

Hoe benader je de jeugd?

Binnen de campagne Go Go Greenhouse ga je met jouw scholieren aan de slag. Je wilt hen een compleet beeld geven van wat de glastuinbouwsector te bieden heeft.

Maar hoe doe je dat? Hoe benader je de jeugd? Hoe krijg je de aandacht van een puber? Hoe wek je zijn/haar interesse? Hoe speel je in op de interesses, kwaliteiten en ambities? Hieronder vind je handvatten om jouw scholieren 'te bereiken' met jouw boodschap.

- Geef duidelijk aan hoe het programma van het komende (half) uur eruitziet. Bijvoorbeeld:
 - 10.00 - 10.10 voorstelronde
 - 10.10 - 10.20 het verhaal van de ondernemer
 - 10.20 - 10.25 wat is de glastuinbouw
 - 10.25 - 10.45 rondleiding langs alle afdelingen
 - 10.45 - 11.00 vragen beantwoorden en doorpraten over interesses en ambities
- Je kunt vooraf duidelijkheid creëren / regels stellen omtrent telefoongebruik en andere normen/waarden.
- Je kunt scholieren van te voren vragen laten bedenken over het bedrijf, die ze jou zouden willen stellen. Dan denken ze vooraf al breder na over het bedrijf en de werkzaamheden.
- Kennen de scholieren elkaar? Zo niet, begin met een voorstelronde waarin ieder kort wat over zichzelf vertelt: naam, leeftijd, hobby, opleiding/studie, vervolgopleiding, interessegebied voor toekomstige baan, etc.
- Stel jezelf voor, geef daarbij een inkijkje in je privé-situatie (gezinssamenstelling, leeftijden, hobby's). Zijn er haakjes met hobby's van scholieren? Benoem dit. 'Net als jij, Peter, speel ik ook elk weekend een potje voetbal.' Of 'Net als jij, Karin, ben ik vaak op het korfbalveld te vinden waar mijn dochter speelt.'
- Jouw persoonlijke verhaal boeit de scholieren meer dan omzetcijfers of statistieken. Vertel hoe je aan de baan / het bedrijf bent gekomen, wat je hiervóór deed, hoe jouw keuzeprocess is gegaan, wat jouw uitdagingen zijn in het bedrijf.
- Laat het 'praatje' niet te lang duren om zo de interesse te behouden (max. 10 minuten).
- Betrek de scholieren bij je praatje door middel van vragen stellen. Zo houd je de aandacht en creëer je interactie. Bijvoorbeeld:
 - Wie weet hoeveel verschillende producten wij kweken?
 - Naar hoeveel verschillende landen zou ons product geëxporteerd worden?
 - Hoe lang staat één product bij ons op het bedrijf, van opkweek totdat het naar de klant gaat?
 - Wie weet hoeveel verschillende functies wij in het bedrijf hebben?
 - Welke medewerker werkt hier het langste? (Je kan deze medewerker vragen wat hij/zij zo leuk vindt aan de baan.)
 - Wat zou de rol zijn van de glastuinbouwsector in wereldvraagstukken?

- Voor welk maatschappelijk probleem is ons bedrijf / product de oplossing?
 - Etc.
- Een bedrijfspresentatie zoals je dat richting klanten zou doen, heeft vaak niet de taal die aansluit bij jeugd. Let er op dat het gaat om een jonge doelgroep; gebruik Jip & Janneke taal, denk basic.
- Probeer tijdens de rondleiding vragen te stellen, wees interactief en praktisch. Roep bijvoorbeeld beelden op en kom met voorbeelden.
- Verdiep je vooraf in jouw scholieren. Wat voor soort type is het? Welke interesses zijn er? Welke hobby's of sporten beoefenen ze? Hier kun je op inhaken waar mogelijk.
- Een quiz of andere spelvorm werkt goed om interactie te creëren.
- Leg een (praktijk)case voor. Deze jongeren kunnen als geen ander out-of-the-box denken. De reacties kunnen je inspireren. Maak er gebruik van!
- Kijk de scholieren aan (één voor één) als je hen iets vertelt. En probeer daarbij niemand te vergeten.
- Probeer stillere jongeren erbij te betrekken door vragen te stellen. Probeer niet altijd dezelfde aan het woord te laten.
- Ga je groepjes maken? Probeer een goede mix in elk groepje te hebben (m/v, leeftijden, praters/stilleren, etc)
- In een rondleiding laat je de scholieren juist de werkzaamheden en beroepen zien die ze niet kennen of niet mee te maken hebben in hun eigen werkzaamheden. Dus breder dan het primaire (productie)proces.
- Door scholieren vragen te stellen en de gelegenheid te bieden zelf met vragen te komen, zullen ze een meer interactieve houding aannemen. Hierdoor nemen zij ook meer informatie op.
- Ná de rondleiding kom je weer in één ruimte samen om na te praten. Stel vragen zoals:
 - Wat vond je van het afgelopen (half) uur?
 - Heb je wat geleerd of nieuwe dingen gehoord of gezien?
 - Voldeed het aan de verwachting?
 - Zie je een functie binnen het bedrijf waar je wel zou willen werken of stage lopen?
 - Denk je dat je nu anders met je werk in dit bedrijf om zal gaan?
- En altijd geldt: hoe boeiender en afwisselender, hoe beter de indruk die de scholier heeft van het bedrijf en de sector!