

Toegankelijke Vereniging/ sportomgeving

02 juli 2024



academie voor
sportkader



Kennis maken

Even kort rondje:

- Wie ben je?
- Van welke club ben je?
- Wat maakt jullie uniek?

Omgekeerde vraag

- Hoe zorg je ervoor dat jouw doelgroep zo snel mogelijk jouw vereniging/ bedrijf verlaat?
- Wat doen jullie hiervan eigenlijk in min of meerdere maten??



Belangrijke bijzonderheden...

- Andere motoriek en fysieke belastbaarheid, denk hierbij bijvoorbeeld aan gewrichten.
- Schaamte en onzekerheid, onder andere door minder vertrouwen in het eigen lijf te hebben.
- Angst voor blessures of voor benauwdheid en om niet mee te kunnen met de rest.
- Belang plezier, sociale kant en veiligheid benadrukken.
- Materiaal dat geschikt is voor elk gewicht.
- Sociale (thuis)situatie en support, persoonlijk contact/ aandacht
- Associatie met 'sport', voor sommigen past 'bewegen' beter

Toegankelijkere vereniging ABC

- Maak een ABC in groepjes (Overgewicht, Autisme, Lichamelijke en/of geestelijke beperking)
- Elke letter is de start van een woord dat te maken heeft met de doelgroep(en) waarmee jullie aan de slag willen gaan of al zijn.
- 10 minuten de tijd

Conclusies & bewustwording

* Hoe toegankelijk ben jij eigenlijk als club?

Hoe score je jullie club op de volgende punten:

- omgeving facilitair
- aanbod
- kennis en kunde van trainers/ instructeurs
- contact met/ ontvangst binnen de club (bestuurders/ ondernemers)



Uitdagingen en plannen

Per vereniging uit elkaar

Wat moet er nog veranderen bij jullie op de club?

Wie heb je daarvoor nodig?

Wat heb je daarvoor nodig?

Hoe neem je de rest van de vereniging mee?

Uitdagingen en plannen

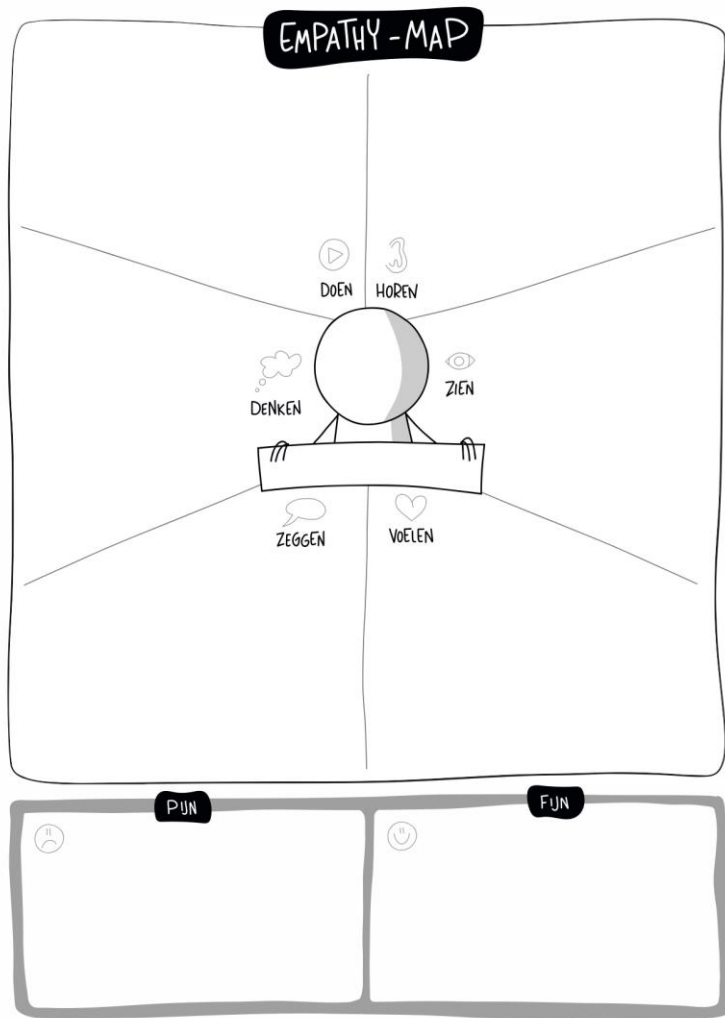
Hoe betrek je de doelgroep?

Maak een profiel schets van;

- Je doelgroep
- De trainer

- Betrek hierbij de doelgroep zelf! Er is immers niemand die dit beter weet dan iemand uit de doelgroep zelf.



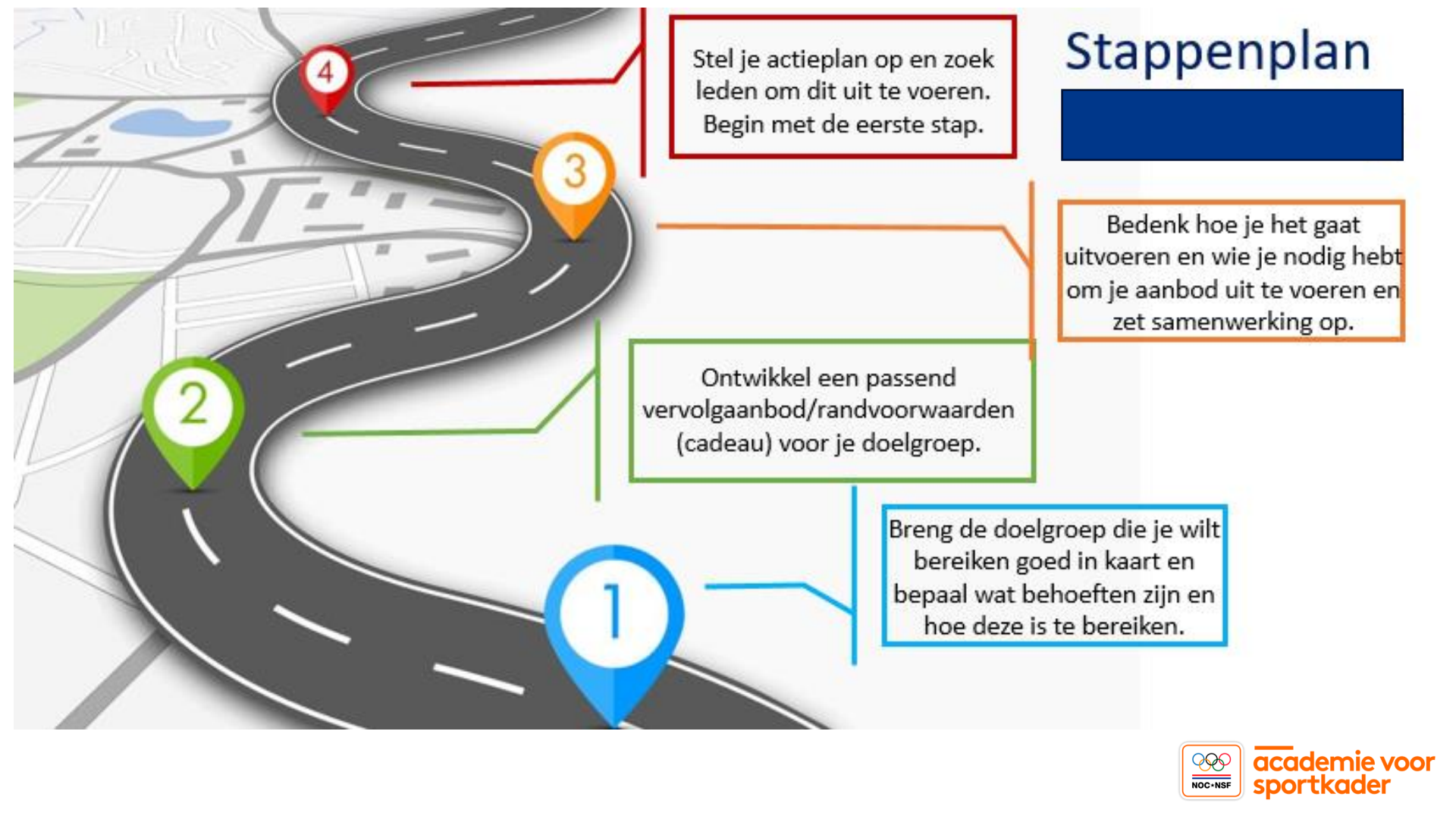


Voorbeeld profielschets

Om je doelgroep goed te kunnen begrijpen is het belangrijk dat je weet hoe je ze kunt boeien.

Maar ook om goed na te denken waar vind ik deze doelgroep.

Stappenplan

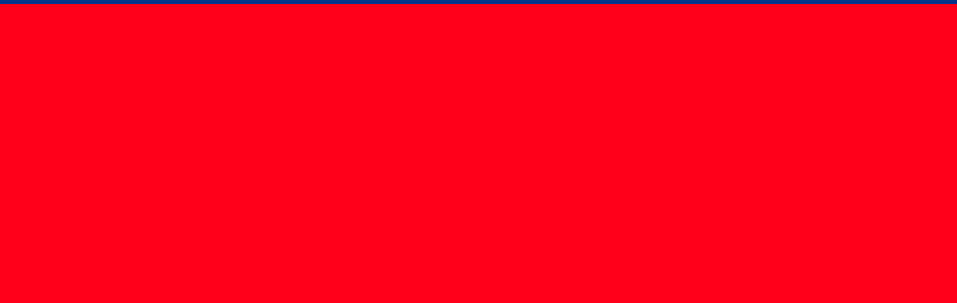


Stel je actieplan op en zoek leden om dit uit te voeren. Begin met de eerste stap.

Bedenk hoe je het gaat uitvoeren en wie je nodig hebt om je aanbod uit te voeren en zet samenwerking op.

Ontwikkel een passend vervolgaanbod/randvoorwaarden (cadeau) voor je doelgroep.

Breng de doelgroep die je wilt bereiken goed in kaart en bepaal wat behoeften zijn en hoe deze is te bereiken.



academie voor sportkader



partners

Samenwerkingspartners

- Zorgaanbieders
 - Fysio
 - Buurtwerkers
 - Sportservicebureau's (buurtsportcoaches)
 - Sportmakelaars
-
- Tips
 - Cool traject
 - Cognitieve Fitness NAH module deze is i.s.m. de hersenstichting

