

LUNCH-WEBINAR

WAS DAT DE OPDRACHT?

WELKOM!

We starten om 12:17

zodat je nog snel even je broodje kunt smeren

WAT STAAT ER OP HET MENU?

- De RKC als opdrachtgever...
- 5 keer 'dit nooit meer' / met Frank Kriek 'van een bureau'
- 7 tips voor beter samenwerken
- ... en jullie tips aan elkaar
- Meer lezen





SCHAAMTELOOS

DELEGEREN



LET BIJ BUREAUSELECTIE OP...

- onderzoekservaring
- kennis van de materie
- vermogen om uit de veelheid van informatie de kern te halen
- inzicht in hoe gemeente werkt en dat raad de ontvanger is
- info objectief en (toch) bruikbaar presenteren.
- adviesvaardigheden
- communicatieve vaardigheden
- kennis en ervaring met rkc en rkc-werk
- rkc-proces (met ambtelijk hoor en wederhoor) snappen
- 'creatieve' anders dan andere onderzoeks/presentatievormen

BEN JIJ JE EIGEN IDEALE OPDRACHTGEVER?

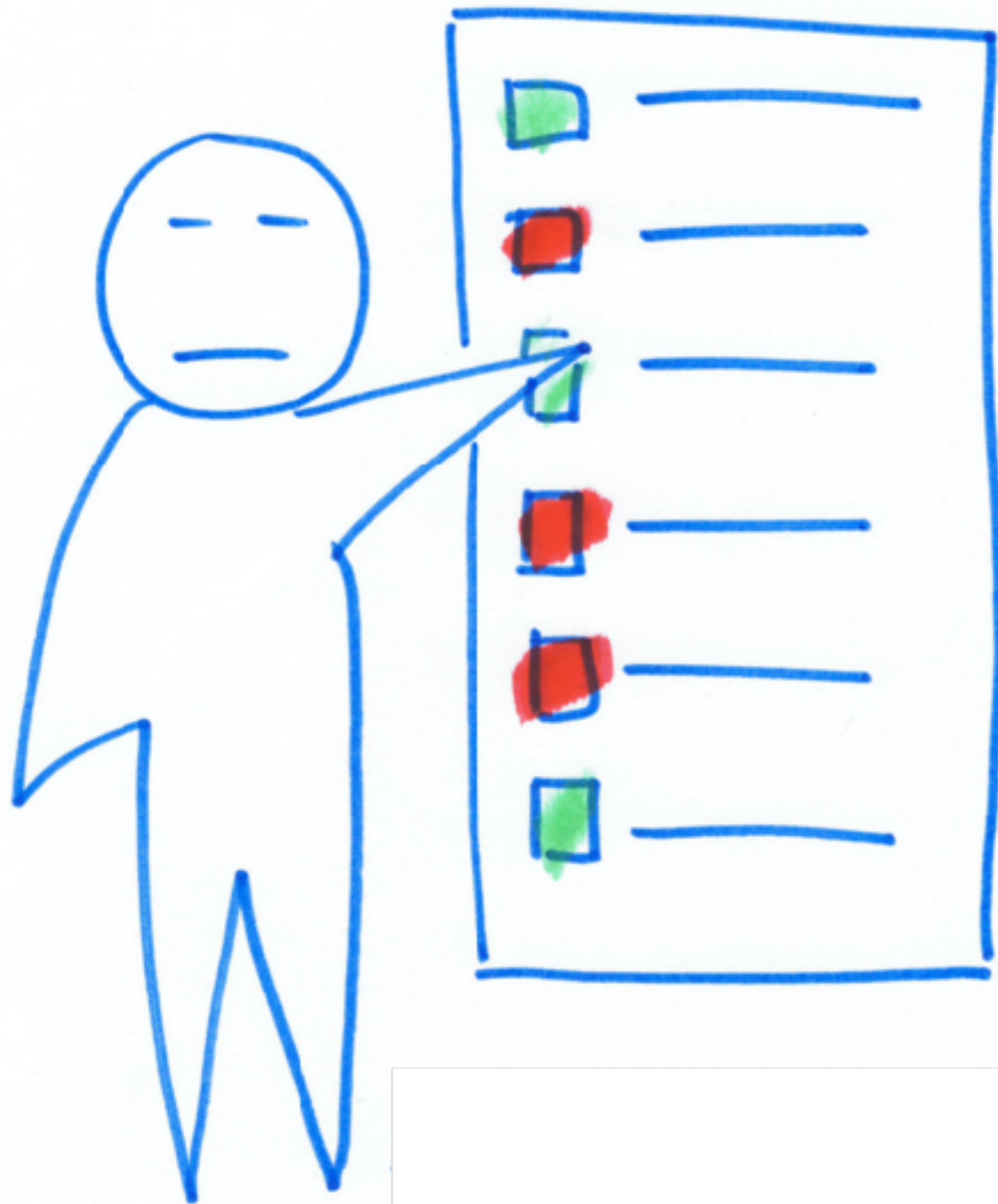


HERKENNEN JULLIE DAT?



5 KEER 'DIT NOOIT MEER'!

**MET FRANK KRIEK
(VAN EEN BUREAU)**



DE AFREKENKAMER

Legt in de aanvraag (te) grote nadruk op de rechtmatigheid van het te beoordelen beleid



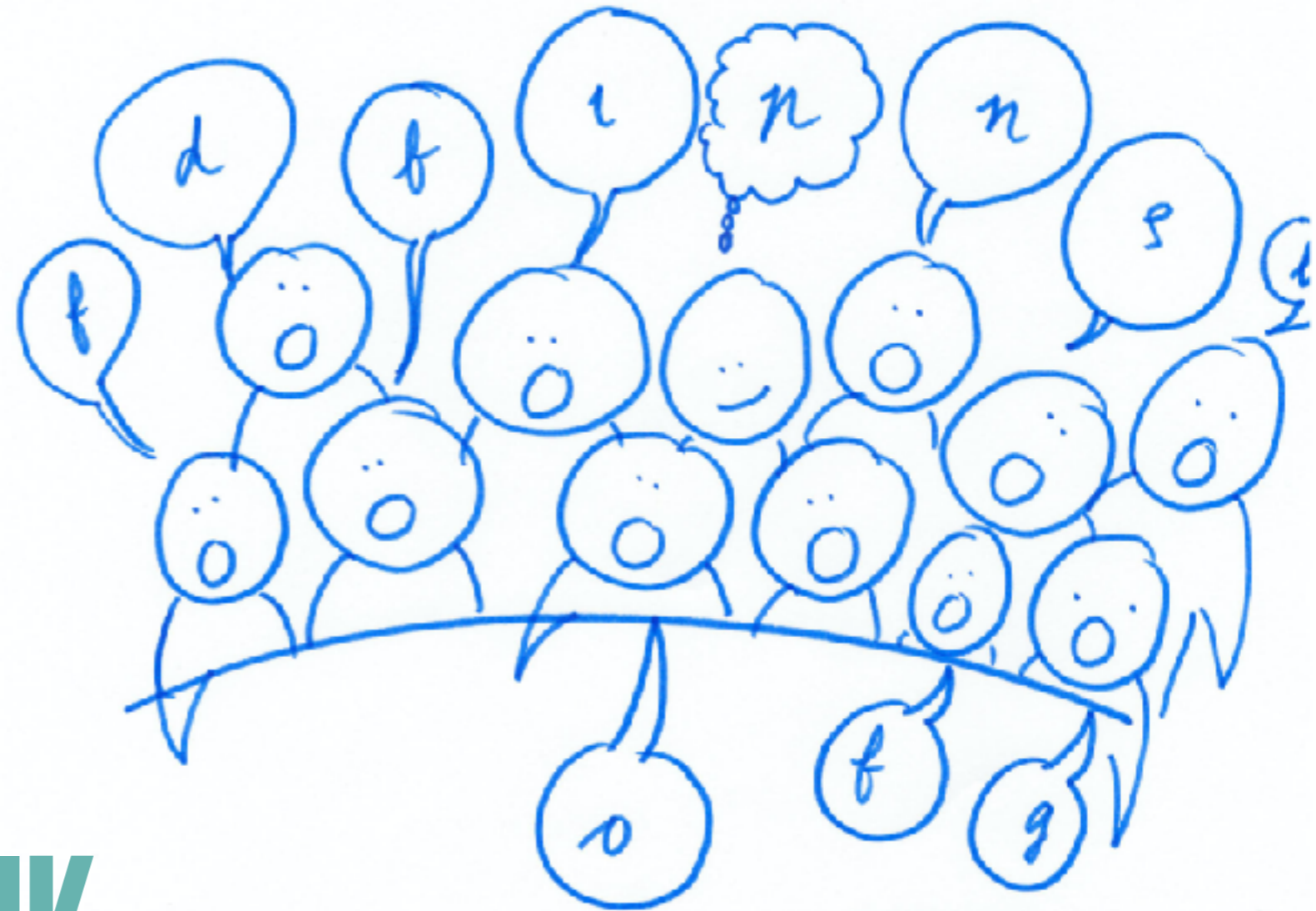
DE VERSTOPPER

Wil geen budgetindicatie afgeven, waardoor het lastig inschatten is hoe uitgebreid het onderzoek moet zijn.



DE “TRANSPARANTE AANBESTEDER”

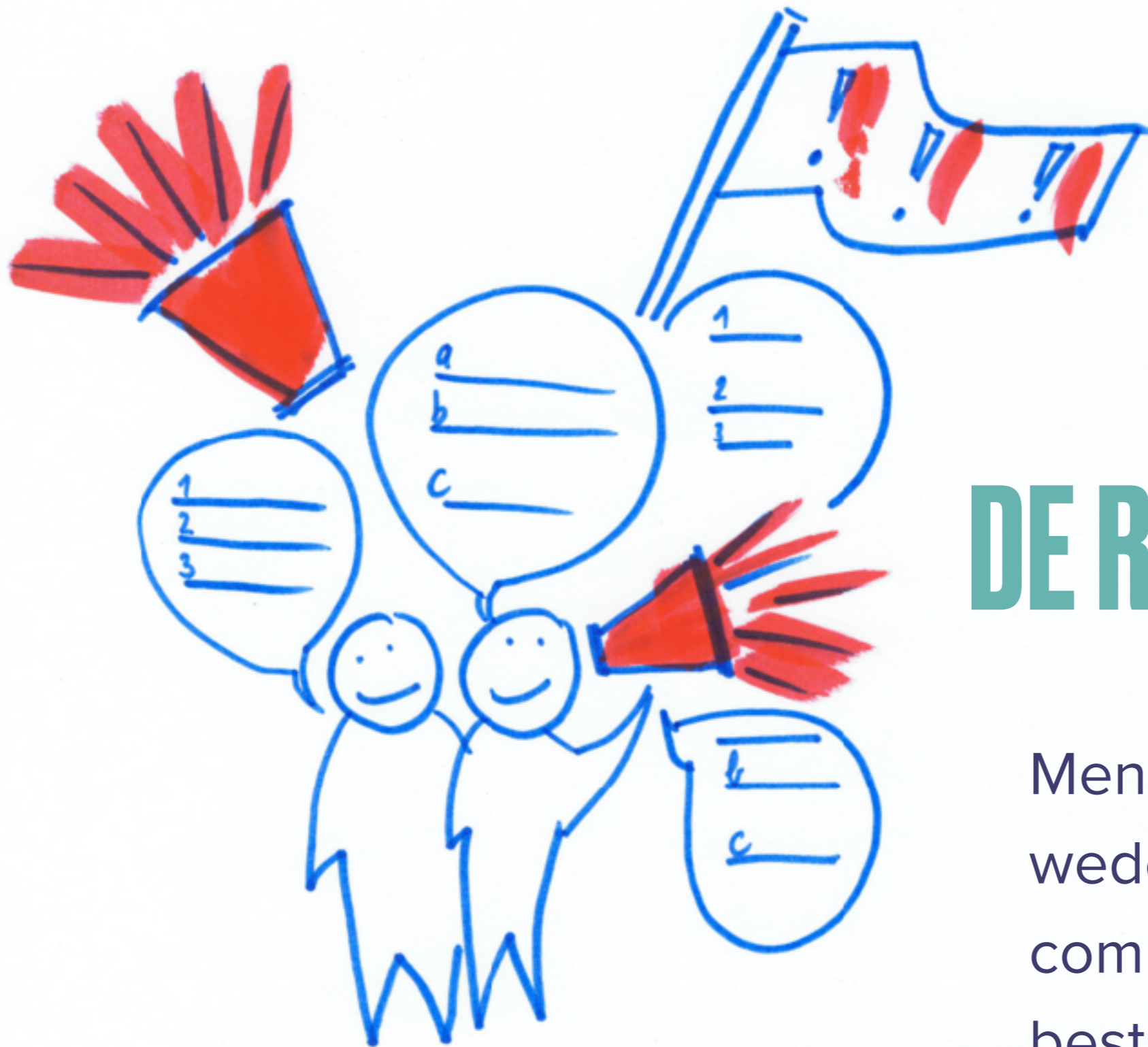
Stuurt in in het
offertetraject de
antwoorden op alle
vragen van alle bureaus
aan iedereen door.



HET DOORGEEFFLUIK

Neemt de vragen die zijn opgehaald bij de raadsleden één op één op in de startnotitie.





DE ROMMELKAMER

Mengt in het ambtelijk wederhoor het feitelijk commentaar met politiek-bestuurlijk commentaar

7 TIPS VOOR BETERE SAMENWERKING

1. Een uitvraag met veel ruimte
2. Bijstellen van de portee van het onderzoek
3. Budget vooraf bekend maken
4. Ver vooruit plannen
5. Een nagesprek
6. Streven naar co-productie
7. De “onleesbaarheidsclausule” van Delft

NOG IETS MEER INFO

<https://wiki.nvrr.nl/artikel/13945/Sjabloon-offerte-aanvraag>

<https://wiki.nvrr.nl/artikel/13807/Offertetraject>

Twaalf tips voor opdrachtgevers van beleidsonderzoek

BEDANKT

EN

TOT ZIENS!