



CONTENT'MENT

ONDERHOUDEN VAN GROEPEN - VERSTERKEN VAN MENSEN

TEAMMOMENTEN - WORKSHOPS - PROCESBEGELEIDING

WWW.CONTENT-MENT.BE

Aanbod: 'Towerbouwer'

GEGEVENS

Content'ment
Jan Masereel
Vooruitzichtstraat 18
2140 Borgerhout
0485300006
Ond nr: 0564758348

LINKE BOEL

[Reviews](#)

www.content-ment.be

[Af en toe wat content cadeau](#)

[Instagram](#) / [Linkedin](#)

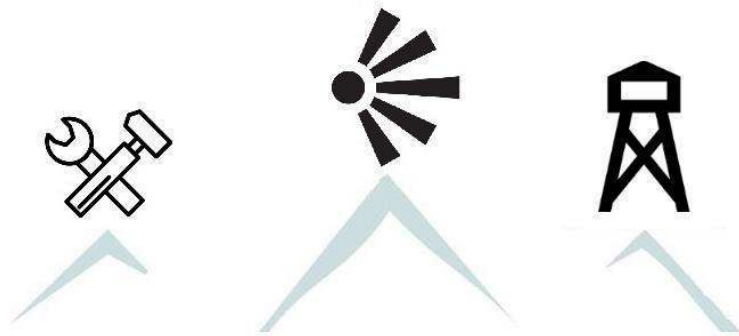
Geldend voor dit reflectie-aanbod:

- Deelnemers krijgen vooraf digitaal praktische info en een teaser. Achteraf volgt een digitale afronding.
- Voor elk aanbod gebruiken we duurzame materialen en zetten we in op slimme mobiliteit.
- De uren zijn flexibel te interpreteren en op vraag van de klant zijn beperkte aanpassingen mogelijk
- Bij aanbod van één of meerdere dagdelen zijn er verschillende opties wat betreft lunch en diner. Indien gewenst kan met een cateraar gewerkt worden. Dit is niet inbegrepen. Op vraag sturen we een lijst van cateraars met wie we soms samenwerken. Dit staat de klant volledig vrij.
- Aansluitend gebruik [‘t Schoon Vooruitzicht](#) (thuisbasis Content’ment) is mogelijk



Towerbouwer

Een interactieve reflectiemethodiek voor groepen



Towerbouwer is een interactieve reflectiemethodiek voor grote(re) groepen.

Een organisatie kiest een vraag:

Bijvoorbeeld:

“Hoe blijven we als organisatie maatschappelijk relevant?” / “Hoe kunnen we beter communiceren?” /

“Hoe zorgen we ervoor dat we binnen 10 jaar nog bestaan?” / “Hoe kunnen we ons écht engageren op vlak van duurzaamheid?” /

Via de Towerbouwer methodiek komen de antwoorden op die vraag vanuit de leden van de organisatie zelf.

Mogelijke doelstellingen aanbod:

1 Collega's geven antwoorden op relevante vragen voor de toekomst van de organisatie en geven op die manier input voor het maken van beslissingen.

2 Zicht krijgen op communicatiepatronen. (Binnen de methodiek is communicatie in elke fase belangrijk (brainstorm, overleg, besluitvorming))

3 Mensen leren elkaar beter kennen op persoonlijk vlak (de mens achter de collega) en versterken de banden.

4 Collega's leren elkaars ideeën en perspectieven kennen.

5 Fun

Reacties deelnemers op de vraag: "Wat sprak je aan in dit teamaanbod?"

- *Het werkt verbindend om los van de waan van de dag met ons team uit te zoomen en tijd te nemen voor het grotere plaatje. Naast belangrijke inzichten op organisatieniveau leerden we elkaar als individuen beter kennen en begrijpen. Heel waardevol!*
- *Gevarieerd en speels met een concrete output*
- *Het samenwerken met elkaar en het enthousiasme van de groep; het samenwerken met andere collega's waar je normaal anders niet voor "kiest"*
- *Amusant met inhoud en verbinding*
- *De originele methodes & de aangename plek*
- *Facilitatie en verscheidenheid*
- *Ik leerde mijn collega's op een toffe manier beter kennen.*
- *Informeel sfeer, duidelijke opbouw*
- *Het concept Towerbouwer zorgt voor verbinding op een creatieve manier. Brainstormen en onmiddellijk aan de slag gaan met de ideeën die hieruit voortvloeien. Onze docentenruimte werd een werkplek waar iedereen letterlijk en figuurlijk samen de handen uit de mouwen stak. Het resultaat was indrukwekkend: 18 "kunstwerken" die een goede indruk vormden van wat we als team belangrijk vinden en waarop we concreet verder kunnen bouwen.*

Aanpak:

Towerbouwer.

Een interactieve reflectiemethodiek voor grote(re) groepen.

Een organisatie kiest een vraag:

Bijvoorbeeld:

"Hoe blijven we als organisatie maatschappelijk relevant?" / "Hoe kunnen we beter communiceren?" /

"Hoe zorgen we ervoor dat we binnen 10 jaar nog bestaan?" / "Hoe kunnen we ons écht engageren op vlak van duurzaamheid?" /

Via de Towerbouwer methodiek komen de antwoorden op die vraag vanuit de leden van de organisatie zelf.

Stap 1:

Zeer korte uitleg + oorsprong methodiek:

Verwijzing ontstaan Cirque du soleil :

Circus bijna failliet , directeur vroeg aan personeel:

"Om te blijven bestaan...

Waar moeten we mee stoppen?

Wat moeten we meer doen?

Waar moeten we mee beginnen?

Wat moeten we minder doen?"

Dit was het begin van een succesverhaal...

Stap 2:

Kies zelf een hoofdvraag. Om die hoofdvraag te beantwoorden, beantwoorden we vier bovenstaande deelvragen.

Stap 3:

Optie 1: De vragen hangen in het groot uit. Er liggen papieren waarop mensen antwoorden formuleren.

Optie 2: de groep wordt in kleine groepen verdeeld en gaat met de vragen aan de slag

Stap 4:

Er is een werkplaats met “Hamertje tik” werkmateriaal (hamers, zaagjes en nagels) en grote gekleurde platen en klein hout (latjes en plintjes). Bedoeling is dat groepen mensen een plaat artistiek bekleden en hun creatieve en architecturale skills de vrije loop laten om de antwoorden op de vragen beeldend weer te geven.

Stap 5 (optioneel)

Een bescheiden toren wordt opgebouwd (materiaal wordt voorzien).

Dit kan op voorhand door Content’ment gebeuren. Indien gewenst kan dit ook gebeuren door een deel van de groep.

Indien de toren logistiek een probleem is, kan dit ook een eenvoudige tentoonstellingsplek zijn.

Stap 6

De panelen worden bevestigd aan de toren (of op tafels of tegen een muur indien logistiek onhaalbaar). Elke kant van de toren is bestemd voor een deelvraag (Stoppen, beginnen, meer, minder).

Daarna volgt het toonmoment.

Deelnemers proberen de panelen te koppelen aan de antwoorden op de vragen.

Deelnemers krijgen een overzicht mee, en lopen dan rond om in overleg de juiste verbanden te leggen.

Stap 7 (niet bij aanbod 1u)

Vervolgens gaan deelnemers met elkaar in gesprek gaan over de antwoorden op de vraag. De betimmerde panelen zijn daarvoor de aanzet.

Stap 8 (niet bij aanbod 1u , strak getimed bij aanbod 2u)

Uit de gesprekken kunnen concrete actiepunten worden gehaald, met aandacht voor eigenaarschap en timing.

Info en foto's via

www.content-ment.be

Specifieke doelstellingen (die klanten (HR-managers, teamleads of eventplanners) kunnen hebben wanneer ze dit boeken):

1. Democratisering van de Strategie

- **Doel:** Strategische vraagstukken vertalen naar de werkvloer door antwoorden te genereren vanuit de collectieve intelligentie van de medewerkers.
- **Voorbeeld klantvraag:** *"We staan voor grote uitdagingen (duurzaamheid, relevantie), maar de plannen blijven vaak 'hangen' bij de directie. Hoe betrekken we onze mensen écht bij onze toekomstkoers?"*
- **Waarde:** Maximaal draagvlak. Wanneer medewerkers zelf de bouwstenen van de strategie aandragen, voelen ze zich mede-eigenaar van de oplossing in plaats van uitvoerder van een opgelegd plan.

2. Visuele Verankering van Verandering

- **Doel:** Abstracte ideeën en antwoorden tastbaar en visueel maken via artistieke en architecturale expressie.
- **Voorbeeld klantvraag:** *"We hebben al zoveel brainstormsessies gehad met post-its die in de prullenbak belanden. Hoe maken we onze ambities zichtbaar (en eventueel blijvend) "*
- **Waarde:** Een krachtig symbool. De panelen of de toren zijn mini-kuntwerkjes. Het proces van timmeren en bouwen verankert de inhoud dieper in het geheugen dan een digitaal verslag.

3. Constructieve Dialoog & Actiebereidheid

- **Doel:** De kloof tussen 'praten over' en 'doen' overbruggen door reflectie te koppelen aan concrete actiepunten.
- **Voorbeeld klantvraag:** *"We moeten kritisch naar onszelf kijken (waar stoppen we mee?), maar dat ligt vaak gevoelig. Hoe voeren we hierover een constructief gesprek zonder in negativiteit te belanden?"*
- **Waarde:** Daadkracht met focus. Door de structuur van *stoppen, beginnen, meer en minder*, wordt de discussie resultaatgericht. De optionele stap 8 zorgt ervoor dat de creativiteit direct wordt omgezet in verantwoordelijkheid (eigenaarschap).

Pitchtekst

Towerbouwer: bouw mee aan de toekomst

Strategische vragen zoals "*Hoe blijven we over 10 jaar nog relevant?*" beantwoord je niet in een ivoren toren, maar op de werkvloer. Met Towerbouwer bieden we een interactieve methodiek waarbij de antwoorden uit de organisatie zelf komen.

Geïnspireerd door het succesverhaal van *Cirque du Soleil*, gaan we aan de slag met vier krachtige vragen: Waar stoppen we mee? Waar beginnen we mee? Wat doen we meer en wat doen we minder? Maar we stoppen niet bij papier. Met hamers, zagen en hout geven we letterlijk vorm aan onze antwoorden.

Het resultaat? Een toren of expositie van panelen die de antwoorden visueel weergeeft.

Geen vage plannen, maar een stevig fundament. Bouw je mee?

Waarom boeken klanten dit aanbod?

- **Bottom-up innovatie:** Benut de creativiteit van de hele organisatie voor antwoorden op relevante vragen over de toekomst.
- **Fysieke teambuilding:** Het gezamenlijk timmeren en bouwen aan panelen doorbreekt de hiërarchie en bevordert een unieke vorm van samenwerking.
- **Concreet resultaat:** Fysieke panelen die de gemaakte afspraken en visies zichtbaar maken. (eventueel kan het resultaat meegenomen worden)

PRAKTISCH	
Facilitator	Jan Masereel
Welk materiaal nodig?	Materiaal via Content'ment
Aantal deelnemers	4-120
Duur	1-3 u (1 u = strakke timing, zonder bespreking output) (2 u = strakke timing, met bespreking output) (3 u = ruime timing, met bespreking output)
Prijs (excl btw) (afhankelijk van aantal begeleiders)	Richtprijs aanbod van drie uur 4-20 personen: 1200 euro 21-40 personen: 1800 euro 41-60 personen: 2400 euro 61-80 personen: 2800 euro 81-100 personen: 3200 euro 101-120 personen: 3600 euro
Andere opmerkingen	/
Locatie	Eigen locatie of 't Schoon vooruitzicht (thuisbasis Content'ment, max 24p ,gebruik is inclusief)
Locatie vereisten	Indien binnen: minimum 100 m2 per 30 deelnemers , 1 tafel per 8 personen Indien buiten: minimum 100 m2 per 30 deelnemers , overdekt alternatief bij slecht weer
Contactgegevens op de dag zelf	0485300006
Contactgegevens	info@content-ment.be / 0485300006

'T SCHOON VOORUITZICHT

Thuisbasis van [Content'ment](#)

Adres: Vooruitzichtstraat 18 2140 Borgerhout

<https://goo.gl/maps/TTnuZLjvwD82>



