

COMPETENTIEPROFIEL

Voortdurend Verbeteren

3. U treft op proactieve manier structurele maatregelen (binnen de eigen functie, dienst, departement, organisatie) zodat u kunt beantwoorden aan toekomstige uitdagingen. (proactief)
- Onderkent de impact van nieuwe processen, technieken en methodes in andere vakgebieden op de eigen werking.
 - Wijzigt processen, procedures en structuren om te kunnen beantwoorden aan nieuwe tendensen en toekomstige probleemstellingen.
 - Stuurt de eigen werking proactief bij naar gelang van wijzigingen op het niveau van de ploeg/dienst/departement/organisatie.
 - Vergaart proactief kennis om accuraat te kunnen antwoorden op toekomstige probleemstellingen.
 - Blijft zichzelf voortdurend verder bekwaamen en ontwikkelen op alle mogelijke relevante terreinen.
 - Benut informatie die afkomstig is uit andere vakgebieden om de eigen aanpak en werking te optimaliseren.

Klantgericht handelen

3. U onderneemt structurele acties om de eigen dienstverlening, of die van de dienst aan klanten te optimaliseren. (proactiviteit/structureel – eigen functie/dienst)
- Gaat kritisch na op welke punten de eigen dienstverlening aan de klant kan worden verbeterd.
 - Onderzoekt gericht (via systematisch onderzoek) de wensen, behoeften en verwachtingen van klanten (tevredenheidsenquêtes, mondelinge enquêtes,...).
 - Formuleert concrete voorstellen om de (eigen) dienstverlening te verbeteren.
 - Onderneemt concrete acties naar aanleiding van specifieke feedback van klanten.
 - Zet nieuwe mogelijkheden op het vlak van dienstverlening meteen om in de praktijk.
 - Onderneemt acties om de dienstverlening aan specifieke doelgroepen te optimaliseren, rekening houdend met hun beperkingen en behoeften (bv. handicap, allochtonen ...).

Samenwerken

3. U stimuleert de samenwerking binnen een beperkte groep mensen/collega's/... (stimuleren – beperkte groep (team/dienst))
- Moedigt anderen aan om samen te werken, hun ideeën te uiten en onderling van gedachten te wisselen.
 - Moedigt anderen aan om onderling te overleggen over zaken die het eigen werk overstijgen.
 - Betrekt anderen bij het nemen van beslissingen die op hen een impact hebben.
 - Bevordert de goede verstandhouding, de teamgeest en het respect voor de verscheidenheid van mensen.
 - Geeft opbouwende kritiek en feedback.
 - Moedigt anderen aan om gezamenlijk oplossingen te vinden.
 - Probeert conflicten tussen anderen te hanteren, op te lossen.

Resultaatsgericht handelen

3. U bewaakt ook de voortgang van het werk van anderen om de doelstellingen te bereiken.
- Controleert de voortgang en resultaten van een werkproces waarbij verschillende collega's betrokken zijn.
 - Bouwt momenten van werkoverleg en rapportering in (zowel van als voor anderen).
 - Checkt afspraken op het afgesproken moment.
 - Wijst medewerkers (collega's, leveranciers,...) op hun planning of afspraken.
 - Mobiliseert mensen en middelen, ook als hij hiertoe anderen (hiërarchie, collega's) moet overtuigen.
 - Anticipeert op mogelijke storingen in de voortgang.

Zich een oordeel vormen

2. U vormt een oordeel vanuit uw eigen expertisegebied en houdt hierbij rekening met de gevolgen.
- Komt tot een gefundeerd oordeel, rekening houdend met consequenties.
 - Betrekt mogelijke neveneffecten of consequenties van standpunten in zijn overwegingen.
 - Motiveert en beargumenteert het eigen oordeel of de beslissing.
 - Neemt bij problemen of situaties een persoonlijk standpunt in.
 - Neemt standpunten in op basis van onvolledige maar voldoende informatie.

Communiceren

3. U past uw tweerichtingscommunicatie aan verschillende doelgroepen tot wie u zich richt aan.

- Gebruikt herkenbare voorbeelden en vergelijkingen om voorstellen en boodschappen meer kracht bij te zetten.
- Past zijn woordenschat en spreektempo aan de doelgroep aan.
- Stemt zijn communicatiestijl af op de specifieke relatie met de doelgroep (bv. formeel, informeel, meer of minder interactief).
- Past de communicatiewijze aan de mogelijkheden of eigenheden van de gesprekspartner aan.
- Leeft zich in het standpunt van de gesprekspartner in, om zo het gesprek aangenamer, duidelijker en toepasselijker te maken.

Empathisch handelen

3. U reageert (via houding en handelen) gepast op impliciete, onuitgesproken gedachten, gevoelens, behoeften en verwachtingen van anderen.

- Blijft efficiënt functioneren in een omgeving met onuitgesproken agenda's en weerstanden.
- Geeft er blijk van de gevoeligheden en de (te verwachten) reacties van het veld goed in te schatten.
- Speelt gepast in op impliciete en onuitgesproken gevoelens van anderen.
- Is gevoelig voor de behoeften van de andere ploegen/diensten die in het beleidsdomein verantwoordelijkheid dragen.
- Voelt aan wat belangrijk is voor de (politieke) opdrachtgever en speelt daarop in.

Netwerken

4. U bouwt doelgericht een invloedrijk, professioneel netwerk uit over de grenzen van de eigen taak/ploeg/dienst/departement/organisatie dat u structureel aanwendt voor professionele doeleinden.

- Kan zijn netwerk inschakelen om de eigen werkzaamheden te ondersteunen (informatie verzamelen,...).
- Betrekt anderen bij de eigen professionele netwerken en stimuleert hen die uit te bouwen.
- Schakelt anderen in om een breder draagvlak te creëren waardoor de organisatie haar doelstellingen beter kan waarmaken.
- Zoekt gericht contact met anderen die een rol kunnen spelen in de uitbouw van een invloedrijk netwerk.
- Is integer, samenwerkend en niet-manipulatief ingesteld bij het inschakelen van zijn netwerk.