

# Professionalisering voor ondernemende ontwerpers

Design to Market is een inspirerend en resultaatgericht talentprogramma dat zich richt op maatschappelijke relevantie en professionalisering. Hiermee kunnen wij talentvolle ontwerpers helpen hun potentieel maximaal te ontplooiën. Dit programma is voor zowel de probleemoplossende ontwerpers, als de autonome ontwerpers omdat we ervan overtuigd zijn dat zij ook van elkaar kunnen leren.

Design to Market is officieel onderdeel van de TalentHub Brabant ([www.talenthubbrabant.nl](http://www.talenthubbrabant.nl)).

*“For most companies, there’s no shortage of ideas. The difficult bit is making ideas actually happen”*

John Oswald,  
Global Principal of the Advisory Team at Futurice

# Wat en voor wie is Design to Market?

Design to Market is een uniek traject op het gebied van het vakmanschap, ondernemerschap en persoonlijk leiderschap, vanwege:

- De design specialisatie: we richten ons uitsluitend op de ontwikkeling van jonge ontwerpers, zodat voor deze doelgroep een optimaal effectief traject kan worden aangeboden
- De funding: het traject is voor geselecteerde ontwerpers volledig bekostigd door de provincie NB, onze partners en het bedrijfsleven. Geselecteerde ontwerpers blijven dus ook volledig eigenaar van hun concept; zij staan geen aandelen of financiële bijdrage af aan Design to Market
- Het maatwerk: Op basis van individuele ontwikkeldoelen en voorkeuren komen we tot gepersonaliseerde trajecten van 12-18 maanden.

## Voor wie is Design to Market?

Design to Market is voor de afgestudeerde Brabantse ontwerper (HBO en WO) die serieus wil aanpakken, met enige ervaring als ondernemer of in een baan. Belangrijk is dat je een sterke motivatie hebt en dat je deze voor ons aannemelijk kunt maken. We zoeken mensen die de lat hoog leggen, die iets willen realiseren wat nu moeilijk of te langzaam gaat, maar wel binnen de grenzen van het haalbare blijven. Daarnaast vragen we het volgende:

- Je bent proactief, toont eigenaarschap en kunt goed samenwerken
- Je kunt je op donderdagen eenmaal per vier weken vrijmaken om naar de locatie in Eindhoven te komen voor training. En in de andere weken kun je je ook een paar uur vrijmaken voor online peergroup overleg, reflectie, coaching- en mentorgesprekken
- Je werkt aan een eigen casus die aansluit bij de ontwikkeling van je professionele identiteit

## Post HBO certificaat

Ben jij een vormgever, innovator, een social designer of een design researcher? Wij hopen in de volgende lichting weer een mooie variatie professionals te ontmoeten. Wil jij je mogelijkheden verbreden? Optioneel kun je binnen Design to Market kiezen voor de training Design Consultant, die met goed gevolg leidt tot een post HBO certificaat.

# Wat krijg je?

Je stelt een persoonlijk programma samen op basis van onderstaande componenten en het advies dat je ontvangt van Design to Market.

Het programma is ingedeeld in de drie hoofdonderwerpen vakmanschap, ondernemerschap en persoonlijk leiderschap:

## Vakmanschap

Om jouw vakmanschap verder te ontwikkelen:

- |   |
|---|
| • Training en oefening in Design Thinking   |
| • Workshops / coaching in Design visie, Design strategie, Design process Design Output  |
| • Werkplaatsen en expositieplekken  |
| • Workshop onderzoeksvaardigheden   |
| • Design coaches:<br>Yksi Connect, Leonne Cuppen<br>House of Thol, Jana Flohr<br>Kiki & Joost, Kiki van Eijk<br>Dutch Invertuals, Wendy Plomp<br>Twijnstra Gudde, André Schaminée<br>Six Fingers, Rob Adams<br>Afdeling Buitengewone zaken, Gordon Tiemstra |

## Ondernemerschap

Om jouw ondernemerschap verder te ontwikkelen:

- |   |
|---|
| • Mentoren                              |
| • Financiële planning en advies         |
| • Workshops Communicatie & Social media |
| • Offerte coaching en verkoopgesprek    |
| • Presentatie- en interview training    |

## Persoonlijk Leiderschap

Om jouw leiderschap te ontwikkelen:

- |  |
|--|
| • Een training van 8 masterclasses   |
| • Of coaching op zelfsturing, gesprekstechnieken, samenwerken en omgaan met emoties of weerstand |
| • Reflectie op je eigen situatie   |

# Tijdsinvestering en fases

Dit is moeilijk aan te geven en zal per persoon ook wat verschillen. Wij adviseren dat je ongeveer één dag per week investeert in jezelf. Dit lijkt veel, maar wij gaan ervan uit dat je op die dag ook aan je normale werk toekomt, waarbij je bewust probeert te integreren wat je hebt geleerd. Het gaat erom dat je theorie en praktijk met elkaar verbindt, leren en werken aan elkaar koppelt. Idealiter win je ook tijd terug omdat je beter kunt bepalen wat je doelen zijn en die makkelijker haalt.

De intensiteit van het programma hangt samen met hoe jij alle kansen gaat benutten! Daarnaast krijg je tussenopdrachten mee en daar kun je meer of minder tijd aan besteden, afhankelijk van hoever je al bent met het onderwerp en jouw ambitie.

## Fases in Design to Market

Centraal in het programma staat de ontwikkeling van jouw professionele identiteit en dit wordt weerspiegeld in de ontwikkeling van je design casus. Dit doen we in vier fases.

### 1. QUESTING (basisplan opstellen)

Na de intake procedure doorlopen de ontwerpers eerst een voorbereidende Questing fase. Waar sta je nu en waar wil je naar toe? Wat moet je ontwikkelen om daar te komen? Je scherpt je design visie en -strategie aan en duidt jouw kenmerkende proces en output. Daarnaast verdiep je je in jouw werkhouding en zelfsturing.

### 2. MATCHING (anderen interesseren)

In de hierop volgende matchingfase werk je aan je financiële plaatje en maak je keuzes om je profilering aan te scherpen. Je leert outside-in denken en analyseert je professionele omgeving en de mogelijke partijen die met jou willen samenwerken. Signalen van matches zijn bijvoorbeeld een opdracht, een aanbod voor werkplaatsfaciliteiten of nieuw netwerk.

### 3. TESTING (een good practice realiseren)

In deze fase ben je lekker aan het werk. Je ontwikkelt mét een samenwerkingspartner jouw casus door, bijvoorbeeld met een werkplaats of een opdrachtgever. Je creëert een succesverhaal dat als voorbeeld dient voor jouw portfolio. Hiermee kun je in de volgende fase je merkverhaal gaan bouwen.

### 4. LAUNCHING (presenteren van de resultaten en een volgende stap zetten)

Dit is de afsluitende fase, met als doel zichtbaar te zijn en publiek te genereren. Denk aan exposities, beurzen, een videoportret og publicatie. Onder launching wordt ook verstaan het vinden van een klant, een partner, een investeerder, een baan, een designprijs of daaraan gerelateerd, een lanceerplek, een wildcard voor een andere accelerator, preorders, etc.

# De Take Aways

Wat neem je mee aan het einde van dit persoonlijke ontwikkelingstraject? Voor een groot deel ben jij zelf de architect van dit traject en bepaal je dus ook je gewenste resultaten. Vast staat dat je sterker in je schoenen staat in een professionele samenwerking, bij presentaties en onderhandelingen. Na deelname aan dit traject is je professionele identiteit gegroeid én meer congruent. Daarnaast kun je:

- |  |
|--|
| • complexe werkprocessen in kleine stappen vertalen                      |
| • je plannen aanpassen aan je voorkeuren en competenties                 |
| • resultaat gericht werken   |
| • stress beter managen   |
| • je business mindset aan én uit zetten                                  |
| • het ontwerpproces vertalen naar business development                   |
| • diensten zoals Design Thinking aanbieden                               |
| • je sterker profileren naar potentiële klanten en samenwerkingspartners |

## Wat vragen wij van de deelnemers?

Voor geselecteerde ontwerpers is het traject volledig gefund. In return brengt de ontwerper 15 uren in voor designwerkzaamheden en /of deelname aan design thinking processen voor onze partners.

## Ben jij de ontwerper die we zoeken? Dan heb je:

- |  |
|--|
| • een passie voor persoonlijke ontwikkeling                        |
| • enthousiasme en drive en je weet dit over te brengen aan anderen |
| • geen moeite om uit je comfort zone te komen                      |
| • het vermogen om ervaringen eerlijk te onderzoeken                |
| • geen angst voor feedback om je eigen rol te evalueren            |
| • een growth mindset   |

# Samenvatting en aanmelden

Design to Market is een individueel talentontwikkelingstraject met een optie op een post-HBO certificering voor de ontwerpers die kiezen voor de richting Design Consultant. Het traject duurt – afhankelijk van jouw wensen – 12 tot 18 maanden; een intensieve periode waarin je jouw professionele identiteit aanscherpt. Mentoren, trainers, en experts zullen je hierbij ondersteunen. Alles wat je leert breng je direct in de praktijk. Door nu een tijdsinvestering in dit programma te doen, kun je op termijn tijd besparen, omdat je beter weet welke doelen je nastreeft en hoe je hierbij te werk moet gaan.

We zijn gestart met werving van talenten voor de periode 2023-2024. Het traject is volledig gefund voor talenten die zorgvuldig door de partners worden geselecteerd. Wie weet ben jij erbij!

## Nog vragen?

Stuur een mail naar: [mail@designforum.nl](mailto:mail@designforum.nl)

Designforum  
Klokgebouw 126  
5617 AB Eindhoven

## Aanmelden gaat zo:

**Stap 1:** Meld je aan op de site Design to Market en maak een profiel aan waar je jouw kenmerken toelicht, je motivatie en de casus waar je aan werkt.

**Stap 2:** Meld je ook aan voor onze info meeting, die vindt plaats in het Klokgebouw te Eindhoven, kijk voor de eerstvolgende datum op de website van Design to Market.

**Stap 3:** Ben jij overtuigd door de infomeeting en heb jij ons overtuigd met jouw profiel op de website? Dan nodigen we je uit voor een intakegesprek en kun je je ontwikkeldoelen verder toelichten.

**Stap 4:** Heb je positief advies van ons naar aanleiding van het intakegesprek? Dan is het aan jou om de knoop door te hakken en het ons te laten weten.

**Tot slot:** De laatste stap is voor het ondertekenen van een deelnemersovereenkomst.

**Meld je nu aan!**