

Producten-traject Iedereen Actief

Het Producten-traject heeft tot doel het wegwerken of hanteerbaar maken van de belemmeringen van de klant om deel te nemen aan maatschappelijke activiteiten dan wel uit te stromen uit de uitkering. De belastbaarheid van de klant is aan het eind van het traject dusdanig toegenomen dat de klant in staat is aan dagbesteding deel te nemen, in welke vorm dan ook. Het traject duurt minimaal 52 weken en maximaal 67 weken. Mits de activiteiten van de verschillende producten naadloos aansluiten op het stappenplan van de klant, zijn de producten apart in te kopen.

Altijd een resultaat

Wij bieden altijd een resultaat:

- de belastbaarheid van de klant is aantoonbaar toegenomen;
- de klant neemt deel aan maatschappelijke activiteiten;
- de klant volgt een opleiding;
- de klant stroomt uit de uitkering vanwege aanvaarding regulier werk.

Doelgroep

Onze klanten kunnen als volgt worden getypeerd:

- Al onze klanten hebben langer dan 4 jaar een uitkering.
- Alle betrokken individuen kampen met een vaak meervoudige problematiek waaronder combinaties van schulden, sociaal isolement, huiselijk geweld, armoede, taalproblemen, deviant gedrag en/of fysieke problemen.

De inhoud van het traject kent de volgende producten-indeling:

Product: Overdracht en real-life assessment

Overdracht

De aanmelding start in de spreekkamer van de opdrachtgever en duurt **2 weken**. Samen met de klantmanager, de klant en de jobcoach vindt er een 'warme overdracht' plaats. Tijdens deze overdracht maken de jobcoach en de klant kennis met elkaar en wordt in het kort het verloop van het traject verteld. De klantmanager legt de spelregels van het traject uit, zodat er gedurende het traject geen onduidelijkheden zullen optreden.

Opstellen en ondertekening Trajectplan

Het Trajectplan wordt op hetzelfde moment in de spreekkamer van de klantmanager besproken en ondertekend door de klant, de jobcoach en de klantmanager. Deze handeling markeert het einde van de aanmelding en de start van het traject.

Real-Life Assessment

Tijdens het *real-life* assessment wordt samen met de klant een toekomstperspectief geformuleerd. Dit product heeft een doorlooptijd van **13 weken**.

Om bij klanten waarbij meervoudige problematiek speelt zicht te krijgen op zijn/haar arbeidsmarktmogelijkheden, is het door en door leren kennen van de klant essentieel. Door het intensieve contact tussen jobcoach en klant tijdens de assessmentfase (minimaal 1 keer per week is er contact) is dit mogelijk. De inhoud en intensiteit van ons *real-life* assessment is uiteraard afgestemd op het betrokken individu maar bestaat voor iedereen uit een aantal vaste onderdelen:

Intakegesprek Het intakegesprek is het uitvoerige eerste gesprek tussen de jobcoach en de klant. Dit gesprek vindt plaats in een informele, ontspannen omgeving die de klant zelf heeft uitgekozen. Tijdens dit gesprek maakt de jobcoach een eerste inventarisatie van het verleden, de huidige situatie, de leefomgeving en de toekomstplannen van de klant.

Huisbezoek Voor het stellen van een juiste diagnose en het in kaart brengen van de sociale omgeving van de klant, is kennis van de woonsituatie van de klant van groot belang. De jobcoach zal de klant tevens vragen om voor het huisbezoek een familielid of goede vriend(in) uit te nodigen. Op deze manier wordt de sociale omgeving van de klant in een vroeg stadium al betrokken bij het traject. De jobcoach zet hiervoor de instrumenten in, beschreven in hoofdstuk 6, zoals: gesprekken met de sociale omgeving, de klant te laten sporten bij de plaatselijke sportschool, het bemiddelen naar vrijwilligerswerk of het laten volgen van een training als er bijvoorbeeld sprake is van agressieproblematiek.

In deze fase wordt ook een start gemaakt met acties gericht op werk: het CV wordt opgesteld, vacatures worden gezocht en het netwerk van de klant wordt in kaart gebracht.

Het *real-life* assessment wordt afgesloten met een assessmentverslag en de jobcoach stelt een verfijnd plan van aanpak op voor het vervolg van het traject. Na 13 weken intensief samenwerken is er een solide basis voor het verdere verloop van het traject ontstaan. Deze basis is een voorwaarde voor een succesvol verloop van het proces.

Product: Jobfinding

Tijdens de jobfinding gaan de jobcoach en de klant **13 weken** met elkaar aan de slag op zoek naar:

1. reguliere arbeid;
2. of eventueel het uitzoeken van een studie;
3. of eventueel het onderzoeken van de mogelijkheden tot een zelfstandig ondernemerschap.

Flexibele doorlooptijd

De jobcoach vult deze fase van het traject flexibel in, afhankelijk van de aspiraties, mogelijkheden, belemmeringen die er eventueel zijn, de houding van de betrokken persoon en de informatie die de jobcoach gaandeweg het traject over de individuele klant heeft vergaard. Indien noodzakelijk worden keuzes en bijstellingen afgestemd met de klantmanager.

Unieke karakter

Met name in deze fase van het traject komt het unieke karakter van onze werkwijze naar voren. Eén van de belangrijkste uitgangspunten van onze werkwijze in dit traject is namelijk dat wij werk bij de klant zoeken en niet andersom. Onze ervaring is dat voor de doelgroep waar wij mee werken dat de beste garantie vormt om uitval te voorkomen. Wij benaderen gericht bepaalde werkgevers voor een bepaalde klant. De werkgevers die wij benaderen zijn vaak werkgevers die wij inventariseren binnen het sociale netwerk van de klant. Iedere klant heeft in zijn omgeving wel een aantal mensen die werken. Het alleen al investeren in dit potentiële werkgeversnetwerk blijkt heel goed te werken. Niet alleen bouwen wij daardoor heel snel een uitgebreid werkgeversnetwerk op, het blijkt ook de plaatsingsmogelijkheden voor onze klanten te vergroten. Voor die klanten waarvoor de jobcoach daartoe wél mogelijkheden ziet, maakt hij gebruik van vraaggestuurde re-integratie.

Product: Jobcoaching

Structurele uitstroom

Jobcoaching vormt een noodzakelijke voorwaarde om structurele uitstroom te bewerkstelligen. Het vinden van een baan is vaak niet het allergrootste obstakel. Het daadwerkelijk behouden van de baan kost veel energie. Onze ervaring leert dat mensen die al langer afhankelijk zijn van een uitkering na verloop van tijd vaak terugvervallen in oude patronen en bij tegenslagen in het persoonlijke leven, de baan als eerste dreigen op te geven. De jobcoach zorgt daarom voor een intensieve begeleiding op de werkplek gedurende **26 weken**.

Begeleiding

- De jobcoach werkt een periode actief mee met de klant indien nodig.
- Er is eenmaal per week contact tussen jobcoach en klant; de jobcoach komt op de werkplek langs.
- Er vinden wekelijks voortgangsgesprekken plaats tussen jobcoach, klant en werkgever.
- Er worden tussentijdse schriftelijke voortgangsrapportages opgesteld ten behoeve van de opdrachtgever.

Product: Nazorg

Work2 hecht veel waarde aan een zorgvuldige uitvoering van nazorg. De nazorg vormt de voorwaarde om te voorkomen dat klanten na de periode van intensieve jobcoaching alsnog uitvallen en zogenaamde 'draaideurklanten' worden.

Tijdens de nazorgfase zijn er regelmatig contactmomenten met zowel werkgever als werknemer gedurende **13 weken**. Tevens wordt er actief gewerkt aan een **loopbaanperspectief** van de klant.