TIPS VOOR STUDENTEN DIE ONDERZOEK GAAN DOEN IN EEN BEDRIJF

Hartelijk gefeliciteerd als je zover bent gekomen dat je je onderzoekskennis in de praktijk mag brengen. Het is spannend want je moet nu je kennis omzetten in 'daden'. The Research Company geeft studenten wat nuttige tips. Kijk voor meer info: http://www.rcompany.nl/coaching/coaching-van-studenten/

Stap 1: Je eigen wensen bepalen.
Een onderzoeksopdracht doen voor een bedrijf begint met het maken van duidelijke afspraken. En voor duidelijke afspraken moeten beide partijen weten wat ze willen. Het is niet handig om het bedrijf alles te laten bedenken. Dan krijg je de meest vervelende en vaak totaal onmogelijke opdrachten te doen.

Stel daarom aan jezelf de belangrijke vraag: "*Welk soort onderzoek WIL IK voor het bedrijf gaan doen?*"

Veel studenten vinden het antwoord op deze vraag moeilijk. Vooral als je eigenlijk helemaal geen zin hebt om onderzoek te doen.

Maar neem van ons aan: JE MOET iets verzinnen anders gaat het mis. **Oplossing 1**: Stel de vraag **"Wat wil ik later voor werk gaan doen?"** Op je CV staat het goed wanneer je al tijdens je studie ervaring hebt opgedaan. Als je na je studie bijvoorbeeld leiding wilt geven aan personeel zorg dan dat je onderzoek daarmee te maken heeft. (bijv.: Onderzoek onder het personeel, Onderzoek naar werkomstandigheden, Onderzoek naar beloningsstructuur etc.). Wil je later administratief werk gaan doen? Kies dan voor onderzoek naar de administratieve systemen. (bijv.: Wat kan er verbeterd worden aan de administratieve werkzaamheden?) Wil je later iets gaan doen in verkoop? (bijv.: Wat kan er verbeterd worden aan de verkoopstrategie van het bedrijf? Productaanbod? Marktonderzoek?).
Oplossing 2: Als je nog geen duidelijk idee hebt wat je later voor werk wilt doen kun je kijken "**Welke manier van onderzoek je het beste ligt".** Wil je enquêtes houden? Kies dan voor een klanttevredenheid- of medewerkertevredenheidonderzoek. Hou je meer van persoonlijke gesprekken dan kun je kiezen voor onderzoek naar motieven. (Waarom kiezen klanten voor dit bedrijf? Wat voor ideeën krijgen mensen bij een bepaald logo? Hoe komen klanten tot hun aankoopbeslissing?). Lijkt het je wat om mystery-onderzoek te doen (bijv.: mysteryshopping). Dan kun je bijvoorbeeld onderzoek doen naar de kwaliteit van de service door je voor te doen als klant en te beschrijven hoe je wordt behandeld.

Stap 2. Je ideeën gaan bespreken met de opdrachtgever.

Waarschuwing: Opdrachtgevers hebben meestal geen idee hoeveel tijd je nodig hebt om je onderzoek te doen. Opdrachtgevers denken dat je wel 3 of 4 onderwerpen doet en dat het resultaat binnen 4 weken op het bureau ligt. Sommige studenten schatten dit ook verkeerd in en geven de opdrachtgever het idee dat het allemaal snel geregeld is. Onderschat niet hoeveel tijd het kost om een onderzoek te doen. De school wil ook van alles weten en gerapporteerd hebben. Dat komt dus nog bovenop je onderzoekswerk!

Laat je niet verrassen door een opdrachtgever. Vertel hem dat het werk veel tijd kost.

Als je in gesprek komt met opdrachtgever kun je het beste eerst luisteren naar zijn wensen en ideeën. Ook al is het niet allemaal te realiseren. Maar zeg niet op alles 'Ja' en wek niet de indruk dat alles wat opdrachtgever zegt ook gedaan wordt. (**Bedenk: Als je zwijgt, dan stem je toe…**) **Tip 1**: Maak aan het begin van het gesprek duidelijk dat niets definitief is tot je het met de opleiding hebt besproken. Je zegt dat je alles zult noteren en dat je de mogelijkheden gaat bekijken. Als je merkt dat de opdrachtgever erg veel wilt zeg dan niet gelijk 'nee' maar blijf ook niet zwijgen (!) Zeg een paar keer dat je zult kijken of het binnen de tijd past en past binnen de eisen van de school. **Tip 2**: Vergeet niet om ook je eigen wensen te noemen! Gebruik het gesprek ook (vooral!) om ervoor te zorgen dat je eigen ideeën OOK genoemd worden. Dat moet je zelf doen! Noem dus zelf ook een onderwerp dat je wilt onderzoeken en verkoop tijdens het gesprek je eigen idee. Vraag aan het einde van het gesprek om bedenktijd en tijd voor overleg met de school.

Stap 3. Gesprek op school.

De opleiding stelt bepaalde eisen aan de opdracht. Het gaat er ook nu om dat je ervoor zorgt dat ook jouw wensen worden meegenomen. **Tip**: Sommige scholen volgen liever de wensen van de opdrachtgever dan van de student. Maar als je de school duidelijk maakt dat de opdrachtgever wel openstaat voor jouw ideeën dan hebben ze vaak minder bezwaar.

Stap 4. Je zin krijgen.
Je zult slim moeten zijn in het definitief maken van de opdracht. Vooral als de opdrachtgever andere ideeën heeft dan jij. Hiervoor zijn een paar strategieën. **Aanpak 1. 'Er een lichte draai aan geven'**: Verdraai de wensen van de opdrachtgever een beetje in je eigen richting. Voorbeeld 1: De opdrachtgever heeft het over 'onderzoek naar verbetering van de verkoop door enquêtes onder potentiële klanten' maar jij wilt liever interviews doen. Stel je opdrachtgever voor om onderzoek te doen hoe er meer omzet gehaald kan worden uit bestaande klanten. Je hebt dan al een goede reden om interviews te houden onder klanten in plaats van enquêtes onder potentiële klanten. Voorbeeld 2: Opdrachtgever wil dat er gekeken wordt naar verbetering van de website. Jij wilt liever mysteryshopping doen. Stel voor om onderzoek te doen naar de gebruiksvriendelijkheid van de website door je op verschillende manieren voor te doen als klant. Bezoek de website voor diverse vragen (inclusief klantenservice) en zorg dat jouw onderzoek een aantal adviezen oplevert over de informatie op de website en de services via de website. **Aanpak 2: 'De overtuigende presentatie'**. Bereidt een presentatie voor van je eigen plan. Vraag aan opdrachtgever of je dat mag vertellen. Zeg dat je het met school hebt besproken en dat jouw voorstel haalbaar is en nuttig voor het bedrijf. Steek tijd in deze presentatie. **Aanpak 3: 'Beperk de speelruimte van de opdrachtgever'**. Als het niet mogelijk is om je eigen wensen uit te voeren stap dan over op een andere strategie. Zorg ervoor dat er niets bijkomt! Als je een onderzoek moet doen dat je eigenlijk niet wil doen, zorg er dan voor dat de opdrachtgever steeds MEER verzint. Allerlei bijkomende onderzoeksvragen moet je afslaan (geen tijd voor, moeilijk in te passen, niet mogelijk).

Stap 5. De voorwaarden bespreken.
Als je er met opdrachtgever uit bent welk onderzoek je gaat doen kun je kijken naar de voorwaarden. Opdrachtgevers willen meestal niet veel geld uitgeven aan het onderzoek maar dat wil niet zeggen dat het allemaal gratis kan.

Opdrachtgevers denken ook vaak dat studenten alles voor niets kunnen krijgen.

Bespreek wat je nodig hebt met de opdrachtgever. Mag je enquêtes laten drukken? Mag je ze versturen (portikosten)? Mag je ze laten verwerken/ scannen? Mag je ondersteuning inhuren voor de analyses in SPSS? Mag je hulp inhuren voor het online zetten van de enquêtes en het verwerken van de antwoorden tot grafieken? Als je zegt waar het voor is dan willen opdrachtgevers ook wel eens investeren. Het is voor studenten vaak goedkoper en het komt de kwaliteit van het onderzoek ten goede. Kijk voor de mogelijkheden van ondersteuning op http://www.rcompany.nl/coaching/coaching-van-studenten/

Drs. A(lex) Feijt is sr.onderzoeker, adviseur onderzoeksmethoden van diverse kennisinstellingen en parttime-docent methoden en technieken van onderzoek in het HBO