

Functie en plaats van opleiden

De functie van opleiden in een organisatie is nauw verbonden met de mensvisie en cultuur van de organisatie. Tegenwoordig wordt veel aandacht besteed aan het ontwikkelen van medewerkers vanuit het groeiend besef dat zonder gekwalificeerde medewerkers, goede bedrijfsvoering onmogelijk is. Mensen worden als 'human capital' gezien en evenals machines vraagt ook dit human capital om onderhoud dat door steeds meer bedrijven wordt aangeboden in de vorm van opleiden, gericht op de behoeften van het bedrijf. De functie van opleiden betreft dus kennis, vaardigheden en attitude of houding. Alle drie zijn belangrijk. Uitgangspunt voor het opleidingsbeleid hoort het organisatiebeleid te zijn. In dat beleid zijn te onderscheiden: financieel/economisch, commercieel, technisch en sociaal beleid. Meestal valt de afdeling opleiding onder het sociaal beleid. Opleiden gaat echter niet alleen om het verbeteren van het functioneren van medewerkers, maar vooral ook om het functioneren van het gehele bedrijf. Volgens moderne opvattingen moet het opleiden organisatieveranderingen ondersteunen en daarom zou een afdeling opleiden niet onder het sociaal beleid maar onder het strategisch beleid moeten ressorteren. Opleiden maakt volgens die opvattingen immers deel uit van de bedrijfsstrategie. RMD

Het CASTE model

CASTE is een acroniem of letterwoord dat staat voor: Conceptie, Analyse, Strategie, Tactiek en Evaluatie. De achterliggende bedoeling is het ontwikkelen van werkwijzen, strategieën, tactieken, en gereedschappen om veranderingen te initiëren in de richting van meer menselijkheid en solidariteit.

CASTE
De C van conceptie betreft de begin motivatie (de beweegredenen, drijfveren, gevoelens van onvrede, problemen, houding van verzet, met hun achtergrond). Elk proces begint met een conceptie. De A van analyse betreft de fase van onderzoeken die wordt afgesloten met het opsporen van tegenstrijdigheden, spanningen, botsingen, leemtes. De problematiseringen waarmee analyse eindigt vormen het beging van de Strategie fase. Het gaat er

dan om probleemstellingen om te zetten in opdrachten, doelstellingen en het leggen van doelstellingen in een nuttige volgorde. Prioriteiten stellen en leer- e/o actieplan maken is de inzet in deze fase. Onder T (tactiek) valt het programmeren van leer- en actiemiddelen om in de strategie gevonden doelen te verwirkelijken. Concreet: het vinden van de nodige literatuur, trainingen, lessen en actie-technieken. Tactiek valt binnen de strategie want dat is het toetsingskader.

Het formuleren van leer- of actieprogramma valt onder tactiek. E (evaluatie) betreft het toetsen van de effecten van leren en werken aan de bedoelingen (strategie). Dit leidt vaak tot bijstellingen van eerdere stappen. Hierdoor wordt het CASTE model een cyclisch model. Elke fase keert weer terug en het geheel komt daardoor op een steeds hoger niveau van leren en handelen.

RMD

Handelsbemiddeling

LAND
China

BEDRIJF
Smart Tech E Limited

ZOEKT
geint. in high precision plastic injection molds design, custom injection molding, rapid plastic and metal prototyping etc.
www.smartmoldtech.com

India PHP Development

geint. in web design
deepaksharmaseoservices327@hotmail.com

CITAAT

"Overtuigen is effectiever dan overreden. Overreden kan op de korte termijn 'schijnbaar' effectiever zijn. Maar op lange termijn ben je als bron van een boodschap slechts effectief door de kwaliteit ervan". (Drs. C. Keers)

ADVERTEREN OP RECLAMEBORDEN

Op de borden (afmeting 1.20 m hoog x 2.45 m breed) langs het beursterein aan de Dr. H.D. Benjamin-/Borretstraat is ruimte voor uw advertentie. Ook aan de binnenkant is ruimte beschikbaar om uw onderneming te promoten. Voor informatie over prijzen en voorwaarden, kunt u contact opnemen met het beurssecretariaat tel. 530311 tst. 111.

Wist

u

dat ?

Iedere redenering heeft een bedoeling bijvoorbeeld: om te overtuigen, een debat te winnen, iemand in een discussie te overtroeven etc. In de meeste gevallen worden fouten in logisch denken gemaakt doordat emoties ons beïnvloeden. Als we onze privé gedachten en redeneermethoden eerlijk beschouwen zullen we moeten toegeven dat een onbaatzuchtig verlangen naar de waarheid niet altijd onze voorname motief is. Vaak beginnen we met een door onze gevoelens, vooroordelen en gewoonten voorgeschreven conclusie en zoeken dan naar redenen en argumenten die de conclusie ondersteunen. Het verfoeilijke hiervan is dat we ons bovendien blind en doof houden voor argumenten die ons niet te pas komen. Het is daarom essentieel dat we bekend zijn met de factoren die ons denken beïnvloeden: gewoonten, gevoel en vooroordelen. De meeste mensen weigeren uit valse trots, ongelijk toe te geven en houden vast aan hun mening zonder acht te slaan op tegenbewijzen. Zelfs intelligente mensen proberen, bij het discussiëren over betwistbare zaken, vaak het debat te winnen i.p.v. iets te leren van de meningen en argumenten van anderen en tevens de kennis van anderen te verrijken. Vele sprekers hebben lak aan de geldigheid van hun redenering en doen maar al te vaak een beroep op gevoel, tradities, gewoonten, prestige en eigenbelang. Het gaat hen slechts om het bevorderen van hun zaak. Zij redeneren niet met de bedoeling eerlijk de waarheid bloot te leggen, maar om schaamteloos anderen te overreden. Voorbeelden hiervan vinden wij volop bij politieke propaganda en advertenties. Advies: bekijk gepresenteerde feiten en argumenten kritisch beschouw beroep op gevoelens en prestige voor wat ze zijn.

BEKENDMAKING

Op grond van artikel 18 van de Handelsregisterwet G.B. 1962 no. 187 heeft de Kamer van Koophandel en Fabrieken te Paramaribo haar Secretaris gelast te handelen als ware opgaaf gedaan van de opheffing van onderstaande bedrijven:

DOSSIER	HANDELSNAAM	ADRES	ACTIVITEIT
19115	DENISE RESTAURANT	A.I. Waaldijkstraat 17a	Eet- En Drinkinrichting
31062	S.L.S. PRODUCTION	Corantijnpolder Serie A no. 2b	Drukkerij, Opleidingsinstituut, Uitgeverij
31156	WINOD BAR	Wayamboweg perceel 38	Drinkinrichting, Eetinrichting
31158	INDREDAT GANGARAM-PANDAY LANDBOUWSHOP	Wayamboweg perceel 38	Winkelier
31837	K.R. DOORSON	George Creepsburgstraat 8	Servicebureau
31941	MIJNGELUK TRADING IMPORT & EXPORT	Burenstraat 27	Importeur, Exporteur
32007	COOL MART	Marowijnestraat 150	Importeur
32648	OUTFIT	Indira Gandhieweg BR. 737-739	Winkelier
32712	A.N. BADULLAH	Commissaris Thurkowweg BR. 287	Autobusdienst
32741	AATMANAND RAGHOENATH	Van Idsingastraat 29	Importeur
32953	CARNEFCO N.V.	Priscillastraat 10	Importeur, Exporteur
33003	S. CHATTERPAL - MERHAI	Lachmanprojeekt 66	Winkelier
33030	I.W. NOTER	Lust En Rust Serie B no. 40	Importeur, Exporteur
33234	HUA XIA TRADING	Dr. S.h. Axwijkstraat 11	Importeur, Winkelier
33235	YIJIANG CHEN	Cocobiacoweg 74	Importeur, Exporteur, Fabrikant
33259	PRAMELA RAGHOEDAT PANDAY	Hamptoncourt polder Serie D no. 44	Winkelier
33260	NATHE SOHADRIE	Groot Henarpolder W.C. no. 54	Eet- En Drinkinrichting, Standhouder
33287	GIO'S BARBERSHOP	Bolletriestraat 76	Barbier, Eet- En Drinkinrichting
33293	THE VIPERS GO-KARTING PARK	Noordwijkweg 227	Verhuurbedrijf
33303	BHANMATI JIPAT	Groot Henarpolder Serie 9 no. 5	Winkelier, Drinkinrichting
33337	MARCIA'S IMPEX	Ramsingaarweg 24	Importeur, Exporteur
33344	RADJIN RAMJIWAN	Van Drimmelpolder Serie D no. 30	Pelmolenaar, Padidroger
33345	SIEWKOEMAR RAMJIWAN	Van Drimmelpolder Serie D no. 30	Standhouder, Exporteur
33346	ZAHEEDA ASHRUF TAXIBEDRIJF	Ramdjanistraat 13	Taxibedrijf
35420	GOELABMOHAMED AZAD KHAN	Beatrixweg 201	Autobusdienst

Ik heb een business plan, maar

- * geen financiële middelen
- * geen investeerders
- * afgekeurd door de bank

Wat nu?!

G4 BUSINESS

IDEE verkopen NETWERK creëren MIDDELEN genereren?!

Coming soon.....January 2016

It's KKF doing it again!

Uw bedrijfsidee zelf concreet uitwerken of voor uw bestaand bedrijf een Business Plan uitwerken?

Schrijf u nu in voor de training:

BUSINESS START-UP & BUSINESS PLANNING

Deze training wordt verzorgd in 5 modules van 2 dagen per module.

- module 1: Ondernemerskwaliteiten
- module 2: Concretiseren van het idee
- module 3: Markt en marketing
- module 4: Productie en organisatie management
- module 5: Financieel plan

Voor registratie: Kamer van Koophandel en Fabrieken
Prof. W.J.A. Kernkampweg 37, Tel.no.: 530311 tst. 112, e-mail: chamber@sr.net

KKFacts

Ondernemersavond
Onderwerp: "Ondernemers praten met elkaar"
Inleider: Anil Padarath
Datum: 5 januari 2016
Tijd: 19.00 - 20.00 uur
Plaats: KKF-Conferentiezaal, Prof. W.J.A. Kernkampweg 37.

Bezoek de

KKF-ondernemersavonden.

Elke dinsdagavond.

Actuele onderwerpen.

Leer elkaar kennen,

leer van elkaanders

werk en problemen en

zoek samen naar

oplossingen!

Douanekoersen

M.i.v. 22/12/2015 en tot nader order

U.S. dollar	4,04
Euro	4,39
Pound sterling	6,02
Ned. Ant. gld.	2,27
Yen (10.000)	332,86
Trin. & Tob. dollar	0,63
Guyana dollar (100)	1,95
Indian rupee (100)	6,09
Brazil real	1,02