

—
SYLLABUS
RHO TRAININGEN

RHO ADVISEURS
—

2026 - RHO ADVISEURS



SYLLABUS MODULAIRE TRAININGEN GELIEERD AAN PROJECTLEIDING BIJ RHO ADVISEURS

Welkom in deze trainingssyllabus! Als projectleider bij Rho heb je een breed pakket aan verantwoordelijkheden. Het gaat niet alleen om het opleveren van een goed product samen met je collega's, maar ook om verantwoordelijkheid te dragen voor een deel van de omzet. Dat vraagt om een combinatie van vaardigheden waarmee je processen kunt sturen, klantrelaties onderhoudt en kwaliteit waarborgt.

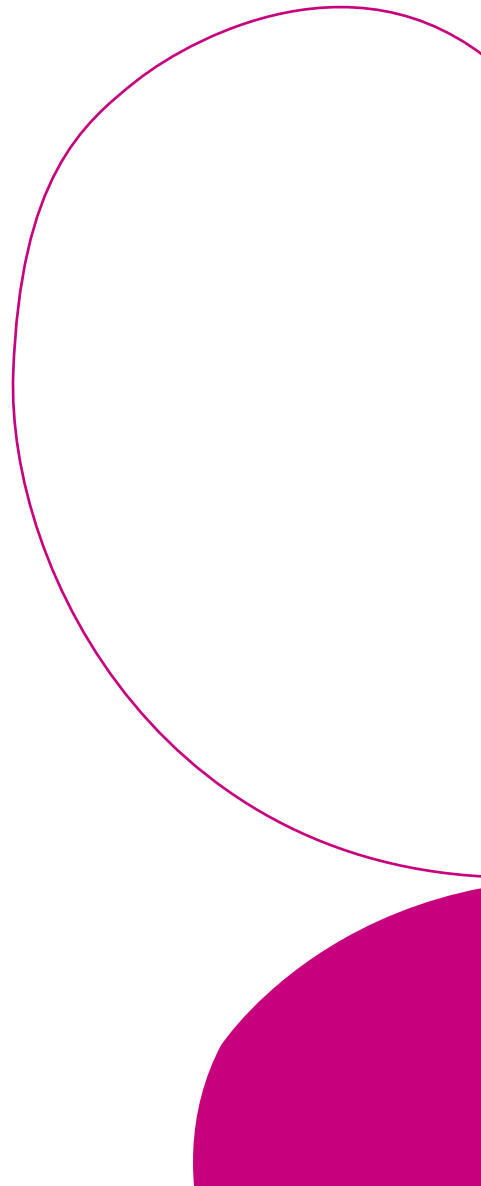
Als ervaren adviseur vervul je ook regelmatig taken die in deze training aan de orde komen. Vandaar dat jij ook uitgenodigd wordt om aan relevante onderdelen/modules deel te nemen.

Om jouw rol goed in te vullen, hebben we ons werk ingedeeld in drie herkenbare pijlers: Klant, Product en Prijs/Profit. Deze driepoot vormt niet alleen het fundament van je dagelijkse werk, maar ook van deze trainingen. Hoe je de balans tussen deze pijlers vindt, hangt af van jouw ervaring, kennis en persoonlijke voorkeuren. Voor meer ervaren adviseurs kan dit betekenen dat ze zich specialiseren in specifieke pijlers waarin ze al sterk zijn, terwijl nieuwere projectleiders een brede basis ontwikkelen, aangevuld met algemene vaardigheden zoals presenteren en communiceren. Tijdens de trainingen is er veel ruimte om ervaringen en inzichten te delen en hierover in gesprek te gaan met collega's. Dit helpt je om jouw aanpak te verfijnen en direct toe te passen in je werk.



Binnen Rho gebruiken we specifieke definities voor termen zoals project- en procesmanagement. Omdat deze begrippen buiten Rho vaak anders worden uitgelegd, is het belangrijk om samen duidelijke afspraken te maken. Dit voorkomt misverstanden en zorgt ervoor dat iedereen binnen Rho dezelfde taal spreekt.

In deze syllabus worden eerst enkele algemene onderwerpen en persoonlijke vaardigheden behandeld. Daarna gaan we dieper in op de modules die gekoppeld zijn aan de drie pijlers. Met deze trainingen krijg je niet alleen kennis, maar ook praktische tools om jouw rol met succes in te vullen. Samen versterken we jouw vaardigheden, zodat je bijdraagt aan onze missie: waardevolle en toekomstbestendige oplossingen realiseren.



1. MODULE ALGEMEEN

1.1 Wat is projectleiding

Deze module biedt een basis voor het trainingsprogramma door kernbegrippen en verantwoordelijkheden van projectleiders te verduidelijken. Projectmanagement wordt gepresenteerd als het beheren van (deel)projecten, terwijl procesmanagement draait om interacties tussen actoren in balans te brengen. Er wordt ook ingegaan op het onderscheid tussen inspannings- en resultaatverplichtingen, met een focus op de praktijk binnen Rho.

De drie pijlers van projectleiding – klant, kwaliteit en kosten – vormen de rode draad in deze module. Projectleiderschap bij Rho vraagt om een unieke balans tussen extern klantcontact en intern procesbeheer. De module moedigt persoonlijke reflectie aan, zodat deelnemers hun sterke punten en ontwikkelgebieden binnen de pijlers kunnen verkennen. Deze introductie vormt een stevig vertrekpunt voor verdere verdieping in de training.

Trainer: Riep & Rob
Wanneer: 3 maart 2026
Tijd: 13:00 - 14:00
Combi met: 2.3 Omgaan met kenmerken van de klant

1.2 Presenteren/Pitchen

Met elke presentatie die wordt gegeven zet je jezelf, het project en Rho op de kaart. Er is dus veel te winnen, maar ook te verliezen. Deze module bestaat uit een training die zowel gericht is op hoe jij overkomt als je op de Bühne staat als op de inhoudelijke kant van je verhaal. De algemene training, gericht op jouw optreden wordt gegeven door een externe trainer.

Trainer: Maïke Pollaert
Wanneer: 7 april 2026
Tijd: 12:00 - 16:00



1.3 Effectief communiceren

Door effectief te communiceren kom je goed beslagen ten ijs tijdens gesprekken. Deze module is een training waarbij je leert hoe om te gaan met verschillende communicatiestijlen en in elk gesprek duidelijkheid te kunnen geven en tegelijkertijd een fijne relatie weten te onderhouden. Dit maakt dat jij zowel intern met je team als met externe opdrachtgevers goed weet samen te werken. Tevens is er ruimte om lastige gesprekken te oefenen. De training wordt gegeven door een externe trainer.

Trainer: Nikki van Zunderd
Wanneer: 14 april 2026
Tijd: 10:00 - 16:00

1.4 Klantgericht adviseren

Tijdens deze module leer je jouw expertise te vertalen naar een goed advies. Klantgericht adviseren is ook heldere verwachtingen managen, overtuigen, grenzen aangeven, omgaan met weerstand en draagval creëren voor jouw advies. In de vorm van een training gegeven door een externe trainer ga je hier samen met je collega's mee aan de slag en leer je je eigen stijl van adviseren beter kennen en goed gebruiken.

Trainer: Nikki van Zunderd
Wanneer: 10 maart 2026
Tijd: 10:00 - 16:00



2. MODULE KLANT

In een wereld waar klantverwachtingen voortdurend evolueren, is het opbouwen en onderhouden van sterke relaties de sleutel tot succes. Deze module bied je de goede kans om je vaardigheden in relatiebeheer en netwerken te versterken, zodat je niet alleen projecten binnenhaalt, maar ook bijdraagt aan waardevolle samenwerkingen die passen bij wie wij zijn en wat wij willen bereiken. Door inzicht te krijgen in het maken van winnende offertes en effectief om te gaan met de specifieke kenmerken van klanten, word je een strategische gesprekspartner in plaats van enkel een uitvoerder. Investeer in je toekomst en die van onze organisatie – deze module is dé stap naar een inspirerende, duurzame samenwerking met klanten!

2.1 Relatiebeheer en netwerken

Relatiebeheer en netwerken zijn een beetje ondergeschoven aandachtsvelden bij Rho. Belangrijke reden hiervoor is dat het werk de laatste jaren gemakkelijk op ons afkomt. Ook lijkt onze markt minder waarde te hechten aan langdurige adviesrelaties, deels ook door de vele interims die daar opereren. Daarnaast zijn allerlei inkoopregels/inkooporganisaties niet gericht relaties of op 1 op 1 gunning, maar op beste verhouding prijs/product. Vooralsnog lijkt de stroom aan binnenkomende opdrachten niet op te drogen, maar het kan echt anders worden; terugtrekkende markt en het ravijnjaar voor gemeentes zijn twee zaken waar we de komende jaren echt me te maken krijgen. Buiten het risico dat de stroom wat opdroogt is er een heel andere reden om relatiebeheer en netwerken te versterken; de wens om te werken aan projecten die passen bij wie en wat we willen zijn. Om niet alleen een “u vraagt wij draaien” bureau te zijn is het belangrijk een netwerk op te bouwen dat ons vraagt mee te werken aan plannen die bij ons passen en waarmee we onze ambities waarmaken. Dat maakt het werk leuk en maakt het aantrekkelijk om bij Rho te blijven.

Trainer: Jeroen

Wanneer: 19 maart 2026

Tijd: 9:30 tot 11:00

Combi met: 2.2 Offertes op maat en winnend

2.2 Offertes op maat en winnend

Onze offertes blinken vaak uit door de goede en complete beschrijving van het te leveren product en bijbehorend proces. Maar er zijn meer bepalende factoren als het om winnen gaat. De offerte moet de klant (en/of de inkoper) aanspreken, terwijl deze vaak weinig weet van de benodigde inhoud van het product en daar vaak ook maar beperkt interesse voor heeft. Het belang van de klant begrijpen en dat laten zien is voor veel vakmensen een uitdaging. Ook een compliment geven over wat er al ligt wordt vaak vergeten. Daarnaast blijft ook het doel of de werking van het product vaak onderbelicht; niet omdat we dat niet kennen, maar omdat we het vaak als vanzelfsprekend zien. Een goed/winnende offerte is dus veel meer dan een product- en procesbeschrijving. Extra complicerend is de onzekerheid en afhankelijkheid die dankzij de invoering van de Omgevingswet in ons werk is gesloten. Goed verwoorden dat we nog niet weten hoe het loopt en geen vast prijs kunnen aanbieden is echt een (nieuwe) kunst, waarop we nog niet alle antwoorden hebben, maar wel diverse goede voorbeelden.

Onderdeel van deze module is ook een pitch, waarin je jouw meerwaarde bij een adviesvraag kort en krachtig neerzet. Zie ook 1.2 Presenteren/Pitchen.

Trainer: Jeroen/Rob
Wanneer: 2 & 23 april 2026
Tijd: 9:00 tot 12:15





2.3 Omgaan met kenmerken van klant

Een klant goed begrijpen is niet alleen in de offertefase van belang. Tijdens het hele proces is kennis van de klant goud waard. Dat gaat om veel meer dan goede (werk)afspraken maken, de hel wijze van samenwerken hangt af van kenmerken, wensen en “positie” van de klant in een project. Waar een ambtenaar vooral wil dat collega’s en bestuur goed worden geïnformeerd en de goede beslissingen kunnen nemen, is voor een ontwikkelaar tijd en geld vaak veel meer leidend. Bedenk ook dat je vrijwel nooit puur voor 1 partij werkt, dus altijd met verschillende belangen te maken hebt. Samen met de verschillend inhoudelijke belangen is de uitdaging compleet.

Onder kenmerken vallen ook persoonlijke kenmerken, van de klant, maar ook van jezelf, die behandelen en oefenen we niet in deze module, maar in de algemene module; elementen als omgang met lastige mensen, overtuigen etc. De algemene modules, 1.3 Effectief communiceren en 1.4 Klantgericht Adviseren, zijn daar ook op gericht.

Trainer: Jeroen

Wanneer: 19 maart 2026

Tijd: 11:15 tot 12:45

Combi met: 2.1 Relatiebeheer en netwerken



— 3. MODULE PRODUCT

In deze module staat productkwaliteit centraal: het leveren van hoogwaardige producten die praktisch toepasbaar zijn en aansluiten bij de behoeften van onze klanten. Rho profileert zich als kwaliteitsbureau, waarbij onze producten gezien worden als het visitekaartje van onze expertise. Om deze kwaliteit te waarborgen, is het essentieel om specialisten tijdig en effectief in te zetten, zowel binnen als buiten onze organisatie.

Tijdens de training leer je hoe je productkwaliteit naar een hoger niveau tilt en hoe je ervoor zorgt dat producten niet alleen voldoen aan de klantvraag, maar ook een stap verder gaan door toegevoegde waarde te bieden. We richten ons op het verbinden van specialistische kennis met concrete projecten en het ontwikkelen van producten die Rho's ambitie en innovatiekracht weerspiegelen.

Met praktijkgerichte oefeningen, zoals groepsgesprekken, krijg je de handvatten om producten te creëren waar we trots op kunnen zijn en die bijdragen aan onze onderscheidende positie in de markt.

3.1 Kwaliteit, product en proces

Rho profileert zich als kwaliteitsbureau, vooral onze producten staan heel goed bekend. Product en proces zijn beide bepalend voor het eindresultaat. Met vele specialisten in huis is de productkwaliteit goed te borgen. Een goed proces is echter veel lastiger, ook omdat je dat nooit alleen bepaalt. Aandacht voor productkwaliteit hangt grotendeels samen met de juiste en tijdige inzet van specialisten, zo nodig ook van buiten Rho. Hier ligt een grote verantwoordelijkheid bij de projectleider. Ruimte geven aan collega's is daarbij essentieel. Het proces waarbinnen de opdracht wordt uitgevoerd wordt regelmatig niet door ons bepaald, maar dat betekent niet dat we daar geen invloed op willen/kunnen/moeten hebben.

Trainer: Jeroen

Wanneer: 18 mei 2026

Tijd: 10:30 tot 12:00

Combi met: 3.2 Antwoord op de klantvraag en opgaves Nederland door innovatief advies





3.2 Antwoord op de klantvraag én opgaves Nederland door innovatief advies

De leefomgeving van 18 miljoen mensen (helpen) inrichten is een grote verantwoordelijkheid. Onze verantwoordelijkheid gaat daarin verder dan het puur mogelijk maken van wat onze klant wil. Je mening geven mag, maar doe dat altijd objectief en onderbouwd. Etfal kan je helpen om plannen te beoordelen en samen de juiste keuzes te maken. De plannen en producten die we maken zijn onze visitekaartjes. Ze laten zien wat we kunnen betekenen voor (nieuwe) klanten. Dat vraagt om kwaliteit, soms net wat meer of in accent net wat anders dan gevraagd. Daarbij kunnen we door opdrachten onze innovaties laten zien en verder uitbouwen. Dat is niet altijd eenvoudig; hoe verkoop je iets wat zich nog niet bewezen heeft, of net wat verder gaat dan de vraag? Maar als we trots willen zijn op ons werk én onderscheidend in de markt dan moeten we telkens vernieuwen en ons vak opnieuw uitvinden. Onze innovatieteams kunnen je dus helpen om projecten meer aan te laten sluiten bij actuele thema's en zo beter te maken. De kunst is wel om hun kennis en producten te verbinden met de opdracht. Dat begint overigens met jou kennis van wat zij kunnen (betekenen).

Trainer: Guido/ Rob

Wanneer: 18 mei 2026

Tijd: 12:30 tot 15:00

Combi met: 3.1 Kwaliteit, product en proces



3.3 Samenwerken, uitvoeren

Zowel intern als extern is samenwerking met heel veel disciplines en partijen onlosmakelijk verbonden met ons werk. Een projectleider moet de kunsten loslaten, ruimte geven, integreren en kiezen en focus houden beheersen. Elkaar wat gunnen, maar ook grenzen trekken in aan de orde van de dag. Regelmatig is er geen gelijk of ongelijk, maar worden keuzes bepaald door emotie en politiek, daar moet je als vakmens mee om kunnen gaan. Niet alleen vanuit de ontwikkelaar, maar ook vanuit Rho is het belangrijk dat er voortgang is, met heldere keuzes en concrete afspraken daarover. Die vastleggen is essentieel voor een succesvol project.

Trainer: Riep/Rob

Wanneer: 3 maart 2026

Tijd: 14:15 tot 16:15

Combi met: 1.1 Wat is projectleiding

— 4. MODULE PRIJS/PROFIJT

De module richt zich op het ontwikkelen van vaardigheden die essentieel zijn voor het binnenhalen en beheren van succesvolle en rendabele projecten. Centraal staat het opstellen van offertes met een scherp oog voor prijswaardeverhouding. Dit vereist inzicht in de klantvraag, marktwaarde en strategische meerwaarde, zodat de prijs niet alleen competitief is, maar ook bijdraagt aan het realiseren van winstgevende projecten.

Naast het maken van offertes is financieel beheer een cruciaal onderdeel. Deelnemers leren hoe zij grip houden op kosten, meerwerk effectief inzetten en onverwachte ontwikkelingen omzetten in kansen. Dit draagt direct bij aan het optimaliseren van projectrendementen, waarbij niet alleen het eindresultaat telt, maar ook de financiële stabiliteit gedurende het project. Ook het juridisch kader krijgt aandacht, met nadruk op het beheersen van risico's en het maken van duidelijke afspraken over verantwoordelijkheden. Door alle facetten – van prijsstelling tot beheer en risicomanagement – samen te brengen, biedt de module een praktische aanpak om projecten soepel, succesvol en winstgevend te laten verlopen.



4.1 Offertes/prijs-waardebepaling

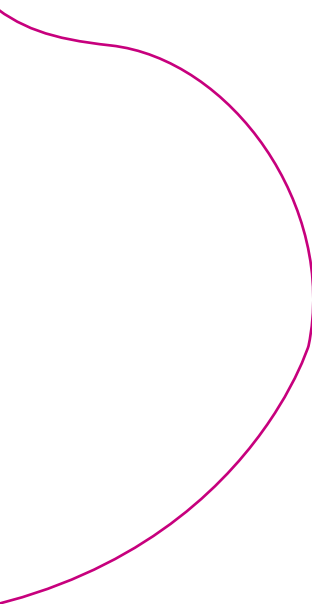
Wat een product waard is wordt in advisering regelmatig verward met wat het kost om het te maken. Dit uurtje factuurtje denken kan aan de orde zijn, maar veelal is de marktwaarde een andere dan puur de kosten. In veel bedrijven is er dan ook strikte scheiding tussen de berekende kosten en de prijsstelling. De template helpt projectleiders bij het bepalen van de juiste prijs, maar eigenlijk is er meer nodig om kostprijs en marktwaarde goed te scheiden. Het bovenstaande geldt niet allen voor de totaalprijs, maar juist ook voor diverse onderdelen en stelposten/budgetten in een offerte. Het is de kunst om hier een beeld te schetsen wat aansluit bij het gevoel en waardering van de klant. Zeker als je bedenkt dat RO werk vaak als “noodzakelijk kwaad” wordt gezien. De kunst van het aangeven van meerwaarde van onderdelen van de offerte voor de klant kun je leren.

Trainer: Riep/Rob/Gretl

Wanneer: 9 juni 2026

Tijd: 9:30 tot 12:45

Combi met: 4.2 Financieel beheer, meerwerk onderhandelen etc. en 4.3 Aansprakelijkheid





4.2 Financieel beheer, meerwerk, onderhandelen etc.

Daarnaast speelt financieel beheer een essentiële rol in het verloop van projecten. Het omgaan met meerwerk, onverwachte situaties en onderhandelingstrajecten wordt uitgebreid besproken. Maak meerwerk belangrijk en aantrekkelijk, laat zien wat het oplevert verplaats je in de klant, wanneer, timing etc. We leren hoe we veranderingen kunnen omzetten in kansen en hoe ze heldere afspraken maken die bijdragen aan een soepel projectverloop. Hierbij staan klanttevredenheid en het realiseren van bedrijfsdoelstellingen centraal.

Trainer: Riep/Rob/Gretl

Wanneer: 9 juni 2026

Tijd: 13:30 tot 15:15

Combi met: 4.1 Offerte/prijs-waardebepaling en 4.3 Aansprakelijkheid

4.3 Aansprakelijkheid

Juridische aspecten vormen een ander belangrijk thema. De module behandelt aansprakelijkheid en risicobeheersing, waarbij de DNR 2011 als leidraad wordt gebruikt. Dit biedt handvatten om verantwoordelijkheden duidelijk vast te leggen, zowel in samenwerking met opdrachtgevers als met externe partijen. Door deze aspecten samen te brengen, biedt de module praktische en strategische inzichten om projecten niet alleen succesvol te starten, maar ook tot een waardevol en verantwoord einde te brengen.

Trainer: Riep/Rob/Gretl

Wanneer: 9 juni 2026

Tijd: 15:30 tot 16:45

Combi met: 4.1 Offerte/prijs-waardebepaling en 4.2 Financieel beheer, meerwerk, onderhandelen etc.



WWW.RHO.NL

RHO ADVISEURS

—
2026