

Vragen lijst per RGS fase.

Fase 0 en 1 strategie portefeuille beleid en projectinitiatief

- Wil ik meer weten over missie en visie en strategie van de opdrachtgever?
- Weet ik voldoende over de nieuwe uitdagingen en gevolgen woning wet 2015 van mijn opdrachtgever?
- Weet ik hoe ik deze uitdagingen van de opdrachtgever kan omzetten naar kansen voor mij?
- Wil ik meer weten over portefeuille strategie en complex beheerplannen
- Wil ik meer weten over het benutten van natuurlijke onderhoudsmomenten om te kunnen optimaliseren om kosten te kunnen verlagen en om inkomsten te verhogen?
- Hoe brutaal mag / moet ik zijn, op het terrein van de opdrachtgever?
- Weet ik voldoende over aanleiding (en) voor ingrijpen (planmatig, grootonderhoud en transformaties) technische / economische en functionele aspecten?
- Weet ik voldoende over de gewenste waarde ontwikkeling sociaal maatschappelijk en financieel (vastgoed kamer van Conijn) incl doorkijk naar waardering op markt waarde.
- Weet ik voldoende over de typische begrippen van de opdrachtgever, Maximaal redelijk, woning waardering, gepast toewijzen, harmonisatie, gecertificeerd advies,

Fase 2 -3 plan- ontwikkeling, uitwerking, optimalisatie

- Hoe goed inspecteren wij eigenlijk? NEN 2767, KiB of Boei methode?
- Hoe goed inventariseren wij eigenlijk en hoe betrouwbaar is dat eigenlijk?
- Hoeveel waarde kunnen wij ontleen aan onze (periodieke) inspectie methode?
- Weet ik voldoende over vastgoed rekenen, Marktwaaarde, huurwaarde, bedrijfswaarde verdien modellen?
- Ben ik tevreden over mijn rol irt de bewoners / gebruikers participatie volgens de B5 plus methode, welke rol neem ik aan als opdrachtnemer? Hoe kan ik mijn opdrachtgever ondersteunen bij het overwinnen van weerstand en hoe behoud ik de eindgebruikers voor het proces?
- Ben ik in staat om een complex visie / complex beheerplan om te zetten naar kwaliteitsuitgangspunten en de daarbij behorende prestatie eisen?
- De vraag stelling vanuit opdrachtgevers is vaak ondermaats, hoe kan ik daar aan bijdragen?
- Ben ik in staat om scenario's te ontwikkelen en variant studies uit te voeren?
- Ben ik in staat om te kunnen balanceren tussen de verschillende scenario's en deze te adviseren en te presenteren?

Fase 4 – 5 -6 - 7 voor bereiding, uitvoering en beheer.

- Hoe managen wij de risico's doen wij aan risico management?
- Ben ik in staat om een plan kwaliteitsbeheersing te maken? (dit plan beschrijft het proces om kwaliteit te borgen voor zowel eigen organisatie en het project opgepakt vanaf opdrachtvertrekking)
- Handelen wij de prestatie garanties op de juiste wijze af en leren wij voldoende van deze momenten?
- Hoe verleg ik de risico's en prestatie garanties naar mijn co-partners?
- Hoe contracteer ik mijn " traditionele" onderaannemers?
- Continu leren is belangrijk, fouten maken zijn de sleutel tot vooruitgang, hoe match ik deze twee grootheden binnen onze organisatie?
- Heb ik de PDCA (plan,do,check,act) cycli binnen mijn bedrijf ingericht?

Inspiratie innovatie sessie

- Hoe belangrijk vind ik de laatste ontwikkelingen in relatie tot innovatie, concept en of productontwikkeling?
- Hoe kan ik met onze organisatie participeren als " klein radartje" binnen het grotere geheel?
- Dat klinkt allemaal leuk maar hoe pas ik deze " concepten" nou concreet toe?

Deze sessie is bedoeld voor personen die bezig zijn met product / concept ontwikkeling of geïnteresseerd zijn hoe concreet we de kansen kunnen ombuigen naar vastgoed producten. Hier kunnen eigen projecten worden ingebracht. We buigen ons over flexibel maar betaalbaar wonen duurzaam en energiezuinig.

Presenteren doe je zo

- Hoe presenteren wij ons?
- Zijn wij ons bewust hoe communicatie werkt?
- Hoe belangrijk vinden wij de wijze waarop wij ons presenteren?
- Zijn we het eens met de stelling; "we doen vaak maar wat"?

Deze sessie is bedoeld voor personen die zich bezig houden met het maken van en of het presenteren van de organisatie of project. Hoe gaan we onze plannen goed voor het voetlicht brengen in de weinige tijd of ruimte die we krijgen? We gaan in met een concreet project en of voorbeeld hoe we onze organisatie/project/aanpak op unieke wijze kunnen onderscheiden van onze collega's?