

A brown cow is lying in a lush green field in the foreground. In the background, there are rolling green hills and majestic mountains with patches of snow under a blue sky with light clouds. Other cows are visible grazing in the distance.

SYMPOSIUM RECHTMATIGHEID

STEP IN CONTROL



JURIDISCHE CONTEXT



mr. Kim Hendriks-Horstman

**“LEGAL IS NIET SAAI,
MAAR SEXY”**



**SHIFT JE (LEGAL) MINDSET
&
EN LEER SUCCESVOL
AMBTELIJK ONDERNEMEN**



- 12+ jaar ervaring als organisatiejurist/juridisch controller binnen diverse overheidsorganisaties
- Tegenwoordig: ondernemer (HENDRIKS MEESTERADVIES)
- Ervaren conflict/klachtencoördinator (informele geschillenbeslechting)
- Positiviteitsjurist van Nederland
Academisch jurist
- Gecertificeerd coach
- Gecertificeerd Reiki II therapeut
- Founder van "Lawyer of Attraction®"
- Auteur Expertboek "Legalproof Ondernemen"
20 juni 2019 verkrijgbaar.

DOELEN VANDAAG

- Shift je (legal) mindset;
- Inspiratie hoe het 'anders' kan;
- Waarom het een wassen neus is om je organisatie alleen financieel in control te hebben;
- Wat je als ambtenaar kunt leren van een ondernemer;



**Wat is juridisch control en
juridische kwaliteitszorg?**

JURIDISCHE KWALITEITSZORG

De verantwoordelijkheid maatregelen en voorzieningen te treffen die de juridische kwaliteit van gemeentelijke producten en diensten waarborgt en verbetert

(vorm van verantwoord risicomanagement)

JURIDISCH CONTROL

Onderdeel van juridische kwaliteitszorg.

Periodiek beoordelen juridische kwaliteit

Stelling: Eens of Oneens

1. In mijn organisatie wordt nog niets/niet veel gedaan aan juridische kwaliteitszorg/juridisch control
2. In mijn organisatie is juridische kwaliteitszorg/juridisch control alleen iets van de juridische afdeling



Shift je (legal) mindset



Hoe kan het 'anders'

**Waarom het een wassen neus is
om je organisatie alleen
financieel in control te hebben.**



**Wat je als ambtenaar kunt
leren van een ondernemer**

Intern verkopen

1. Onderzoek je eigen mindset;
2. Durf stelling te nemen;
3. Durf impact te maken;
4. Weet hoe je moet overtuigen;
5. Gebruik goede adviesvaardigheden;
6. Heb de juiste argumenten;
7. Wees bereid op (koop)bezwaren;
8. Ken de essentiële salesvaardigheden.

Verkopen

- Waarom juridisch control onvoldoende ingebed en/of betrokken bij de rechtmatigheidsverklaring?
- Verkopen doe je alleen door voldoende op de 'pijn' te kunnen sturen en die is meestal niet inzichtelijk;
- Verkopen kun je alleen als er urgentie of verlangen is;
- Juridische afdeling nog te vaak alleen inhoudelijk bezig;
- (Juridisch) advies en (juridisch) control gecombineerd in één functie.

Essentiële randvoorwaarden

- Zit bij de juiste mensen aan tafel;
- Wijs een portefeuillehouder aan;
- Zorg dat je vooraan in het proces betrokken bent;
- Creëer draagvlak;
- Zorg voor medestanders;
- Zorg voor organisatiebreed commitment.

IN VOGELVLUCHT

- Shift je (legal) mindset;
- Hoe kan het 'anders' kan: intelligent ongehoorzaam;
- Waarom het een wassen neus is om je organisatie alleen financieel in control te hebben.
- Wat je als ambtenaar kunt leren van een ondernemer: salesvaardigheden;