

Inhoudsopgave studiemateriaal

Opleiding:	NEVI 2 strategisch
Onderdeel:	Module K28, Managen van veranderingen
Versie:	5.2

Algemene inleiding
Inhoudsopgave
Index
Literatuur
Inleiding module K28

Deel 1 Veranderkunde

- 1 Veranderen is aan de orde van de dag
 - 1.1 Verschillende zienswijzen en de noodzakelijke diepgang
 - 1.2 We zijn niet tegen verandering, wel tegen veranderd worden!
 - 1.2.1 Interacting spheres model
 - 1.2.2 Domeininteractie
- 2 Macht en invloed
 - 2.1 Actietheorie van Parson
 - 2.2 De dominante coalitie
 - 2.2.1 De eenvoudige structuur
 - 2.2.2 De machinebureaucratie
 - 2.2.3 De professionele bureaucratie
 - 2.2.4 De divisieorganisatie
 - 2.2.5 De adhocratie
 - 2.3 Drie prototypische machtsrelaties
 - 2.4 Indicatoren van macht
 - 2.5 Het spel en het speelveld
 - 2.6 Conclusies
- 3 De verandering
 - 3.1 Ordes van veranderen
 - 3.2 Een organisationele ijsberg?
 - 3.3 De veranderimpact
- 4 De veranderstrategie: ontwerpen of ontwikkelen?
 - 4.1 Klassieke besturingsmodellen versus werkelijkheidsconstructies
 - 4.2 Het scheppen van verbinding
 - 4.3 Ontwerpen versus ontwikkelen
 - 4.4 Leerprocessen
- 5 Managen versus leiderschap
 - 5.1 Traditioneel management
 - 5.2 Communicatie
 - 5.3 Macht-over of macht-aan?
 - 5.4 De symbolisch-expressieve kant van het optreden van de manager
 - 5.5 Kwaliteit van de dialoog

- 6 Interventies
 - 6.1 Interventie op groepsniveau
 - 6.2 Individuele interventies
 - 6.3 Keuze voor interventies
- 7 Communicatie
 - 7.1 Communicatiemiddelen bij veranderingen
- 8 Veranderkleuren
 - 8.1 Idealen en valkuilen
 - 8.2 De kleuren en de veranderstrategie
 - 8.3 De opeenvolgende fasen in kleur

Deel 2 De Keough Questionnaire

Inleiding deel 2

- 9 Inkoopveranderprogramma's: doel en drivers
 - 9.1 Interne en externe omgevingsfactoren volgens Van Weele
 - 9.2 Variabelen die het functioneren van de inkoopfunctie bepalen
- 10 De Keough Questionnaire
 - 10.1 Stap 1: het identificeren van de ontwikkelingsfase van de inkoopfunctie
 - 10.1.1 Analyse-instrument ontwikkelingsfase
 - 10.1.2 Hoe volwassen is uw inkoopfunctie?
 - 10.2 Stap 2: doelstellingen op het gebied van inkoop
 - 10.2.1 Analyse-instrument inkoopdoelstellingen
 - 10.2.2 Wat zijn de doelstellingen van inkoop?
 - 10.3 Uitkomsten van de zelfanalyse
- 11 De verandering
 - 11.1 Een integraal model
 - 11.2 Het monitoren van de vooruitgang
 - 11.3 Het verandertraject

Deel 3 Leidinggeven en competentie management

- 12 Motivatie
 - 12.1 Motiverende factoren en hygiënefactoren
 - 12.2 Het motivatiemodel
 - 12.2.1 Kerndimensies van het werk
 - 12.2.2 De invloed van persoonlijke kenmerken
 - 12.2.3 De uitkomsten
 - 12.3 Effecten van financieel belonen
- 13 Leiderschap
 - 13.1 Macht en machtsbronnen
 - 13.2 Effectief leiderschap
 - 13.3 Situationeel leiderschap
 - 13.4 De zeven eigenschappen van effectief leiderschap volgens Covey
 - 13.5 De acht principes voor effectief ondernemerschap

- 14 Competentiemanagement
- 14.1 Competentiemanagement: een nieuwe impuls voor vooruitgang
- 14.2 Van competentie naar competentiemanagement
- 14.3 Managen van competenties en personeelsgesprekken
- 14.3.1 Werving- en selectiegesprekken
- 14.4 Beoordelingsgesprekken
- 14.4.1 Persoonlijk ontwikkelingsplan (POP)
- 14.5 Coaching binnen competentiemanagement
- 14.5.1 Randvoorwaarden voor coaching
- 14.5.2 Vier dimensies van coaching
- 14.5.3 Competenties van de coach
- 14.5.4 Coachen, praktisch aan de slag

Bijlage 1: typering van de volwassenheidsfasen (Keough)

Bijlage 2: schrijfhulp schriftelijk rapporteren

Evaluatie module K28, Managen van veranderingen