk alle kritische vragen die de journalist kan stellen en wat die journalist elementair aan het publiek wilt laten weten (Wat is Jong RES? Gevolgd door een rebuttal van je standpunt over draagvlak o.i.d.)
5. Ben actief en onderhoud goede contacten met bepaalde journalisten van het lokale sufferdje of het regionale nieuws. Ze gaan je publishen als jij een goede relatie met ze hebt.
6. Bedenk voor jezelf een doel, wil je een middengroep overtuigen! Meer vrijwilligers werven? Etc.

Als je deze tips in je achterhoofd houdt, bouw jij een winnend verhaal. Van het lokale sufferdje tot het NRC. Schroom overigens niet om te bellen met je coördinator of het landelijk bestuurslid wanneer het aankomt op grotere pers optredens. Zij steunen je graag.



Thema 6: Acquisitie

Acquisitie kan moeilijk lijken. Wie wil mij nou geld geven? Echter is het makkelijker om aan geldstromen te komen dan je denkt. Denk aan de volgende zaken:

1. Samenwerkingsrelaties met andere NGOs

De Brabantse milieufederatie trekt bijvoorbeeld rond jongerenparticipatie op met Jong RES zuid. Hiervoor hoef je niet alles gratis aan te bieden, je moet kritisch zijn op dergelijke zaken. Als jullie er uren in steken mag je ook een commitment vragen van de andere partner. Doe dit echter altijd tegen kostprijs: anders worden jullie ondernemer voor de inkomstenbelasting! Veel overheden en participatie organisaties op regionaal niveau zijn dus op zoek naar jongerenparticipatie. Dat is iets waard! Doe het niet voor niets. Tenzij er impact mee te maken valt.

2. Fondsen

Via de gemeente of de provincie kun je vaak aanvragen doen voor fondsen. Hiervoor is een simpel belletje naar het gemeentehuis of de website vaak genoeg. Landelijke fondsen worden afgehandeld door Jong RES en de JKB. Hou het dus regionaal. Je kunt hierbij ook out-of-the-box denken, zo heeft het Sint-bernard cultuurfonds weleens een walk en talk gesteund in zuid Nederland voor Jong RES.

3. Fondsenwerving door donateurs etc.

Word creatief! Je kunt een aantal high profile individuals of je vrienden zo gek krijgen om ze te veilen, of om ze donateur te maken. Zorg dat je call to action duidelijk naar voren komt hier. Waarom heb je dit geld nodig? En wat ga je er exact mee doen! Hier is een handige link voor dergelijke ideeën.

<https://donorbox.org/nonprofit-blog/political-fundraising-ideas/>

