

LIN- methodiek: introductie

De Lin methodiek is een in de praktijk ontworpen, uitgevoerde en getoetste aanpak voor duurzame organisatie-ontwikkeling. De LIN methodiek richt zich op het versterken van het ontwikkelvermogen van medewerkers en teams, het werken aan een constructieve leercultuur en het vormgeven van passend leiderschap, kortom : verbeteren en vernieuwen van organisaties vanuit het mens perspectief.

De LIN methodiek bestaat uit vier interventiepijlers: de methodiek van de aanspreek- en leiderschapscirkel, de begeleiding volgens het 'voordoen, meedoen, zelfdoen'principe, de implementatiestrategie 'beweging vanuit teams' en het gebruik van zowel digitale als fysieke hulpmiddelen gericht op het overdragen en borgen van de gewenste organisatie ontwikkeling. De onderliggende modellen worden op de volgende pagina toegelicht

LIN-methodiek: unieke aanpak

Bij de aanpak staat niet de methodiek centraal maar de situatie, omstandigheden die binnen teams spelen, gekoppeld aan de waarden, ambitie en strategie van de organisatie.

De LIN begeleiding is er van het eerste moment op gericht om methodiek, kennis en ervaring over te dragen zodat de verduurzaming van binnen uit plaats vindt.

LIN-methodiek: effecten

De LIN methodiek wordt binnen verschillende organisaties succesvol en integraal uitgerold en heeft in de afgelopen jaren haar impact en kracht bewezen. De effecten hiervan zijn:

- Organisatie
 - Vergroting draagvlak voor verandering
 - Versterking 'executie' kracht door teams
 - Effectiever en meer passend leiderschap (alle lagen)
 - Duurzame verankering van ontwikkelen en veranderen
 - Zichtbaar lager ziekteverzuim en verloop onder medewerkers
- Teams
 - Verbetering van interne verhoudingen en onderlinge relaties
 - Toename betrokkenheid en motivatie voor organisatieveranderingen
 - Verbetering van interne en externe samenwerking
 - Versnelling in teamontwikkeling en nemen van eigenaarschap
 - Duidelijk meer plezier en hogere inzetbaarheid
- Individueel
 - Fundamenteel meer gehoord en gezien voelen
 - Meer besef, meer begrip en meer met elkaar begaan
 - Meer gebruik maken van capaciteiten en talenten
 - Meer perspectief op wat passend is
 - Meer waardering voor eigen ontwikkeling en die van anderen

LIN- franchisemodel: visie en ambitie

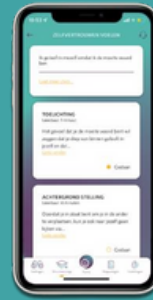
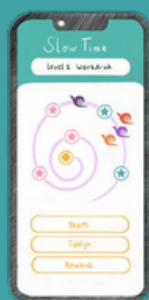
Het LIN zet zich in om organisatieontwikkeling te stimuleren en te begeleiden via een landelijk netwerk van franchise partners. Centraal hierbij staat het vormgeven van leiderschap op alle niveaus binnen organisaties. Dit vanuit onze kernwaarden: **eigenheid, nieuwsgierigheid, professionaliteit en saamhorigheid.**

In onze visie leidt een mensgerichte ontwikkelaanpak tot de meest duurzame organisatieverandering. Dit realiseren we door leiderschap concreet vorm te geven, te bouwen aan een constructieve leercultuur en het ontwikkelvermogen van zowel individuen als teams te versterken.

Verandering ontstaat vanuit onze visie vanuit de teams zelf en maken vandaar uit de beweging naar de organisatie strategie en uitdagingen en de gewenste resultaten, bij voorrang beginnende bij directie en MT teams. Zo verbinden we praktijk met doel.

Onze ambitie? De komende 3 tot 5 jaar landelijke impact maken door 40 regionale leiderschapsinstituten op te richten. Elk instituut met een eigen lokaal profiel, ondersteund door een actieve franchise-organisatie die kennis deelt en samenwerking aanwakkert.

Kortom: LIN gelooft in leiderschap van onderop, gedragen door mensen, teams en een sterk regionaal netwerk – voor blijvende verandering.*



LIN-franchisemodel: uniek en onderscheidend

De keuze voor regionale spreiding past in de visie om begeleiding, eigenaarschap en professionaliteit vanuit de franchise partners zelf plaatsvindt. LIN NL is daarbij faciliterend en ondersteunend.

Kennis van de regio, actief zijn in het netwerk van opdrachtgevers tot aan het zijn van een overlegstuk van opdrachtgevers in combinatie met de eigenheid en nieuwsgierigheid zorgt voor echte verbindingen (contacten en relaties). Hierdoor ontstaat relevante toegevoegde waarde afgestemd op regionale behoefte aan leiderschap en mensgerichte ontwikkeling

De regionale aanpak zorgt voor herkenbaarheid in markt en trajecten en programma's (interventies) die passend zijn. Het regionale LIN centre wordt hierdoor meer herkent en geassocieerd met organisatie ontwikkeling van mens en team. In plaats van geldverslindende landelijke marketing campagnes organisch groeien en verankeren in het regio netwerk

LIN-franchisepakketten: start pakket

Het Lin franchise model is opgebouwd uit de volgende bestanddelen die onderdeel uitmaken van het start- en jaarpakket en zijn gebaseerd op de LIN modellen hiernaast. Deze onderdelen zijn door het LIN ontworpen en ingezet en zijn exclusief beschikbaar voor de franchisepartners:

- Opleiding en begeleiding franchise partners
- Methodiek uitgewerkt in hand- en draaiboeken
- Interventies uitgewerkt in programma's en opleidingen
- Tools bestaande uit
 - Slow talk kaart spel
 - Slow reflector app
 - Slow time app (in elndfase ontwikkeling)
 - fysieke en digitale werkboeken
 - Online trainingen gespreksvoering
 - Video materiaal, web sites
- business-sales en social media formats
- begeleiding salesfunnel

Het franchise pakket is onderverdeeld in een startpakket en in drie varianten voor het jaarpakket: basic, premium, excellent.

LIN modellen: methodiek en begeleiding

LIN-methodiek: aanspreek cirkel



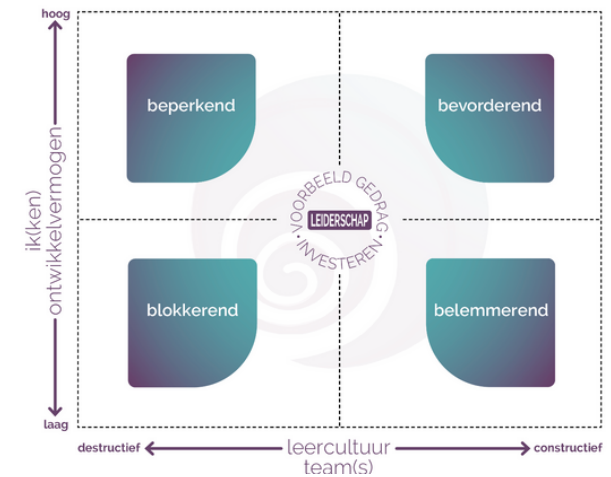
LIN-methodiek: leiderschap cirkel



LIN-begeleiding: voordoen, meedoen, zelfdoen



LIN-implementatie: team beweging



Regionaal Leiderschap Instituut

Het landelijk econetwerk voor leiderschap en organisatie ontwikkeling

‘Samenwerken, samen delen, samen leren’ en samen voor elkaar (klaar) staan is één van de pijlers onder de LIN filosofie: Samen lerend op weg. Met elkaar een krachtige Posse vorm. Een groep gelijkgestemden die in missie, visie, ambitie elkaar vinden en vanuit wat er speelt, vanuit wat ze graag met elkaar willen bereiken, stappen zetten, ieders vanuit hun eigenheid, nieuwsgierigheid, professionaliteit en saamhorigheid en vooral iets voor elkaar over hebben, ook als het lastig wordt. Het LIN wil vanuit deze manier van samenwerken herkenbaar zijn zowel naar elkaar, naar opdrachtgevers voor klanten en voor het regionale en landelijke netwerk.

een greep uit opdrachtgevers



LIN-franchise: jouw klanten

Wie zijn jouw klanten? Welke doelgroepen en klanten passen bij jou? Hoe groot is jouw doelgroep en regio? Welke bedrijvigheid en uitdagingen zijner in jou regio? Wat speelt er bij deze doelgroep? Hoe maak je keuzes in welke klanten, welke benadering en welke propositie? en hoe de opdracht vorm te geven, uit te voeren en te bestendigen naar een langdurige samenwerking? En vooral hoe kom je bij een potentiële klant aan tafel, hoe voer je dit gesprek, pitch en hoe kom je tot een concrete actie/opdracht en de hamvraag: hoe kan ik hier een goed belegde boterham mee verdienen?

Dit is een markt, een regio die zo versnipperd is met trainers, coaches, adviseurs, begeleiders, opleiders dat ook klanten door de bomen het bos niet meer zien en het daardoor meer en meer lastiger wordt om je te positioneren en zichtbaar te maken (zonder dure social media campagnes). AI is op dit moment een handig en noodzakelijk hulpmiddel en heeft het ook in zich om de bomen in het bos 'grijs' te maken, ofwel de boodschappen gaan steeds meer op elkaar lijken en eigenheid en creativiteit gaan verloren.

Hoe dan ook is het uitgangspunt, de uitdaging, de ambitie van het LIN om de weg naar jouw klanten in jouw regio zo makkelijk mogelijk te maken en zo optimaal mogelijk te faciliteren. Het laten groeien van het LIN econetwerk staat en valt met de groei van klanten in de regio's. Zodra dit uitdagende voorwerk is gedaan en deur is geopend en je zit aan tafel, ben jij aan de beurt. Hoe ga je het gesprek aan? en waar wenselijk sluiten we vanuit LIN NL aan de opdracht binnen te halen

Het voeren van een goed klant gesprek ligt in lijn met het voeren van een goed gesprek in generieke zin en is daarmee al meteen een voorbeeld van de LIN propositie. Natuurlijk zijn er specifieke kenmerken die anders zijn, het fundament is gelijk: je wilt in een dialoog naar een volgende stap toe, een actie, een (deel) opdracht). Het vraagt moed, kennis, vaardigheden en zelfvertrouwen in je eigenheid en deskundigheid. Je wilt achterhalen wat er bij de klant (echt) speelt, wat de klant zelf gedaan heeft en wat de klant wil bereiken en wat de klant van de LIN propositie vindt om daar te komen.

Tijdens de LIN opleiding en de verdere begeleiding, onderdeel van het startpakket en keuze in het jaarpakket, wordt uitvoerig stil gestaan en geoefend om samen met klanten aan de slag te gaan.

Je groeit naar een praktijk die regionaal een mooie mix van klanten bediend.

Bewegen naar de LIN franchise organisatie

Het LIN beweegt van een landelijke organisatie die opdrachten verwerft en met freelancers uitvoert naar een regionale franchise organisatie met franchise partners die regionaal opdrachten binnenhalen en uitvoeren, gefaciliteerd door LIN NL. De LIN organisatie is in 2023 ontstaan uit de overname van de SLOW organisatie van Hans Heijnen. Hans Heijnen heeft als managing partner en senior begeleider begin 2025 afscheid genomen. Hij blijft als adviseur en opleider betrokken bij de LIN franchise organisatie. Dit was een goed moment om te bezinnen op de toekomst en te kiezen voor een organisatievorm die recht doet aan de hiervoor genoemde missie, visie, ambitie en gewenste impact en effecten. De keuze is gevallen op een regionale franchise organisatie. Op dit moment vindt de transitie naar de franchise organisatie plaats. In september 2025 wordt gestart met de selectie en werving van kandidaat franchisepartners, onze early birds. Als franchise partner ben je mede- eigenaar van een beweging, je bouwt regionaal aan een landelijk netwerk met slagkracht, impact en effect, binnen en buiten organisaties, keten- branche- en maatschappelijk gericht.

LIN-franchise: jouw keuze

Je kiest als regionale LIN franchisepartner voor zichtbaar en herkenbaar als regio eigenaar van het leiderschap instituut. Je bent onderdeel van een krachtig netwerk. Opdrachtgevers kiezen voor je vanwege de regionale binding en de constructieve associatie met het leiderschap instituut gecombineerd met jouw eigenheid en professionaliteit.

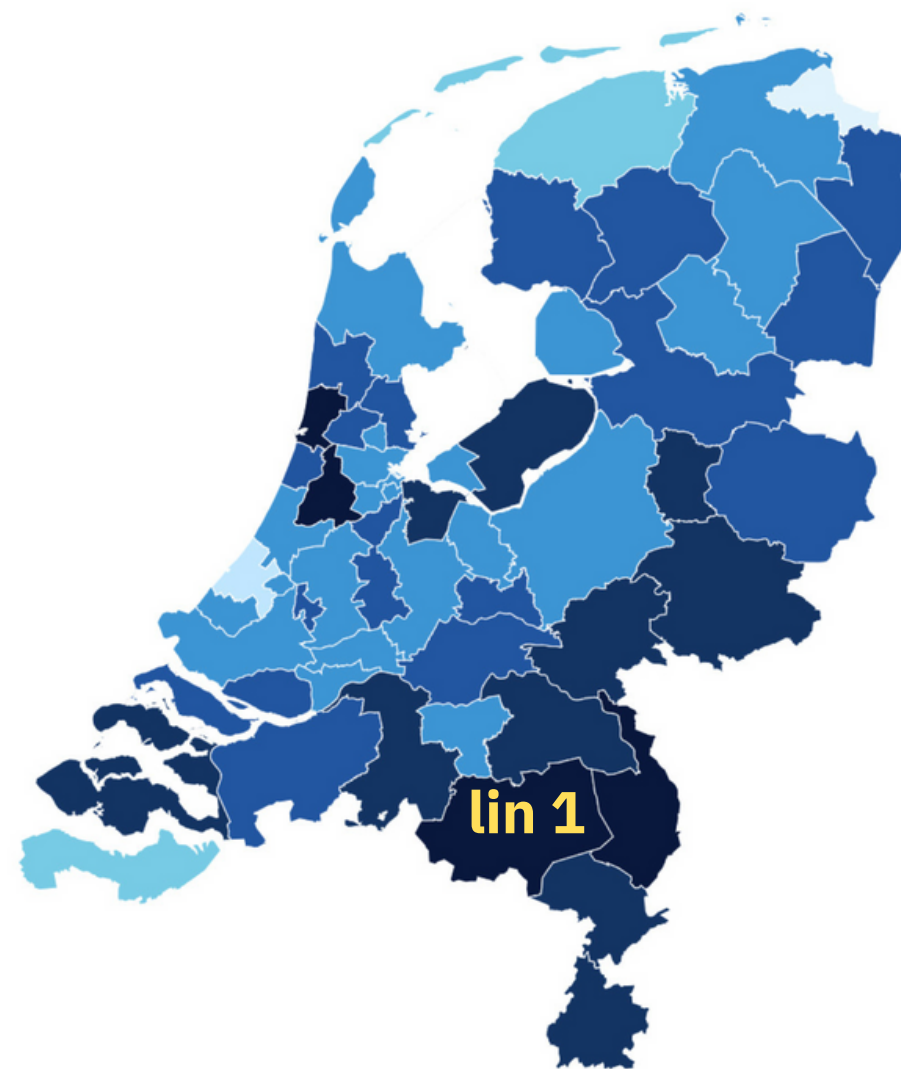
Je onderscheidt je doordat je o.a. werkt met de exclusief beschikbare slow tools (zijn niet in de markt beschikbaar) en krijgt direct toegang tot unieke LIN methodieken en bewezen interventies. Je hoeft geen tijd te besteden om deze zelf te ontwikkelen. Het startpakket staat klaar om naast trajecten via licenties op tools (passieve) omzet te genereren.

Je wordt lid van een 'levend' netwerk zowel in je regio als met alle andere regionale franchise partners. Je wisselt kennis, deelt best practice, stelt nieuwe ideeën voor en werkt op een natuurlijke manier samen met als resultaat praktijk gerichte sociale innovaties die landelijk opgeschaald worden. Je werkt als franchise partner aan je eigen persoonlijke en professionele ontwikkeling, net als bij de opdrachtgevers.

Je loopt als ondernemende franchisepartner minder risico op leegloop van 'business, door de regionale binding, de passieve omzet en het landelijk netwerk dat groeit naar een vangnet. Je kiest na het startjaar de mate waarin je door LIN NL ondersteunt wilt worden. Hiervoor zijn 3 abonnementsvormen ontwikkeld van basic tot excellent (o.a. met gezamenlijke regionale marktwerking en (sociale) media campagnes. Zie hiervoor bijlage 2.

Je vult jouw ondernemerschap in zoals jij het in jou regio wilt: alleen, met meerdere partners of met een freelance team. Je kiest je eigen doelgroepen bepaald de prijzen (adviesprijzen voor slowtools) en maakt gebruik van complementaire of aanvullende tools en uiteraard je eigen trajecten (indien je hiervoor kiest). Bij grote of landelijke opdrachtgevers trek je op met adviseurs van LIN NL voor zowel acquisitie als uitvoering.

Je groeit naar een regionaal kennisinstituut voor mensgericht leiderschap.



LIN thought leadership

Het is een persoonlijk concept gebaseerd op de eigen ervaringen, praktijk en innerlijke reizen van Hans Heijnen. Het is een slow concept uitgaande dat bij onduidelijkheid, onzekerheid het belangrijk is te vertragen en te versnellen bij duidelijk en vertrouwen. Slow staat voor samen lerend op weg. De kracht van levenslang leren is om dit samen te doen! Het is een uniek concept, ontstaan uit een mix van theoretische inzichten en praktische werking m.b.t. tot gedragsverandering, cultuur bewegingen organisatieontwikkeling vanuit eigenheid, deskundigheid en nieuwsgierigheid van mensen. Het is een sociaal innovatief concept omdat aandacht en beweging in organisaties ontstaat uit het echte contact en duurzame relaties.

Uniek

Persoonlijk

Innovatief

Dichtbij

Appatizer 2024:

werksessie: MIJ NIE BELLE

"Organisaties groeien pas echt wanneer mensen zichzelf mogen blijven ontwikkelen."
— L&N Visie

Evaluatie sessies



Na een "stress-out" ben ik bij het LIN terecht gekomen om mij hier uit te helpen. We hebben besproken wat ik meer en minder wil en vanuit hier ben ik begonnen aan het traject. Door de slow reflector zelf in te vullen en dit ook te laten doen door 3 collega's en mijn partner, ben ik tot veel inzichten gekomen. Door hierna de E-Learnings toe te passen op de punten, ben ik er uit gekomen. Nu weet ik mijn grenzen aan te geven en weet ik bij mijn valkuilen vandaan te blijven. Onbewust pas ik dit meer en meer bewust toe.

Nick, teamleider transport

**Homemade futureproof
met als fundament
kennis, ervaring,
wetenschap, praktijk, theorie)**

**Samen ontwikkelen
met als fundament
vertragen, versnellen
verdiepen en verbinden**

"Als manager heb ik van dichtbij gezien hoe de LIN sessies onze teams hebben versterkt in hun interactie en onderlinge verhoudingen. De aangereikte innovatieve methodiek van de aanspreekcirkel hebben een transformatie in gang gezet en ook teweeg gebracht, waardoor we niet alleen uitspreken wat ons bezighoudt, maar dit ook direct durven aan te spreken. Het is echt een verbetering in onze samenwerking en het wederzijds respect binnen de teams."

- Christine, manager zorg 5