

Zo overtuig je jouw manager

Hoe training bijdraagt aan jouw ontwikkeling
én het realiseren van bedrijfsdoelstellingen

Gedreven door ontwikkeling

Van veel deelnemers van onze trainingen weten we dat het lastig kan zijn om je manager te overtuigen van het belang van training en ontwikkeling. Daar willen we je graag bij helpen. :)

Sinds 2021 doen we jaarlijks onderzoek onder duizenden product owners in Nederland. We weten dat ontwikkeling vaak het sluitstuk van de werkweek is, terwijl juist daar hét verschil kan worden gemaakt.

Ontwikkelen doe je op verschillende manieren. Met reflectie, feedback, 'learning on the job', theorie en oefenen. Veel oefenen. Maar wat je hoe oefent, dat is lang niet altijd vanzelf duidelijk.

Dit alles komt samen in onze trainingen. Het volgen van een training is niet alleen een manier om nieuwe energie te krijgen of een netwerk op te bouwen, maar ook en vooral om ervoor te zorgen dat je blijft groeien in je rol. En een betere product owner maakt betere producten.

We hebben dit document opgesteld als een hulpmiddel om je manager te overtuigen van het belang van jouw ontwikkeling. We benoemen de pluspunten van het volgen van trainingen, wat jouw ontwikkeling voor je manager en het bedrijf kan opleveren én hoe jij het gesprek aan kunt gaan.

Kunnen wij iets voor je betekenen? Wil je even sparren over de trainingen en het aanstaande gesprek met jouw manager? Dan helpen wij je graag. Je kunt ons altijd bellen of een berichtje sturen.

Groeten,

Tony van Driel (Directeur product owner academy)



De voordelen op een rijtje

Je bent er mogelijk al van overtuigd dat de training die je hebt gevonden een waardevolle investering is voor jouw rol als product owner. Om je manager hiervan te overtuigen, is het handig om de voordelen van de training overzichtelijk op een rij te zetten voor het gesprek.

Sluit aan op jouw leervraag

Als product owner weet je waar je tegenaan loopt en jezelf in wil verbeteren. De trainingen sluiten aan op jouw behoefte als product owner en zijn gericht op bijvoorbeeld het verbeteren van stakeholder management, prioritering en het ontwikkelen van een sterke productvisie, voor meer autonomie en daadkracht in jouw rol.

Praktisch gerichte training

Onze trainingen zijn gericht op de praktijk, focussen op jouw specifieke situatie en zitten boordevol interactie. Je gaat samen met andere product owners aan de slag en zo leer je van en met elkaar.

Voor het teamverband

Een betere product owner resulteert in een verbeterde teamdynamiek en productkwaliteit. Dit heeft een positief effect op het team en leidt tot efficiëntere sprints, succesvolle producten en tevreden stakeholders.

Bedrijf en manager

Werken aan jouw vaardigheden zorgt voor verbetering van jouw bijdrage aan het team en de kwaliteit die je levert. Dat resulteert in betere resultaten voor zowel het product als het bedrijf en daar heeft jouw manager baat bij.

Persoonlijk actieplan

De trainingen versterken product owners door hen te voorzien van het vertrouwen en de vaardigheden om uitdagingen aan te gaan en leiden tot een persoonlijk actieplan voor succes.

Ik vond de training uitzonderlijk goed begrijpbaar, veel situaties besproken specifiek voor onze context, wat ervoor zorgt dat we als bedrijf goede stappen voorwaarts kunnen maken.

Kevin Verbeek - Product owner bij Flitsmeister

Wat jij kan doen om jouw manager te overtuigen?

1 Verplaats je in jouw manager

Om te zorgen dat je een akkoord krijgt op deze training, is het belangrijk om te weten waar je manager wakker van ligt en hoe jij als product owner daarbij kan helpen. Wat zijn de doelstellingen van je manager, waar loopt je manager tegenaan en waar twijfelt hij of zij over? Bedenk hoe een betere product owner daarbij kan helpen en wat jij nodig hebt om die stap te maken. Zorg dat de training hierop aansluit en daarmee een toegevoegde waarde vormt voor jouw manager.

2 Beschrijf jouw persoonlijke ontwikkeling

Werk uit hoe de training jou beter maakt als product owner. Andere product owners noemen het opstellen en uitdragen van de productvisie, verbeterde prioriteringsvaardigheden, het nemen van meer ownership en het verhogen van waarde voor de klant en organisatie. Als zowel jij persoonlijk als het bedrijf er beter van wordt, dan zal je manager er waarschijnlijk sneller tijd en geld voor vrijmaken.

3 Deel jouw kennis

Stel voor om de opgedane kennis te delen met jouw collega's in de vorm van een workshop of presentatie. Dit verhoogt de waarde van de training voor jouw manager omdat het niet alleen jou, maar ook de rest van je team of afdeling ten goede komt.





4 Budget & tijd

Maak een duidelijk overzicht van de training(en) die je wilt volgen. Jij hebt jezelf verdiept in de inhoud van de training en wat het je gaat opleveren. Dat is een belangrijke eerste stap om je manager te overtuigen, maar je manager vraagt zich ook af hoeveel tijd en budget de training gaat kosten. Door een duidelijk overzicht te creëren, schep je duidelijkheid en vergroot je de kans om jouw manager te overtuigen. Kun je de toegevoegde waarde van de training ook in geld uitdrukken? Dat is een waardevol pluspunt.

5 Dagelijkse werkzaamheden blijven doorgaan

Je manager heeft het meestal ontzettend druk. Het laatste wat hij of zij nodig heeft, is onverwachtse problemen op de dag van de training die de strakke planning in de war stuurt. Gelukkig zijn er tijdens de training 3 tot 4 pauzes per dag ingepland. Mocht er onverhoopt iets dringends voordoen, dan hoef je niet direct je manager te storen, maar kan jij op afstand de regie houden. Bovendien is het goed om te benadrukken dat het wel vaker lukt om een dag niet kort op de operatie te zitten om de zaken zonder problemen te laten verlopen.

6 Autoriteit

Bij het afronden van een training ontvang je een certificaat. Dit is het bewijs van jouw groei en inzet. Naast dat dit voor jezelf waardevol is, zal ook je manager eerder geneigd zijn de waarde van de training te erkennen.

In gesprek gaan met je manager

De grootste kans om jouw manager te overtuigen, is in een persoonlijk gesprek. Dit geeft je de mogelijkheid om jouw motivatie en energie te tonen en biedt ruimte voor het stellen van vragen. In dit gesprek heeft de manager de tijd en focus om naar jouw voorstel te kijken en werk je samen aan een gericht plan.

Staat er nog geen gesprek met je manager gepland, of wil je graag een gesprek inplannen op een andere manier? Dan kun je gebruikmaken van onderstaand email template. Vervang de dikgedrukte woorden zodat deze mail relevant is vanuit jouw perspectief en stuur het mailtje daarna naar je manager. Zo stuur je eenvoudig aan op een gesprek en kom jij in de positie om je manager te overtuigen.

Voorbeeld e-mail aan je manager:

Hoi **[naam manager]**,

Graag zou ik met je overleggen over de mogelijkheid om een training te volgen, waarvan ik denk dat deze bijdraagt aan mijn rol als product owner.

Ik heb goed gezocht en een training gevonden die specifiek gericht is op product owners. De training die ik wil volgen heet **[naam training]** en richt zich op **[specifieke vaardigheden of onderwerpen, zoals stakeholder management, prioriteringstechnieken, of het ontwikkelen van een productvisie]**, die direct relevant zijn voor mijn rol binnen ons team.

Ik wil dit graag doen, omdat:

- **Verbetering van vaardigheden:** door de training kan ik **[persoonlijke uitkomst van de training]**.
- **Team impact:** dat heeft een positieve impact op het scrum proces en daarmee een betere samenwerking van het team.
- **Waarde voor het bedrijf:** de training is gericht op de praktijk en kan ik direct toepassen in mijn werkzaamheden, bijvoorbeeld bij **[project X]**. Ook wil ik graag een kleine workshop organiseren of mijn bevindingen presenteren aan collega's, zodat we het maximale uit de training halen.

Ik zou graag je gedachten en feedback over dit voorstel willen horen en bespreken hoe we dit het beste kunnen aanpakken binnen ons budget en tijdschema. Ben je beschikbaar voor een kort gesprek hierover op een moment dat jou uitkomt? Dank je wel alvast voor je tijd en overweging.

Met vriendelijke groet,
[jouw naam]

Leerroute



De product trein

Volg de 5 unieke masterclasses bij 5 verschillende bedrijven en verbeter door een praktijkgerichte insteek jouw vaardigheden als product owner. Leer samen met 20 product owners van verschillende bedrijven in een inspirerende omgeving.



Praktijkgerichte trainingen



Basistraining product owner in de praktijk

Deze training is speciaal ontworpen om je te voorzien van essentiële kennis, praktische vaardigheden en persoonlijke inzichten. Deze zijn van cruciaal belang voor het slagen van jouw product. Ideaal voor product owners tot 3 jaar ervaring.



Productvisie training

Met een goede productvisie je het team, de stakeholders én de eindgebruiker van het product. Leer je door interactieve sessies gericht op jouw praktijk hoe je een sterke productvisie samenstelt én deze met vertegenwoordigt in jouw omgeving.



Stakeholdermanagement training

Wij bieden jou de handvaten om grip te krijgen op jouw stakeholders, zodat jij als product owner het meeste haalt uit jouw team en het product. Doordat deze training is gericht op jouw persoonlijke situatie, kun je na afloop direct aan de slag.



Theorietrainingen



Professional Scrum Product Owner (PSPO-I)

Door deze training krijg je de kennis en de vaardigheden om als product owner de maximale waarde te creëren voor jouw product. Met ervaren trainers leer je de basisprincipes van Scrum en de verantwoordelijkheden van de product owner.



Professional Scrum Product Owner Advanced (PSPO-A)

Wil jij als ervaren product owner jezelf verder ontwikkelen op het gebied van product ownership en het certificaat PSPO-II behalen? Dan is deze training geschikt voor jou. Met veel diepgang op de verschillende stances van de product owner.



Wij helpen je graag verder

Ondanks deze waardevolle informatie kan het moeilijk zijn om een gesprek aan te knopen en jouw manager te overtuigen. Geen zorgen. Wij helpen je graag. Bel of mail ons via onderstaande gegevens of laat je gegevens achter. Dan nemen wij contact met je op en helpen we jou op de goede weg.



Tony van Driel

Directeur product owner academy



tony@productowner.nl



[+31 \(6\) 13 37 68 28](tel:+31(6)13376828)



www.productowner.nl/training

