

SESSIES BUDGETGROEP BIZ OOST-VLAANDEREN

Aan de slag met je post en administratie

Verloop van de sessie:

De deelnemers maken kennis met elkaars ervaringen omtrent hun post en administratie aan de hand van een speeddate om daarna met de hele groep de belangrijkste topics te bespreken. Daarna maken we oefeningen rond een uittreksel, een overschrijvingsformulier en facturen met als functie deze te kunnen lezen en begrijpen. Belangrijke begrippen worden toegelicht zoals het verschil tussen een IBAN/BIC en domiciliëring en doorlopende opdracht. We staan ook stil bij zaken zoals een aangetekende brief en het lezen van kleine lettertjes.

Daarna gaan we aan de slag met een klasseersysteem. Dit systeem is gebaseerd op de budgetmap waar wij verschillende brieven zullen sorteren aan de hand van tabbladen opgedeeld in thema's. Per twee krijgen ze een stapel post die ze moeten proberen te klasseren.

Ter afsluiting overlopen we alles, beantwoorden we vragen, delen we extra informatie uit (bijvoorbeeld bewaartermijnen van documenten) en reflecteren we over de gemaakte oefeningen.

Doelstellingen:

- De deelnemers hebben zicht op de verschillende soorten post.
- De deelnemers hebben zicht op de verschillende manieren waarop hun post binnenkomt.
- De deelnemers maken kennis met verschillende manieren om post en administratie sorteren.
- De deelnemers zien het belang in van het openen/lezen/bekijken van post en administratie.
- De deelnemers leren post sorteren aan de hand van tabbladen.
- De deelnemers kunnen een factuur lezen en begrijpen wat erin staat.
- De deelnemers weten wat een overschrijvingsformulier is en hoe deze te gebruiken.
- De deelnemers kennen het verschil tussen een domiciliëring en doorlopende opdracht.

Hoe maak je een budgetplan op?

Verloop van de sessie:

We starten het thema met een groepsgesprek aan de hand van een stellingenspel. Iedere deelnemer kiest een stelling (voorbeeld: 'ik vind dat energie gratis zou moeten zijn') waarover ze iets willen zeggen met de groep. Doorheen het groepsgesprek worden er tal van tips en tricks uitgewisseld tussen de deelnemers. Wij vullen aan met nog andere tips en extra informatie (voorbeeld: energiescan, budgetmeter, voor- en nadelen gratis energie, duurzaamheid, etc...).

Na het groepsgesprek gaan we over naar het opmaken van een budgetplan. Dit gebeurt in 2 stappen. De eerste stap houdt in dat we stilstaan bij de verschillende noemers van een budgetplan (inkomsten, vaste maandelijkse uitgaven, jaarlijkse uitgaven, leefgeld). Dit doen we aan de hand van verschillende soorten inkomsten/uitgaven te sorteren onder de juiste noemer. Daarna gaan we over naar de tweede stap. De groep wordt verdeeld in kleinere groepjes en krijgen per groepje een casus van een fictief gezin. Aan de hand van deze casus moeten ze samen een voorgemaakt budgetplan opmaken.

Ter afsluiting staan we stil bij de gemaakte casussen en budgetplannen, reflecteren we over de gemaakte oefening en beantwoorden we eventuele vragen.

Doelstellingen:

- De deelnemers zijn zich bewust van het belang van budgetteren.
- De deelnemers maken kennis met het opmaken van een budgetplan per maand.
- De deelnemers zijn vaardiger in het opmaken van een budgetplan.
- De deelnemers hebben zicht op de verschillende soorten inkomsten en uitgaven.
- De deelnemers reflecteren over het maken van bewuste keuzes in hun eigen budget.
- De deelnemers krijgen praktische tips rond hun budget.

Budgetteren in de keuken

Verloop van de sessie:

Deze sessie bestaat uit vier grote thema's in logische volgorde: boodschappen doen, energieverbruik in de keuken, budgetvriendelijke recepten en afval sorteren.

Aan de hand van verschillende methodieken (werkvormen) krijgen de deelnemers basisinfo en concrete tips over het thema budgetteren in de keuken. Er wordt bijvoorbeeld stilgestaan bij reclame en verleidingen, het lezen van prijsetikketten, seizoensgebonden producten, keukentoestellen en de bijhorende besparende tips, energielabels, correct afval sorteren,...

Ter afsluiting reflecteren we over de sessie, beantwoorden we vragen en delen we extra informatie uit.

Doelstellingen:

- De deelnemers maken kennis met budgetvriendelijke, gezonde en seizoensgebonden producten.
- De deelnemers maken kennis met de energielabels van huishoudtoestellen.
- De deelnemers leren prijzen vergelijken.
- De deelnemers maken kennis met de verschillende systemen voor het sorteren van afval en hun kostprijs.
- De deelnemers krijgen praktische tips rond budgetteren in de keuken.

Hoe creatief en bewust budgetteren?

Verloop van de sessie:

Deze sessie wordt meestal als laatste gegeven omdat dit een leuke en losse afsluiter kan zijn van een bepaalde reeks en duurt minder lang dan de andere sessies.

Aan de hand van een quiz met meerkeuzevragen worden de deelnemers uitgedaagd om na te denken over creatief, bewust en duurzaam consumeren. Hiervoor worden ze in teams verdeeld en is de vormingswerker de quizmaster. Naast het competitief gegeven moeten ze ook samen werken om zoveel mogelijk punten te verzamelen.

Naast verschillende vragen, zitten er ook bepaalde doe-opdrachten in. Doorheen de quiz krijgen ze allerlei tips die ze direct kunnen toepassen binnen hun eigen huishouden.

Indien dit de laatste sessie was, wordt er na de quiz teruggeblikt op de afgelopen sessies en is er ruimte om vragen te stellen, feedback te geven en te evalueren.

Doelstellingen:

- De deelnemers staan stil bij het eigen consumptiegedrag.
- De deelnemers maken kennis met bewust en duurzaam consumeren.
- De deelnemers krijgen praktische tips rond bewust en duurzaam consumeren.

Je kwaliteiten toepassen in je budget

Verloop van de sessie:

Vaak worden mensen in financiële moeilijkheden geconfronteerd met zichzelf en dan vooral wat men niet kan of niet goed doet. Binnen de sessie 'kwaliteiten toepassen in je budget', proberen we vooral stil te staan waar deelnemers in hun dagdagelijks leven wel goed in zijn of doen. En hoe ze deze kwaliteiten en vaardigheden kunnen gebruiken in het omgaan met hun budget.

Dit doen we aan de hand van het kwaliteitspel. Elke deelnemer geeft aan zowel de linker- als rechterbuur een positieve eigenschap die ze (h)erkennen bij die persoon. Daarna wordt dit in groep besproken en is er ruimte voor aanvullingen of eventuele bedenkingen. De gekregen eigenschappen worden in een concreet actieplan gezet. Hoe ze deze kwaliteiten kunnen gebruiken binnen hun budget. Daarna wordt er meer informatie gegeven over de verschillen en gelijkenissen tussen kwaliteiten en vaardigheden. Om zo over te gaan tot hun benoemen van welke competenties ze in de toekomst willen behouden, verbeteren of veranderen in het omgaan met hun budget.

Ter afsluiting reflecteren we over de sessie, beantwoorden we vragen en delen we extra informatie uit.

Doelstellingen:

- De deelnemers reflecteren over hun kwaliteiten aan de hand van het kwaliteitspel.
- De deelnemers kunnen eigen kwaliteiten en vaardigheden (competenties) beter verwoorden en (h)erkennen.
- De deelnemers kennen het verschil tussen kwaliteiten en competenties.
- De deelnemers zijn zich bewust van hun competenties rond budgetteren.
- De deelnemers reflecteren over hoe deze competenties in te zetten in de toekomst.

Sterk in communicatie en assertiviteit als consument

Verloop van de sessie:

Communiceren doen we allemaal. Ook als we ons er niet bewust van zijn. Door stil te staan bij de eigen manier van communiceren, kunnen we pas de ander beter begrijpen om zo meer inzichten te krijgen in waar conflicten kunnen ontstaan en hoe we er het best mee omgaan.

Personen in financiële moeilijkheden worden vaak geconfronteerd met bijvoorbeeld opdringere verkopers of zitten vaak in een hulpverleningstraject. Het is niet altijd evident om op een juiste manier om te gaan met eventuele conflicten of spanningen of om op te komen voor jezelf.

Aan de hand van 5 grondwetten van communicatie staan we stil bij verbale en non-verbale taal. Dit doen we door oefeningen te maken, voorbeeld filmpjes te bekijken en groepsgesprekken rond bepaalde sub-thema's (bijvoorbeeld: vooroordelen, kritiek geven en krijgen, ...). Er komen ook bepaalde begrippen aan bod zoals machtsverhoudingen (roos van Leary), stereotypering, halo & horn effect, etc...

Als laatste staan we stil bij het luikje assertiviteit. Aan de hand van een rollenspel wordt ervaren wat het verschil is tussen assertief, agressief en sub-assertief reageren.

Ter afsluiting reflecteren we over de sessie, beantwoorden we vragen en delen we extra informatie uit.

Doelstellingen:

- De deelnemers leren dat elk gedrag communicatie is.
- De deelnemers staan stil bij hun eigen manier van communiceren
- De deelnemers weten wat verbale en non-verbale communicatie is.
- De deelnemers begrijpen het belang van het geven van een ik-boodschap.
- De deelnemers begrijpen het belang van actief luisteren.
- De deelnemers reflecteren over het geven en krijgen van feedback.
- De deelnemers ervaren het verschil tussen assertief, sub-assertief en agressief gedrag aan de hand van een rollenspel en vertalen deze ervaringen naar hun eigen handelen.
- De deelnemers zijn zich bewust van hun vaardigheden omtrent assertiviteit.
- Deelnemers krijgen tips rond communicatie.

Reclame, kredieten en verleidingen ontmaskerd

Verloop van de sessie:

Reclame is niet meer weg te denken in onze maatschappij. Van billboards tot reclamefolders tot gepersonaliseerde e-mails. Het is zo eigen geworden aan ons leven dat we er op den duur niet meer bij stilstaan. In deze sessie proberen we de deelnemers kritisch te laten nadenken over zowel hun eigen consumptiegedrag als over hoe reclamemakers hierop inspelen.

Via een groepsgesprek starten we met voor- en nadelen van reclame op te noemen en op welke manieren je er kan worden aan blootgesteld. Om zo over te gaan naar de verschillende technieken die kunnen worden toegepast. Aan de hand van verschillende reclamespots, moeten ze er de juiste technieken kunnen onder noemen. Begrippen zoals AIDA, cookies, hotspots, etc... worden toegelicht.

Daarna gaan we over tot beïnvloedende factoren in de winkel zelf. Bijvoorbeeld: de plaats van het schap, het gebruik van winkelkarren/mandjes,...

Als laatste staan we stil bij de verschillende vormen van kredieten en hun voor- en nadelen en worden belangrijke begrippen toegelicht zoals JKP.

Ter afsluiting reflecteren we over de sessie, beantwoorden we vragen en delen we extra informatie uit.

Doelstellingen:

- De deelnemers zijn zich bewust van de technieken die gebruikt worden bij reclame en verleidingen.
- De deelnemers maken kennis met het AIDA-model en herkennen dit.
- De deelnemers kunnen een kritische houding aannemen ten opzichte van reclame, kredieten en verleidingen.
- De deelnemers zijn zich bewust van hun eigen handelen ten opzichte van reclame, kredieten en verleidingen.
- De deelnemers zijn zich bewust van de gevaren van reclame, kredieten en verleidingen.

Kennismaken met digitaal betalen

Verloop van de sessie:

We starten de sessie met het overlopen van de voor en nadelen van internetbankieren. Dan gaan we dieper in op de verschillende betaalmogelijkheden (visa, pay-pal,...)

Daarna wordt er stilgestaan bij internetfraude. Welke vormen van fraude bestaan er? Hoe kan je fraude voorkomen?

Ten slotte gaan we over tot het praktische deel. De deelnemers leren stap voor stap hoe ze online betalingen kunnen doen door effectief overschrijvingen te doen. Naast betalen wordt er ook aandacht besteed aan de andere toepassingen van het internetbankieren (begunstigde, doorlopende opdracht memo opdracht,...)

Ter afsluiting reflecteren we over de sessie, beantwoorden we vragen en delen we extra informatie uit.

Doelstellingen:

- De deelnemers hebben zicht op de voor- en nadelen van digitaal betalen.
- De deelnemers kennen het verschil tussen een domiciliëring en doorlopende opdracht.
- De deelnemers weten wat het verschil is tussen verschillende betaalmethoden.
- De deelnemers kennen het verschil tussen de IBAN en BIC code.
- De deelnemers kunnen een overschrijving ingeven via homebanking.
- De deelnemers kunnen een memo-opdracht ingeven via homebanking.
- De deelnemers kunnen een doorlopende opdracht inbrengen via homebanking.
- De deelnemers kunnen een begunstigde inbrengen via homebanking.
- De deelnemers kunnen een aantal vormen van internetfraude herkennen.
- De deelnemers hebben zicht op een aantal preventieve maatregelen om internetfraude te voorkomen.

Schulden onder de loep

Verloop van de sessie:

Deze sessie bestaat uit 3 belangrijke onderdelen.

In Deel I: 'Hoever staat mijn factuur?' volgen we de weg die een factuur aflegt indien deze niet wordt betaald. Tussen een rekening ontvangen en het bezoek van de deurwaarder die je meubelen in beslag neemt, ligt een lang parcours. We bekijken de rechten en plichten van alle betrokken partijen onderweg zoals de schuldeiser, het incassobureau, de deurwaarder, de rechter, een pro-Deadvocaat, ...

In Deel II: 'Soorten schuldhulpverlening' overlopen we de acties die je kan ondernemen om uit een 'schuldsituatie' te geraken. We bekijken eerst wat we zelf kunnen ondernemen en we verkennen de verschillende vormen van budgethulpverlening.

In Deel III: 'Budgettips' geven we, vanuit het idee "Voorkomen is beter dan genezen" ook heel veel praktische, alledaagse en bruikbare tips mee om budgetvriendelijker te leven.

De sessie is zo opgebouwd dat er heel veel ruimte is voor concrete vragen van de deelnemers.

Doelstellingen:

- De deelnemers zijn zich bewust dat er hulp voorhanden is voor mensen met schulden en kennen de verschillende vormen van hulpverlening.
- De deelnemers kennen een aantal oorzaken van schulden.
- De deelnemers kennen het verloop van de invordering van een factuur of schuld bij niet-betaling.
- De deelnemers kennen het verschil tussen de niet-gerechtelijke en gerechtelijke invordering.
- De deelnemers weten welke acties ze kunnen ondernemen binnen een invorderingsprocedure.
- De deelnemers maken kennis met een aantal juridische basisbegrippen en actoren.

Collectieve schuldenregeling: vraag en antwoord

Verloop van de sessie:

Omdat een CSR een zeer ingrijpend en langdurig traject is, vinden wij het absoluut noodzakelijk om kandidaten grondig te informeren over alle aspecten die hieraan verbonden zijn. Alleen dan kunnen zij een eerlijke keuze maken en een lang engagement aangaan in de CSR.

De sessie is heel laagdrempelig van insteek. Wij werken via het principe van vraag en antwoord waardoor iedereen de kans krijgt zijn of haar vragen te stellen en alle aspecten van CSR aan bod te laten komen.

We zetten ons samen rond de tafel en overlopen volgende inhoud op een eenvoudige manier; Wat is een CSR? Hoe dien ik een verzoekschrift in? Wat zijn de voorwaarden? Wie wordt mijn schuldbemiddelaar? Hoe ziet een aanzuiveringsregeling eruit? Hoeveel leefgeld zal ik krijgen? Wat is het verschil tussen een herziening en een herroeping? Wat zijn de voordelen en wat zijn de nadelen? Hoe ziet mijn toekomst eruit?

We vullen aan met voorbeelden uit de dagelijkse praktijk en de ervaringen van de deelnemers. Zo komt de CSR tot een tastbaar en concreet concept waar de deelnemers zich iets bij kunnen voorstellen nadien.

Ook voor mensen, die reeds in een CSR zitten maar nog veel vragen hebben, is het cruciaal daar antwoorden op te krijgen om de procedure van de CSR te blijven volhouden en/of mooi af te ronden. Vaak loopt de communicatie met de schuldbemiddelaar moeizaam (zowel om praktische als methodische redenen) waardoor de mensen in CSR met hun vragen blijven zitten. In deze sessie proberen wij ook aan deze vragen tegemoet te komen.

Doelstellingen:

- De deelnemers kennen de basisprincipes van een collectieve schuldenregeling.
- De deelnemers hebben zicht op de procedure om een CSR aan te vragen.
- De deelnemers kennen de voor- en nadelen van een CSR.
- De deelnemers kennen de rechten en plichten van de schuldenaar, de schuldeiser en de schuldbemiddelaar.
- De deelnemers zijn zich bewust dat er hulp voorhanden is voor mensen in een CSR.

Budget in handen van je kind

Verloop van de sessie:

Kinderen financieel opvoeden om het later op financieel vlak weerbaarder te maken is geen evidente opdracht. Deze sessie is er dan ook om ouders in deze taak te ondersteunen. Tijdens deze sessie zullen er hekenbare situaties worden gebracht, maar evengoed komen er onderwerpen aan bod waarbij ouders nog niet stil hebben gestaan en zullen dilemma's waar men vaak tegenaan loopt besproken worden.

We starten met een opwarmertje: een afvalrace. De deelnemers gaan allemaal recht gaan staan. Er worden verschillende vragen gesteld bijvoorbeeld: geef je zakgeld op een vast tijdstip? Heeft je kind een bankkaart? Indien er positief wordt geantwoord mogen de deelnemers gaan zitten.

Na de opwarmer wordt het begrip 'financiële opvoeding' en de basisprincipes toegelicht. Daarna spelen we een stellingenspel. De deelnemers gaan al dan niet akkoord met een bepaalde stelling bijvoorbeeld: 'mijn kind wil extra klusjes doen in huis (gras maaien, auto wassen,...) tegen extra zakgeld. Stem ik hierin toe? Akkoord of niet akkoord?'. Aan de hand van de verschillende stellingen komen verschillende thema's zoals zakgeld, sparen, geld lenen, zelf geld verdienen, verleidingen,...aan bod. Het stellingenspel biedt aan de deelnemers de mogelijkheid om eigen ervaringen en tips te delen met elkaar. De sessie wordt afgesloten met het overlopen van de do's en don'ts bij financieel opvoeden.

Ter afsluiting reflecteren we over de sessie, beantwoorden we vragen en delen we extra informatie uit.

Doelstellingen:

- De deelnemers zijn zich bewust van het belang van financiële opvoeding.
- De deelnemers zicht op een aantal methodes voor het financieel opvoeden zoals het gebruik van zakgeld, sparen en zelf geld verdienen.
- De deelnemers kennen tips en handvaten rond veilig en verantwoord besteden zoals reclamewijsheid, mobiele telefonie en online risico's.
- De deelnemers krijgen tips en tricks om concreet aan de slag te gaan met financiële opvoeding.