

FACTSHEET LEARNER PERSONA



WAT IS HET?

Een Learner Persona is een verzonnen personage van een doelgroep die je centraal zet tijdens het ontwikkelen van een leerervaring. Deze persona helpt je om je zo goed mogelijk te verplaatsen in de doelgroep en helpt je ook om de leervoorkeuren van de groep beter te begrijpen. Je vat de belangrijkste eigenschappen van de Persona samen in een profiel en dit profiel gebruik je vervolgens als een gids voor het maken of vernieuwen van het leertraject.

WAAROM NIET GEWOON EEN DOELGROEPOMSCHRIJVING?

Bij een doelgroepomschrijving leg je vaak te algemene kenmerken vast. De focus ligt dan niet op hoe deze doelgroep het liefst leert. Het opstellen van een learner persona profiel dwingt je om meer in de huid van je doelgroep te kruipen en dus ook allerlei persoonlijke eigenschappen mee te nemen die belangrijk zijn voor het slagen van het leertraject.

WAAROM IS HET BELANGRIJK?

Omdat het jammer genoeg vaak gebeurt dat organisaties een prachtige training, online academy of e-learning ontwikkelen... en dan gaat niemand ermee aan de slag. De doelgroep ziet het simpelweg niet zitten. Misschien is er geen interesse in de inhoud. Of sluit de manier waarop het wordt aangeboden niet aan op de werkvloer. Het komt niet binnen of blijft niet hangen. En wie weet rondt je doelgroep uiteindelijk wel braaf het leertraject af, maar de gewenste leerresultaten blijven uit. Er is gewoon geen match tussen het traject en de mensen voor wie het bedoeld is.

Zonde, want vaak is er enorm veel tijd, geld en energie in het traject gestoken. Met een goede Learner Persona voorkom je zo'n mismatch. Het is een handig hulpmiddel want als je bijvoorbeeld ontdekt dat je doelgroep niet van lezen houdt, weet je vooraf al dat het weinig zin heeft om lappen tekst aan te bieden.

**KATA
PULT**

Wil je morgen starten met het ontwikkelen van een Learner Persona?
Hier kun je alle tools vinden om je op weg te helpen



WANNEER ZET JE DIT IN?

Als je er zeker van wilt zijn dat het leertraject dat je ontwikkelt -of vernieuwt- goed aansluit bij de groep voor wie het bedoeld is. Je houdt dan rekening met alle wensen, behoeften en knelpunten van de groep. Dat doe je:

1. Bij het ontwikkelen van een nieuw leertraject
2. Als je een bestaand leertraject wilt verbeteren, omdat je merkt dat het niet goed aanslaat

De Learner Persona is op deze momenten jouw kompas. Het geeft je duidelijke richtlijnen voor hoe je het traject aanpakt of aanpast zodat het goed landt bij je deelnemers.

WAT HEB JE ERVOOR NODIG?

Tijd en iemand die je helpt bij het vaststellen van het profiel. Het duurt natuurlijk wel even voor je alle noodzakelijke informatie over je doelgroep verzameld hebt. Heb je daar zelf onvoldoende ruimte voor, betrek dan iemand uit de organisatie die je hierbij helpt.

Een profiel maak je het liefst samen met een onderwijsdeskundige of iemand die veel weet van leren en ontwikkelen. Zo zorg je ervoor dat je goed bent voorbereid en het leertraject precies past bij de deelnemers.



HOE KAN JIJ ER MORGEN ZELF MEE AAN DE SLAG?

Wil jij ervoor zorgen dat je leertraject goed past bij de mensen voor wie het bedoeld is? We geven je drie tips die je helpen om morgen aan de slag te gaan met een Learner Persona:

TIP 1: STA EVEN STIL BIJ DE WIJZE WAAROP JE TOT NU TOE TE WERK GING

Deze vragen kunnen je hierbij helpen:

1. Heb je al eerder een leertraject ontwikkeld voor deze doelgroep?
2. Slaan de huidige leertrajecten goed aan op deze doelgroep?
3. Heb je al onderzocht wat de mensen in jouw doelgroep nodig hebben, wat ze willen bereiken, waar ze moeite mee hebben en hoe ze het liefste leren?

Heb je één van deze vragen met nee beantwoord?

Dan is het slim om een Learner Persona Profiel te ontwikkelen.

TIP 2: ZORG ERVOOR DAT JE WEET HOE JOUW DOELGROEP HET LIEFSTE LEERT

Waar de interesse van je doelgroep ligt en wanneer deelnemers afhaken, dát wil je weten. Probeer daarom altijd voor je start met een traject te ontdekken wat je doelgroep wil bereiken, waar de leden van de groep moeite mee hebben en hoe ze graag dingen aan de weet komen. Verzamel zoveel mogelijk informatie over hoe jouw doelgroep het liefste leert. Dit zijn de leervoorkeuren van de groep. Je kunt bijvoorbeeld klankbordgroepen organiseren, enquêtes afnemen of interviews houden. Gebruik de inzichten die je hieruit haalt in het leertraject dat je ontwikkelt.

TIP 3: BRENG DE TOPS EN FLOPS VOOR JOUW DOELGROEP IN KAART

Wat slaat echt helemaal NIET aan en wat juist WEL? Praat met de mensen uit jouw doelgroep over wat je wel en vooral niet moet doen in een leertraject. Haal ook informatie op bij collega's, begeleiders en trainers die weten wat belangrijk is voor die groep. Verwerk de tops in jouw leertraject en leer van de flops.

HANDIGE TOOLS

Wil je gelijk aan de slag met deze tips?

Voor iedere tip hebben we een praktisch hulpmiddel ontwikkeld om je verder op weg te helpen.

Je vindt ze [hier](#).

KIJKTIP



**KATA
PULT**

Wil je morgen starten met het ontwikkelen van een Learner Persona?
Hier kun je alle tools vinden om je op weg te helpen



blendIN

Deze tool is ontwikkeld in samenwerking met blendIN solutions

