



sportservice
overijssel



NIEUWSFLITS

Extra steuntje in de rug met de Salland Clubactie



Salland

Salland Zorgverzekeringen is een regionale zorgverzekeraar uit Deventer en werkt samen met meer dan 150 sportverenigingen. Ze vinden dat sportverenigingen extra ondersteuning verdienen. Sportverenigingen zorgen er namelijk voor dat grote groepen mensen in beweging komen. Iets wat zij als zorgverzekeraar ook belangrijk vinden.

Voor wie?

Grote verenigingen als ABS Bathmen, SV Schalkhaar en Rohda Raalte doen mee.

Maar ook kleinere verenigingen ontvangen via de Salland Clubactie

sponsorbedragen. Daarnaast kunnen de clubs meedoen aan EHBO workshops. Ook

werkt Salland Zorgverzekeringen met verenigingsadviezen, Salland Helpt (vrijwilligersactie) en innovatiebudgetten. Salland Zorgverzekeringen ziet dat dit jaar helemaal niet makkelijk is voor sportverenigingen. Daarom bieden ze nu iedere club die zich inschrijft voor de Salland Clubactie eenmalig € 250,- sponsoring. Daarnaast kunnen de leden voor extra sponsorgeld sparen door deel te nemen aan het clubcollectief.

Vragen en aanmelden

Heb je vragen over de actie en wil je direct contact met Salland Zorgverzekeringen? Marlies Ipskamp (06 16 53 98 06) en Lisa Borst (06 20 21 07 18) kunnen je er alles over vertellen. Wil je jouw club meteen aanmelden voor de Salland Clubactie?

Ga dan naar:



Jouw club klaar voor de toekomst?!



NOC*NSF gaat in gesprek met collega bestuurders over wat er speelt in jouw club, hoe je continuïteit van de club kunt waarborgen en daarmee de club leidt naar een gezonde toekomst. Ze gaan in op mogelijke knelpunten die worden ervaren, op ambities én op kansen voor de club. Centraal daarin staat het DNA van de club, visie op gouden driehoek 'sportaanbod - accommodatie - kader' en inspelen op maatschappelijke veranderingen.

Een goed functionerende sportclub is te herkennen aan een 'kloppend hart'. Het bestuur van de club, aangevuld met commissies en actieve leden/ betrokkenen, vormen gezamenlijk dit kloppend hart. Zij zijn in staat om de stip op de horizon te bepalen, bijbehorende ambities te formuleren en hier vervolgens ook uitvoering aan te geven. Dit kan door draagvlak te creëren, leden in beweging te krijgen en taken te verdelen. De kunst is om de elementen van de gouden driehoek (sportaanbod – accommodatie – kader) goed in balans te hebben en vandaaruit keuzes voor de toekomst te maken. Wanneer het bij de ambities past, kan de sportclub doorgroeien naar een open club.

In deze sessie worden sportbestuurders in staat gesteld om hun vereniging juist te positioneren en voor te bereiden op een toekomst met continuïteit. De sessie is opgezet in een samenwerking van sportbonden, gemeenten/lokale sportservices en NOC*NSF. Landelijke, regionale en lokale trends worden besproken, goede voorbeelden komen aan bod en waar je als sportclubs terecht kunt voor ondersteuning.

Het is vooral een interactieve sessie waarin sportclubs in gesprek gaan met het bepalen van ambities, het betrekken van mensen, het positioneren van de sportclub, alles om te versterken. Met verschillende oefeningen maken de clubs direct stappen en werken toe naar keuzes voor een sterke toekomst.

Programma

Onderdelen van het programma:

- Wat willen je leden?
- Welke maatschappelijke veranderingen zie je in jouw omgeving?
- De gouden driehoek, wat levert die mij op?
- Waar gaat mijn hart sneller van kloppen?
- Wat gaan wij doen in onze vereniging?

De sessie kan door NOC*NSF zowel worden georganiseerd in een tijdsbestek van 1 uur of – optimaal – 2,5 uur incl. pauze.

Ook kan de scholing op locatie (meerdere verenigingen) georganiseerd worden.

[Mail voor meer informatie](#)

De EHBO checklist



Zijn de spullen om EHBO te verlenen aanwezig op jouw club, weet je waar alles ligt en hoe je het moet gebruiken? Om er zeker van te zijn dat je niks over het hoofd ziet, gebruik je de handige [EHBO-checklist](#).