

WELKOM BIJ

Jouw Beweegroute

**Uitleg methode met
tools & praktijkvoorbeelden**

Cirkel Ouderen & Bewegen

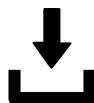
Inhoudsopgave

De methode

3	Voorwoord
4	<i>Jouw Beweegroute</i> - de aanpak
9	Fases van <i>Jouw beweegroute</i>
10	Wat heb je nodig?
12	Fase 1: Scope bepalen
16	Fase 2: Plan
20	Fase 3: Interventie
27	Fase 4: Borging
30	Tot slot
31	Begrippenlijst
32	Bronnenlijst

Bijlage: Tools & voorbeelden

34	Wat heb je nodig
35	Scope bepalen
49	Implementatieplan maken
58	Interventie
81	Borging



Download

Bijlage bij blauwdruk *Jouw Beweegroute*,
inclusief tools, voorbeelden en templates.

Voorwoord

Voor je ligt *Jouw Beweegroute*: een vernieuwende aanpak om inactieve 50–67-jarigen te bereiken en duurzaam in beweging te brengen. Binnen de Beweegalliantie-cirkel *Meer Ouderen in Beweging* zagen we dat bestaande interventies deze groep onvoldoende bereiken. Veel mensen in deze levensfase komen niet in beeld via sport, zorg of welzijn. *Jouw Beweegroute* biedt daarom een alternatieve manier om wél contact te maken, juist via partners en plekken waar deze doelgroep zich al bevindt.

Aansluiting bij dagelijkse realiteit

De aanpak benut sleutelmomenten in het leven — zoals verhuizen, grootouder worden of de overgang naar pensioen — omdat mensen dan meer openstaan voor nieuwe routines. Door mensen te activeren in de directe leefomgeving en samen te werken met partners die de doelgroep goed kennen, sluiten we beter aan op hun dagelijkse realiteit. De methode werkt volledig op maat: met een beweegtest, vragenlijst en motiverende gespreksvoering wordt bepaald wat iemand nodig heeft. Het COM-B-model, een model om gedragsverandering te bewerkstelligen, vormt hierbij de basis. De warme overdracht, waarbij iemand stap voor stap wordt begeleid tot het eerste beweegmoment, maakt de aanpak extra effectief.

Handig voor beleidsmakers en uitvoerende professionals

Voor beleidsmakers biedt dit document een onderbouwd en schaalbaar model om lokaal of regionaal meer inwoners te activeren. Het laat zien hoe sleutelmomenten, leefomgeving en samenwerking kunnen worden benut in preventie- en vitaliteitsbeleid.

Voor uitvoerende professionals bevat *Jouw Beweegroute* concrete, snel inzetbare tools: laagdrempelige stappenplannen, marketingmiddelen die werken voor deze doelgroep, en praktische handvatten om mensen te begeleiden richting blijvend beweeggedrag. De methode helpt juist die mensen te bereiken die normaal buiten beeld blijven.

Effectieve ondersteuning

Met *Jouw Beweegroute* reiken we een samenhangende, toegankelijke en doelgroepgerichte aanpak aan die professionals en beleidsmakers ondersteunt om meer mensen gezond, actief en met plezier in beweging te brengen.

Anne Bulsink - Nationaal Ouderenfonds
Beweegalliantie cirkeltrekker *Meer Ouderen in Beweging*

Jouw Beweegroute, een integrale aanpak om 50-67-jarigen te motiveren om in beweging te komen

Jouw Beweegroute is een integrale aanpak om inactieve 50-67-jarigen te motiveren (weer) in beweging te komen.

De aanpak is ontwikkeld binnen de Beweegalliantie-cirkel *Meer Ouderen in Beweging*. De Beweegalliantie is een netwerkorganisatie met de missie om méér mensen méér te laten bewegen in Nederland. Doel is dat in 2040 75% van de inwoners van Nederland voldoet aan de beweegrichtlijnen. (Beweegalliantie, 2026)

Wat is er nodig om meer ouderen in beweging te brengen?

Binnen de cirkel *Meer Ouderen in Beweging* onderzochten we wat nodig is om in 2040 meer ouderen (65+) in beweging te brengen. In 2024 voldeed slechts 38,9% van de 65-plussers aan de beweegrichtlijnen (RIVM, 2025). Tijdens een eerste *Problem Framing workshop* met experts verkenden we de redenen waarom deze groep niet beweegt en waar de grootste potentiële winst ligt.

Eerder ingrijpen

Daaruit kwam naar voren dat het waardevol kan zijn om iets eerder in te grijpen, bij mensen die de overgang naar pensioen nog naderen. Daarom richt *Jouw Beweegroute* zich op

inactieve 50-67-jarigen: een doelgroep die door sport-professionals als moeilijk bereikbaar wordt gezien. Zij zijn vaak nog niet in beeld bij zorg- en welzijnsinstanties, hebben beperkte kennis over het belang van bewegen voor het voorkomen of uitstellen van gezondheidsproblemen en ondernemen vaak pas actie wanneer klachten al zijn ontstaan.

Integrale samenwerking met partners uit leefwereld

Jouw Beweegroute zoekt daarom naar andere contactmomenten en nieuwe samenwerkingen om deze doelgroep te bereiken en duurzaam in beweging te brengen. De aanpak legt de nadruk op integrale samenwerking met partners uit de leefwereld van deze groep.

In dit document nemen we je stap voor stap mee in de aanpak, laten we inspirerende voorbeelden zien en bieden we concrete tools en handvatten om lokaal aan de slag te gaan.

Zie [begrippenlijst](#) voor een verduidelijking van de begrippen die in dit document genoemd worden.

Jouw Beweegroute, de aanpak

Doel *Jouw Beweegroute*

Het doel van de aanpak is om inactieve 50-67 jarige mensen te bereiken en duurzaam in beweging te brengen.

De kern

De kern van de aanpak is

- 1) in contact komen met inactieve mensen door hen via andere kanalen (ingangen) te bereiken.
- 2) het heel gericht achterhalen van motieven en belemmeringen van het individu om precies te weten wat iemand nodig heeft om in beweging te komen.
- 3) het 'bij de hand nemen' van de persoon in het proces van het eerste contact tot aan het eerste moment van in beweging komen.

De aanpak

Ingangen

Om mensen te bereiken die niet bekend zijn bij sport- en beweegprofessionals of het bestaande beweegaanbod wordt samengewerkt met partners die in de leefomgeving van de inactieve 50-67-jarige zichtbaar zijn. Daarbij wordt gekeken naar fysieke plekken waar mensen komen maar ook naar levensgebeurtenissen waardoor mensen in contact komen met andere professionals of zich op andere plekken gaan bewegen. Denk aan verhuizen, grootouder worden of met pensioen gaan.

Gerichte marketing & beïnvloeding

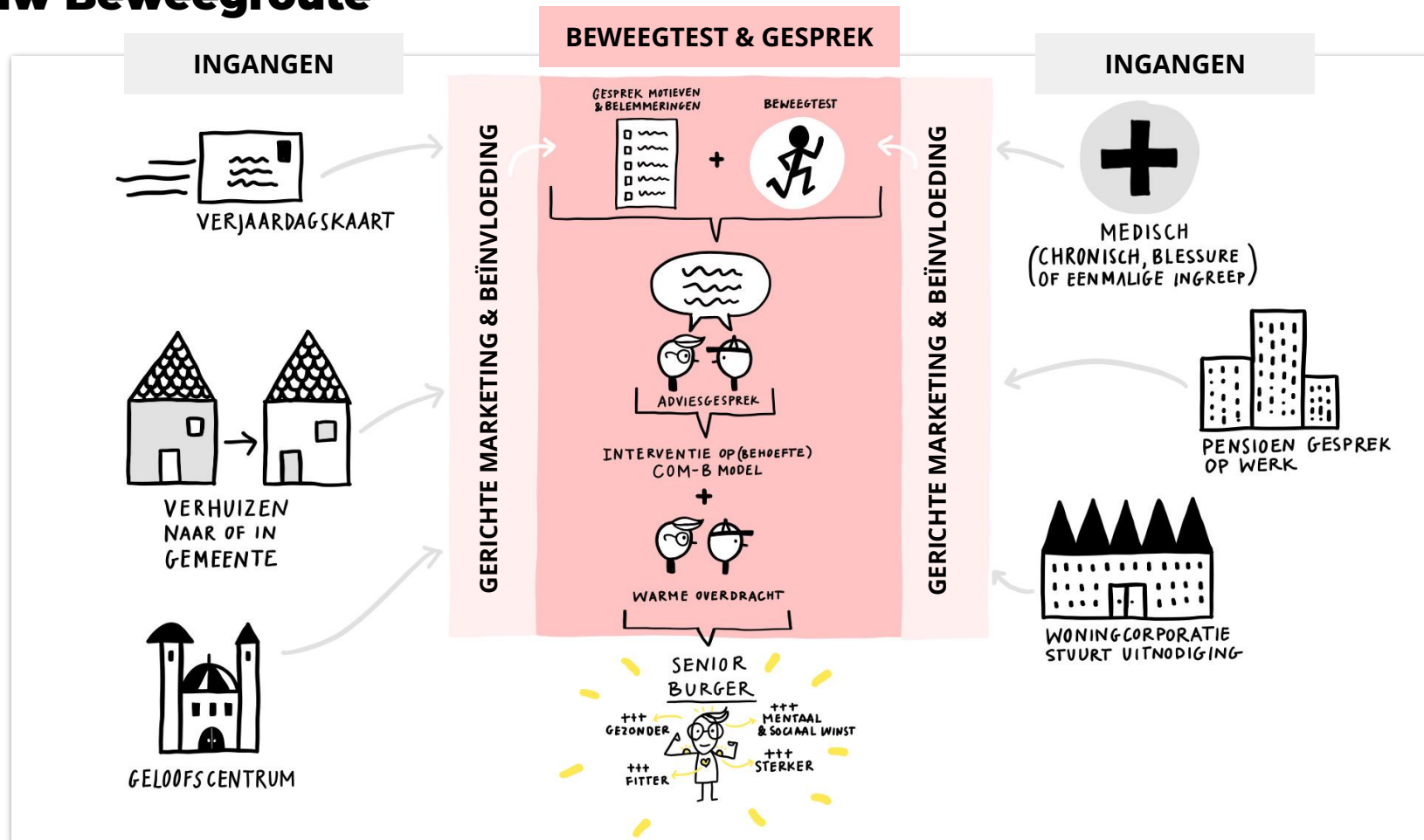
Hoe kan je, als je mensen bereikt hebt, echt contact maken en hen verleiden mee te gaan doen. In de aanpak wordt de nadruk gelegd op het maken van contact en het inzetten van beïnvloedingsprincipes waarmee mensen verleid worden om ja te zeggen en daadwerkelijk in beweging te komen.

Beweegtest en gesprek

Mensen blijven bewegen als ze iets doen wat ze leuk vinden en goed bij hen past. Daarom leggen we de nadruk op het diepgaand achterhalen van motieven en belemmering om wel of niet te bewegen en op basis daarvan naar echt passend beweegaanbod te begeleiden.

Zie ook de visuele weergave van de aanpak op de volgende pagina.

Jouw Beweegroute



Pijlers ***Jouw Beweegroute***

De aanpak leunt op de volgende pijlers:

1. Inspelen op levensveranderende gebeurtenissen: mensen worden rondom sleutelmomenten in het leven uitgenodigd om te gaan bewegen. Denk aan verhuizen, opa of oma worden, met pensioen gaan.

2. Activering in de directe leefomgeving: mensen worden in hun eigen leefomgeving, daar waar zij zich vaak bewegen, geactiveerd te gaan bewegen. Bijvoorbeeld via de woningcorporatie, het werk, tweede- of eerstelijnszorg en welzijnsorganisaties/WMO loket.

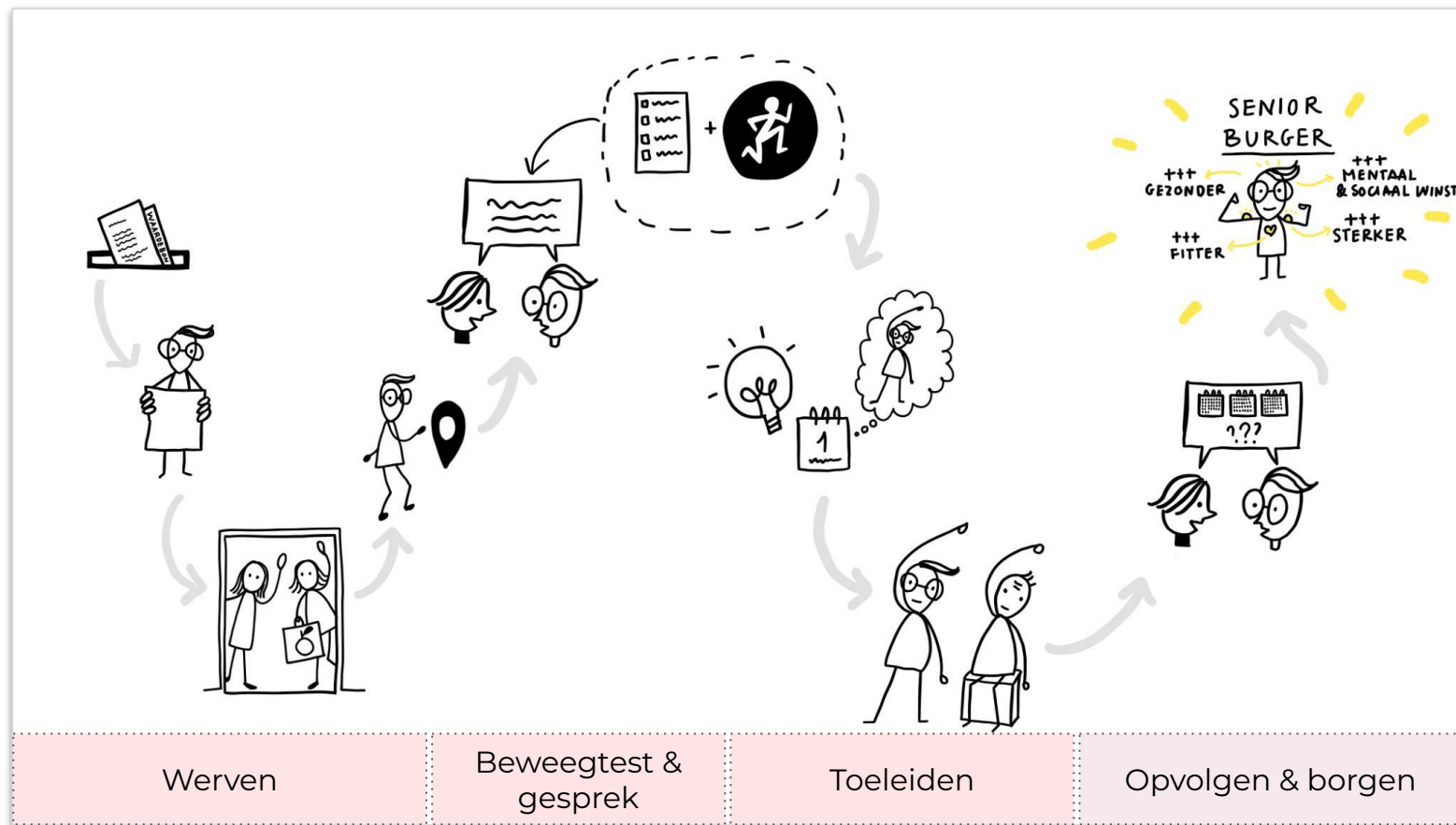
3. Samenwerking met partners die in direct contact zijn met de doelgroep en deze goed kennen. Hierdoor kan in de hele aanpak (vanaf het eerste contact tot en met de interventie en nazorg) gebruik worden gemaakt van inzichten over de doelgroep.

4. Op maat inspelen op specifieke en diverse factoren die beweeggedrag beïnvloeden. Een beweegtest, vragenlijst en gesprek met motiverende gespreksvoering vormen hierbij de basis. Het concept is een integrale aanpak die per persoon kan verschillen. Daarbij wordt gebruik gemaakt van het COM-B model (Michie, Van Stralen & West, 2011); een model voor gedragsverandering dat stelt dat gedrag (*Behaviour*) alleen plaatsvindt als er aan drie voorwaarden is voldaan: de juiste Capaciteit (*Capability*) om het te doen, de juiste Omgeving (*Opportunity*) om het te doen, en de juiste Motivatie (*Motivation*) om het te willen doen.

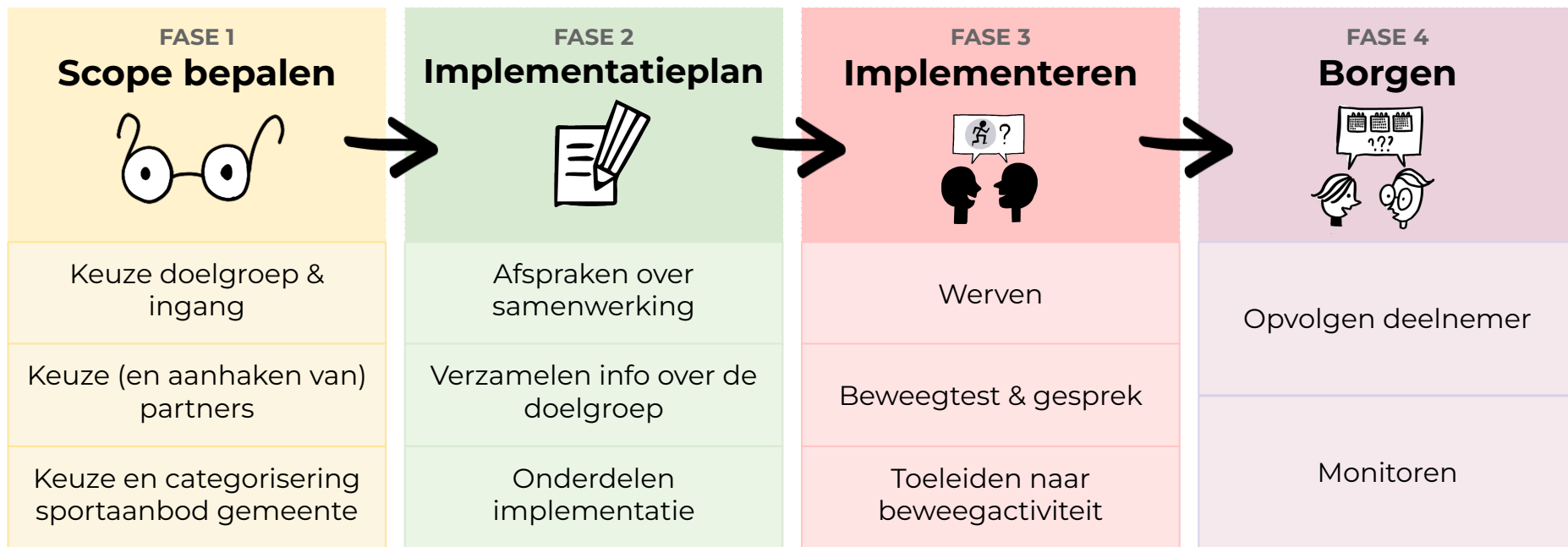
5. Warme overdracht

De aanpak kenmerkt zich door het 'bij de hand' nemen van de persoon. Van contactmoment tot het eerste beweegmoment.

Wat maakt een deelnemer van *Jouw Beweegroute* mee?



Fases van *Jouw Beweegroute*



Aan de hand van deze fases nemen we je mee in onze aanpak: welke acties moet je op welk moment ondernemen en welke tools kun je daarbij gebruiken.

Elke fase wordt kort ingeleid. Daarna word je per fase onderdeel op weg geholpen bij de uitvoering. Er wordt steeds verwezen naar de genummerde tools in de bijlagen die je kan gebruiken in de uitvoering.

Fase 0

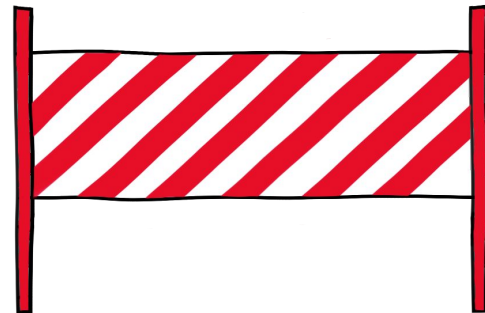
Wat heb je nodig?

voordat de aanpak *Jouw Beweegroute* kan starten

Wil je in jouw gemeente aan de slag met *Jouw Beweegroute*, dan is het goed je te realiseren wat daarvoor nodig is:

- ❑ Professionals in huis die in staat zijn om gesprekken te voeren in de vorm motiverende gespreksvoering m.b.v. het COM-B model (een wetenschappelijk kader voor gedragsverandering) OF die bereid zijn daar een training voor te volgen. Je kunt hierin een professionele training (laten) volgen. Of eventueel zelf een workshop organiseren voor je professionals (zie voorbeeld tool 0.1).
- ❑ Sportaanbod in kaart gebracht. Check:
 - ❑ is er binnen de gemeente/wijk aanbod voor gekozen doelgroep? - Of:
 - ❑ is er genoeg capaciteit om aanbod te ontwikkelen VOORDAT je de doelgroep gaat benaderen?

LET OP: De indeling van doelgroep moet overeenkomen/doorvertaald worden op indeling beweegaanbod



FASE 1

Scope bepalen

Wat is de focus en afbakening van dit project?

In deze fase kiezen we een duidelijke doelgroep. We richten ons op inactieve 50- tot 67-jarigen. Dit is alsnog een brede groep, daarom is het belangrijk om verder in te zoomen en te focussen.

We sluiten de fase af met het creëren van een overzicht van het sport- en beweegaanbod in jouw gemeente. Daarbij kijken we of het aanbod past bij de doelgroep, voldoende afwisseling biedt en waar eventueel verbeteringen nodig zijn.

INHOUD

FASE 1

Scope bepalen



Keuze doelgroep & ingang

Keuze (en aanhaken van) partners

Keuze en categorisering sportaanbod gemeente

FASE 1

Scope bepalen



Keuze doelgroep & ingang



Keuze (en aanhaken van) partners

Keuze en categorisering sportaanbod gemeente

WAT

**Bepalen welke doelgroep je wil bereiken.
Bedenken welke (nieuwe) 'ingang' (daarbij) een logische keuze kan zijn.**

HOE

Start met het formuleren van de aanleiding, doel en gewenst resultaat. Je kunt hierbij gebruik maken van het template aanleiding en doel (tool 1.1.).

Vervolgens kun je op twee manieren tot een doelgroep en mogelijke ingang komen:

- Je bepaalt met collega's uit de eigen organisatie op welke groep jullie je willen richten en waarom. Je kunt hierbij gebruik maken mogelijke indelingen doelgroep (tool 1.2.) en kijken naar inspiratie (tool 1.3.) voor ingangen. Hierbij kun je je ook inleven in (het leven van) de doelgroep om op nieuwe ideeën te komen. Waar (plek of moment)) bevindt de doelgroep zich. Je kunt hiervoor het inleefschema gebruiken (1.4.)
- Je bepaalt samen met (latere) samenwerkingspartners op welke groep je je gaat richten. Dat kan verband houden met bijvoorbeeld een (prestatie)opdrachten.

TOOLS

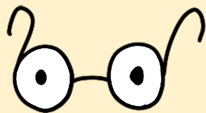
1.1. Template aanleiding & doel
1.2. Indelingen doelgroep
1.3. Inspiratie ingangen
1.4. Inleefschema doelgroep



Let op: Als de ingang ook mensen buiten de gekozen doelgroep bereikt, denk na over hoe je ongelijkheid voorkomt. Biedt bijvoorbeeld die mensen een andere (bestaande) interventie of alternatief aan

FASE 1

Scope bepalen



Keuze doelgroep & ingang

Keuze (en aanhaken van) partners



Keuze en categorisering sportaanbod gemeente

WAT

Kiezen voor mogelijke partners en deze benaderen voor samenwerking.

HOE

Vanuit de keuze doelgroep en mogelijke ingang breng je mogelijke samenwerkingspartners in kaart. Als extra hulpmiddel kun je gebruik maken van de wijktekening (1.5.). Samenwerkingspartners kun je met behulp van het template partneranalyse verkennen (1.6.); hierbij ga je op zoek naar gemeenschappelijke belangen en kansen. Vervolgens benader je deze partners om na te gaan of zij hierin samen op zouden willen trekken. Je kunt gebruik maken van de voorbeeldbrief (1.7.). En van een praatplaat om het concept aan de (potentiële) partner uit te leggen (tool 1.8.). Voor een overzicht van de verschillende partners kun je het template inventarisatie gebruiken (1.9.).

Alternatief kan zijn dat je het plan als pitch presenteert aan meerdere partners die zelf kunnen intekenen op hoe en waar zij vanuit de eigen meerwaarde en interesse in het plan bij zouden kunnen dragen..

TOOLS

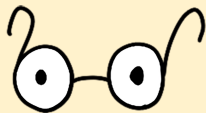
- 1.5. Wijktekening senioren (van kenniscentrum Sport en Bewegen).
- 1.6. Template partneranalyse
- 1.7. Mailsript (voorbeeld)
- 1.8. Praatplaat generiek + voorbeeld praatplaat Pilot Arnhem
- 1.9. Inventarisatie partners en samenwerkingen



Valkuil: Het is makkelijk om een partner te kiezen omdat ze willen samenwerken. Maar wees alert of je dan je gekozen doelgroep bereikt.

FASE 1

Scope bepalen



Keuze doelgroep & ingang

Keuze (en aanhaken van) partners

Keuze en categorisering sportaanbod gemeente



WAT

Inventariseren van sport- of beweegaanbod in de wijk/gemeente en beoordelen voor welke doelgroep het aanbod geschikt is. Eventueel (laten) aanvullen van nieuw/passend beweegaanbod.

HOE

Met de gekozen doelgroep in gedachten breng je het bestaande sport- en beweegaanbod in de wijk of gemeente in kaart en bepaal je voor welke groepen dit aanbod geschikt is. Hiervoor kun je gebruikmaken van verschillende ordeningen, zoals de vitaliteitsniveaus van de Nederlandse Sportraad/Kenniscentrum Sport en Bewegen of indelingen op beweegredenen (*ontmoeten, beleven, presteren*) (Sportbedrijf Rotterdam)

Je brengt in beeld op welk vitaliteitsniveau het huidige aanbod zich richt en toetst of dit aansluit bij de behoeften van de doelgroep 50–67 jaar. Waar hiaten ontstaan, ontwikkel je samen met partners nieuw of aanvullend aanbod. De Wijktekening voor aanbodpartners (1.5.) helpt je om relevante lokale partners te identificeren die hieraan kunnen bijdragen.

TOOLS

- 1.10. Categorisering sportaanbod
- 1.11. Categorisering Sportaanbod voorbeeld (Nederlandse Sportraad/kenniscentrum sport en bewegen)
- 1.5. Wijktekening senioren (van kenniscentrum Sport en Bewegen).

FASE 2

Implementatieplan maken

Wie doet wat en wie is waarvoor verantwoordelijk?

In deze fase maak je samen met je samenwerkingspartner een implementatieplan. Jullie spreken af wie wat doet en wie waarvoor verantwoordelijk is.

Samen verzamel je informatie over de doelgroep en bepaal je hoe je met hen in contact komt en hen motiveert om mee te doen. Ook spreken jullie af hoe de aanmelding, de beweegtest, het gesprek en de begeleiding naar sport- en beweegactiviteiten verlopen.

INHOUD

FASE 2 Implementatieplan



Afspraken over
samenwerking

Verzamelen info over
doelgroep

Onderdelen
implementatie

FASE 2 Plan



Afspraken over
samenwerking

Verzamelen info over
doelgroep

Onderdelen
implementatie



WAT

Met de partner(s) maak je afspraken over hoe je gaat samenwerken.

HOE

Het is goed om met de partner heldere afspraken te maken hoe je gaat samenwerken. Binnen een organisatie kan het zijn dat verschillende mensen betrokken zijn (strategisch, tactisch en operationeel).

Breng in kaart welke rollen en verantwoordelijkheden er zijn een wie waar verantwoordelijk voor is in het proces.

Maak met elkaar een globale planning voor het project. Hiervoor kun je het template tijdspad gebruiken (2.1.). Spreek af welke (financiële) middelen je nodig hebt en wie welke middelen levert.

TOOLS

2.1. Template tijdspad

Bij Kenniscentrum Sport en Bewegen vind je handouts hoe je de samenwerking vorm kunt geven.

FASE 2 Plan



Afspraken over
samenwerking

Verzamelen info over
doelgroep

Onderdelen
implementatie



WAT

Verzamel informatie over de doelgroep die helpt om je communicatie en je aanpak verder te bepalen.

HOE

Bij de partner is meer (specifieke) kennis aanwezig over de doelgroep. Hoe meer op maat de hele uitvoering straks is, hoe groter de kans op succes. Om zowel de werving van deelnemers als het hele traject van aanmelding tot en met opvolging goed te kunnen ontwerpen is dus kennis van de doelgroep nodig.

Inventariseer daarvoor met de collega's bij de partner wat jullie samen weten en welke (specifieke) informatie relevant kan zijn. Je kunt hiervoor de onderwerpenlijst gebruiken (2.1). Eventueel uit te breiden met template werving (2.2.) waarin je verder kunt verkennen hoe in contact te komen met de doelgroep.

TOOLS

2.2. Onderwerpenlijst verkenning doelgroep
2.3. Template werving.

FASE 2 Plan



Afspraken over
samenwerking

Verzamelen info over
doelgroep

Onderdelen
implementatie



WAT

Ontwerpen van de totaalaanpak; van werving tot en met opvolging. Op basis van de met elkaar verzamelde inzichten over de doelgroep

HOE

Met behulp van de templates werk je samen de uitvoering van de verschillende onderdelen uit. Bedenk

- hoe je (het eerste en vervolg) contact met de doelgroep maakt m.b.v. het wervingsplan (2.3.). Hoe je ze binnenhaalt en welke beïnvloedingsprincipes (2.4.) je in zou kunnen zetten. Kleine cadeautjes kunnen helpen om mensen over de streep te trekken. Hoe meer dat aansluit bij de behoefte, hoe groter de kans op succes.
- hoe de aanmeldprocedure verloopt (2.5.) op basis van triggers die kunnen helpen en drempels die in de weg staan.
- hoe je de beweegafpraak het beste in kunt vullen (de test, de vragen en het gesprek) en hoe (met wie) je dit samen kunt organiseren. Gebruik het template voorbereiding beweegtest & gesprek (2.6.) en tijdsinschatting (2.7.)
- Hoe je de deelnemers toeleidt naar het beweegaanbod. Hiervoor kun je template opvolging afspraken gebruiken (2.8.)

TOOLS

2.3. Template werving
2.4. Beïnvloedingsprincipes
2.5. Template aanmelden
2.6. Template voorbereiding beweegtest & gesprek
2.7. Inschatting tijdsbesteding interventie per deelnemer
2.8. Template opvolging afspraken.

FASE 3

Implementeren

Kunnen we deelnemers in beweging krijgen?

In deze fase voer je de aanpak uit. Je start met de werving en je kan daarbij voorbeeldmaterialen gebruiken. Daarna doe je beweegtesten en voer je gesprekken volgens het COM-B gedragsveranderingsmodel. Het doel is om samen een duidelijke beweegafpraak te maken en de deelnemer daar naartoe te begeleiden.

Flexibiliteit is belangrijk. Werkt iets anders dan gepland? Pas aan en doe wat nodig is.

De beweegtest en het gesprek zijn essentieel in onze aanpak om mensen in beweging te krijgen. Voor de test gebruiken we bestaande beweegtesten. Voor het gesprek is het gedragsveranderingsmodel cruciaal. Daarom lichten we de beweegtest en het COM-B model op de volgende pagina verder toe.

INHOUD

FASE 3 Implementeren



Werven

Beweegtest & gesprek

Toeleiden naar
beweegactiviteit

De beweegtest

Om mensen structureel in beweging te krijgen moeten zij kunnen bewegen op de manier die bij hen past. In onze aanpak kijken we daarbij naar de fysieke mogelijkheden én naar andere factoren die invloed hebben op het beweeggedrag (zie het COM-B model).

Bij het gebruik van alleen een beweegtest krijgen we alleen een beeld van de fysieke mogelijkheden en kunnen we doorverwijzen naar aanbod dat op fysiek gebied past.

We krijgen echter geen inzicht in factoren of iemand daadwerkelijk het gedrag van niet bewegen kan veranderen naar bewegen en wat er voor nodig is om dat te bewerkstelligen. Daarom kiezen wij voor de combinatie van een beweegtest en een gesprek waarmee we diepgaand inzicht krijgen in motieven en belemmeringen om wel of niet te gaan bewegen.

Fysieke mogelijkheden

Voor mensen die niet veel bewegen, geen ervaring hebben met bewegen en voor mensen die ouder worden is aanbod dat past bij de fysieke mogelijkheden heel belangrijk. Mensen in een slechte fysieke conditie laat je niet meebewegen bij een groep mensen die topfit zijn en op hoog intensief niveau bewegen. In onze aanpak starten we daarom met het in kaart brengen van de fysieke mogelijkheden van deelnemers.

Beweegtesten

Om een goed beeld te krijgen testen we de fysieke capaciteit, balans, kracht en uithoudingsvermogen een wandeltest en een SPBB. Beide testen zijn te downloaden (inc instructie) via meetinstrumentenzorg.nl

- **De 6 minuten wandeltest** van Takken (2005) om de functionele capaciteit te meten. [6-Minute Walk Test / Zes Minuten Wandeltest – Meetinstrumenten in de zorg](#)
- **De Short Physical Performance Battery (SPPB)**. Een eenvoudige test waarmee inzicht wordt verkregen in loopsnelheid, balans en beenkracht. De test bestaat uit drie losse testen: een looptest, een balanstest en een repeated chair-standtest. [Short Physical Performance Battery – Meetinstrumenten in de zorg](#)

Scoreformulier

De uitslagen van de testen voer je per onderdeel in in een scoreformulier. Daarmee krijg je direct een overzicht van de categorie (tav fysieke conditie) waarin het beweegaanbod gezocht moet worden voor de deelnemer. Wij maken daarbij onderscheid tussen:

- 1) kwetsbare senioren of senioren met multiproblematiek,
- 2) licht kwetsbare of kwetsbare senioren,
- 3) vitale en licht kwetsbare senioren

COM-B

gedragsveranderingsmodel

COM-B model – Gedrag, deelvraag

Om mensen structureel in beweging te krijgen is vaak een gedragsverandering nodig. Wij gebruiken daarvoor het COM-B gedragsveranderingsmodel van Michie, Van Stralen en West (2011). De basis van het model zijn drie gedragsbepalende factoren: *capability* (C), *opportunity* (O) en *motivation* (M). Die leiden naar bepaald gedrag, *behaviour* (B).

In onze aanpak vertalen wij de begrippen naar *capaciteit* (C), *gelegenheid* (O) en *motivatie*. De (B) wordt gebruikt voor het gewenste *Beweeggedrag*.

Elke factor is onder te verdelen in twee onderdelen:

Capaciteit: is iemand bekwaam? is iemand **fysiek** in staat om te sporten en te bewegen en heeft iemand het **psychische** vermogen om gedrag te vertonen (is er bv kennis aanwezig over het belang van bewegen)

Gelegenheid: is er **fysieke toegang** tot bewegen (zijn er accommodaties in de buurt, zijn er voldoende financiële middelen). Stimuleert de **sociale omgeving** bewegen, is er voldoende sociale steun om te bewegen?

Motivatie: gaat over de interne redenen gedrag te vertonen (**bewust** en **onbewust**). Bewuste redenen gaan over het stellen van doelen tav gewenst gedrag, het maken van plannen en de manier van denken over bewegen. Onbewuste redenen gaan over emoties en associaties die iemand heeft bij het gewenste gedrag. Het gaat ook over onbewuste gewoontes die iemand heeft tav het gewenste gedrag.

Het beïnvloeden van gedragsfactoren

De invulling van deze factoren bij een individu leidt tot bepaald gedrag. Je kan het gedrag per factor in kaart brengen, daarmee krijg je inzicht in welk gedrag er mogelijk moet veranderen om gewenst gedrag (B) te bereiken.

Om dit gedrag te kunnen veranderen hebben Michie e.a. (2011) per factor in beeld gebracht welk type interventie het meest waardevol is om te gebruiken. Als er een gebrek aan kennis over (het belang van) bewegen is kan je een interventie inzetten die zich richt op informatievoorziening. Is er een gebrek aan motivatie dan kan je kiezen voor een interventie die zich richt op bewustwording of het stellen van doelen.

Wil je je wat meer weten over het COM-B model dan kan je deze [video van een van de ontwikkelaars van het model, Robert West, bekijken](#).

Het gesprek

Tijdens het gesprek verkrijg je inzicht in de motieven en belemmeringen, ingedeeld naar capaciteit, gelegenheid en motivatie. Je kan daarvoor gebruik maken van een COM-B vragenlijst of van een compacte stellingenkaart. Daarna wil je een goed advies geven en iemand doorleiden naar passend beweegaanbod. Het kan zijn dat voordat iemand toe is aan beweegaanbod nog een interventie nodig is om bv bewustzijn over het belang van bewegen voor gezondheid te volgen. In onze tool 'Handelingsperspectieven op basis van COM-B' kun je bekijken welke interventie passend is voor jouw deelnemer.

FASE 3 Implementeren



Werven

Beweegtest & gesprek

Toeleden naar
beweegactiviteit



WAT

Werven van deelnemers door wervingsplan uit te voeren en bij te sturen.

HOE

Afhankelijk van het plan dat je gezamenlijk hebt ontwikkeld start je met de werving en aanmeldprocedure. Over het algemeen geldt dat meerdere contact/informatiemomenten nodig zijn om mensen daadwerkelijk de stap te laten zetten.

We raden aan te monitoren of dat wat bedacht is daadwerkelijk zo uitpakt. Wees flexibel om eventueel je aanpak aan te passen. Je zou ook communicatie op een kleiner deel van de doelgroep eerst kunnen uitproberen om te kijken of het werkt. Wees je ervan bewust dat taal soms een barrière kan zijn; visuele of fysieke communicatie is in voorkomende gevallen effectiever.

Je kunt gebruik maken van voorbeeldcommunicatie uit de pilot Arnhem (3.1. -3.7.) waarbij verschillende ingangen zijn gebruikt.

TOOLS

- 3.1. Beschrijving pilot Arnhem
- 3.2. Briefing en voorbeeldbrief aankondiging Pilot Arnhem - ingang wonen
- 3.3. Belscript - ingang wonen (Pilot Arnhem)
- 3.4. Langs de deuren - ingang wonen
- 3.5. Waardebon - ingang wonen
- 3.6. Voorbeeldflyer Turkse gemeenschap - ingang sleutelplek (Moskee)
- 3.7. voorbeeldbrief - ingang verhuizen.

FASE 3 Implementeren



Werven

Beweegtest & gesprek



Toeleden naar
beweegactiviteit

WAT

Komen tot een persoonlijk passende beweegafspraak door middel van beweegtest en gesprek.

HOE

Inhoud van de beweegtest en het gesprek

Je start met de uitvoering van de daadwerkelijke interventie. Onderdeel daarvan is het in kaart brengen van de fysieke mogelijkheden van deelnemers. Je kan daarvoor de 6-min wandeltest en de SPPB-test gebruiken. In korte tijd test je de fysieke capaciteit, loopsnelheid, balans en beenkracht; gebruik het draaiboek beweegtest (3.8.). Vervolgens gebruik je een scoreformulier beweegtest zodat je de fysieke conditie van een deelnemer kan matchen met passend beweegaanbod (tav fysieke conditie) (3.9.)

In een gesprek achterhaal je motieven en belemmeringen om tot een goed beweegadvies te komen. Voer het gesprek met behulp van een COM-B vragenlijst of een stellingkaart geïnspireerd op het COM-B model (3.11). Gebruik de tool Draaiboek gesprek (3.10) om je voor te bereiden. In het gesprek krijg je een beeld aan welke knoppen je in het COM-B model moet draaien om beweeggedrag bij de deelnemer te veranderen. Gebruik daarvoor de tool Handelingsperspectieven op basis van COM-B (3.12.).

Locatie van het gesprek

Zorg dat het zo makkelijk (en dichtbij mogelijk is voor deelnemers om aanwezig te zijn. Mochten er andere zaken aan het licht komen waar hulp bij nodig is kun je m.b.v. een warme overdracht de deelnemer in contact brengen met (collega van) welzijn, diëtist, leefstijlcoach etc. Deze kun je vooraf in kaart brengen m.b.v. template (3.13.).

FASE 3 Implementeren



Werven

Beweegtest & gesprek



Toeleden naar
beweegactiviteit

WAT

Komen tot een persoonlijk passende beweegafspraak door middel van beweegtest en gesprek.

TOOLS

- 3.8. Draaiboek beweegtest
- 3.9. Scoreformulier beweegtest
- 3.10. Draaiboek gesprek.
- 3.11. Stellingkaart COM-B Model.
- 3.12. Handelingsperspectieven op basis van COM-B.
- 3.13. Inventarisatie doorverwijzing

FASE 3

Implementeren



Werven

Beweegtest & gesprek

Toeleden naar
beweegactiviteit



WAT

Komen tot een concrete beweegafpraak.

HOE

Op basis van de beweegtest, de uitslagen (COM-B) en het gesprek bedenkt je met de deelnemer wat een passende beweegactiviteit kan zijn. Hierbij match je de kandidaat aan het in kaart gebrachte sportaanbod. Mocht hierin geen match te vinden zijn zoek je naar een alternatieve vorm of eigen aanbod om met de deelnemer tot een beweegafpraak te komen

Je maakt een afspraak en indien nodig zorg je voor een warme overdracht naar beweegaanbieder. Hiervoor kun je de afspraakkaart (3.13) gebruiken.

TOOLS

3.14. Afspraakkaart

FASE 4

Borging

Kunnen we deelnemers (duurzaam) in beweging houden?

In deze fase help je de deelnemer bij het in beweging komen en blijven. Je hebt de vorige fase afgesloten met een beweegafpraak. Je hebt afgesproken welke acties hij onderneemt en hoe je kan ondersteunen. In deze fase volg je de gemaakte afspraken op.

Je checkt regelmatig in bij de deelnemer hoe het bewegen gaat en of er nog ondersteuning nodig is. Als blijkt dat het niet lukt om te blijven bewegen, onderzoek wat dit in de weg staat en of je hierin kunt bijsturen.

INHOUD

FASE 4

Borgen



Opvolgen deelnemer

Monitoren

FASE 4

Borgen



Opvolgen deelnemer

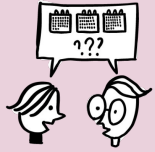


Monitoren

WAT	Maken van concrete afspraken en daaraan gekoppelde acties
HOE	Op basis van de beweegtest, de uitslagen (COM-B) en het gesprek bedenkt je met de deelnemer wat een passende beweegactiviteit kan zijn. Hierbij match je de kandidaat aan het in kaart gebrachte sportaanbod. Mocht hierin geen match te vinden zijn zoek je naar een alternatieve vorm of eigen aanbod om met de deelnemer tot een beweegafpraak te komen. Je maakt een afspraak en indien nodig zorg je voor een warme overdracht naar beweegaanbieder. Hiervoor heb je in fase 2 (implementatieplan) afspraken gemaakt (zie template opvolging afspraken; 2.8.). Als je tijdens het gesprek gebruik maakt van de afspraakkaart (3.13.) kun je deze hier gebruiken om het tweede deel van de kaart in te vullen
TOOLS	Uit fase 2 en 3: 2.8. template opvolging afspraken 3.13. Afspraakkaart

FASE 4

Borgen



Opvolgen deelnemer

Monitoren



WAT

Monitoren of de gemaakte afspraak leidt tot (blijvend) bewegen

HOE

Regelmatig inchecken bij de deelnemer en dit bijhouden. Hiervoor kun je gebruik maken van een monitoringsysteem waarin je de gegevens per deelnemer kunt volgen en bijhouden (4.1).

Als blijkt dat het niet lukt om te blijven bewegen, onderzoek wat dit in de weg staat en of je hierin kunt bijsturen.

TOOLS

4.1. Monitoringtool in excel

Tot slot

We hopen dat we je met deze aanpak geïnspireerd hebben om een andere manier na te denken over het in beweging krijgen van mensen die nog niet actief zijn en dat je voldoende concrete tools tot je beschikking hebt gekregen om je plannen uit te voeren.

Stap voor stap

Deze aanpak is het resultaat van een tweejarig proces dat we doorlopen hebben binnen en met steun van de Beweegalliantie. In het proces hebben we, met heel veel verschillende organisaties (43) uit het werkveld ouderen en bewegen, in kleine stappen steeds een stuk van het probleem ontleed en aangepakt.

- Van het identificeren waarom ouderen onvoldoende bewegen,
- naar het afbakenen van de doelgroep waarop we ons richten,
- naar het bedenken van oplossingen,
- naar het testen van risicovolle aannames onder de gekozen oplossing,
- naar het uitvoeren van een pilot op basis van de aangepaste oplossing,
- naar een blauwdruk van een aanpak die door iedereen te gebruiken is.

Bedankt!

Ik wil alle partners die in de verschillende stappen hebben bijgedragen ontzettend bedanken voor de tijd die zij vrij hebben gemaakt om een gezamenlijk probleem met elkaar vanuit verschillende perspectieven te bekijken en aan te gaan. Het was waardevol om zo'n diversiteit aan mensen aan het werk te zijn. Van onderzoekers, beleidsmakers en uitvoerende professionals tot sportondernemers, verzekeraars en marketingprofessionals.

In het bijzonder wil ik Nanda de Jong van de Beweegalliantie bedanken voor alle steun en sparren tijdens het proces, Jekke Mink en Jing Foon Yu voor de fijne, kundige begeleiding tijdens het gehele proces en Carolien Giesen, Anna Reijers van Sportbedrijf Arnhem, Lieselot Kerksen van woningcorporatie Portaal, Casy El Bouhnani van Gemeente Den Haag en Marnik Gommers van Kenniscentrum Sport en Bewegen voor hun moed om de pilot aan te gaan en ieders energieke bijdrage om het probleem met elkaar te ontrafelen.

Anne Bulsink - Nationaal Ouderenfonds
Beweegalliantie cirkeltrekker *Meer Ouderen in Beweging*

NB: een complete deelnemerslijst per onderdeel is op te vragen bij ondergetekende.

Bronnenlijst

- Beweegalliantie (2026). *Kom in beweging voor meer bewegen!* <https://www.beweegalliantie.nl/> (Geraadpleegd op 5 januari 2026).
- Cialdini, R. B. (2021). *Invloed: De zeven geheimen van het overtuigen* (W. van Paassen & C. van Paassen, vertalers). Amsterdam, Nederland: HarperCollins Holland.
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2025). *Sociaal-economische status; scores per wijk en buurt, regio-indeling 2024 (dataset 86092NED)*. CBS Open Data. <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/86092NED>.
- RIVM. (2025). *Bewegen: Volwassenen*. Volksgezondheid en Zorg (VZinfo). <https://www.vzinfo.nl/bewegen/volwassenen>. (Geraadpleegd op 5 januari 2026).
- Kenniscentrum Sport & Bewegen (2024). Factsheet Senioren en Bewegen. https://www.kenniscentrumsportenbewegen.nl/kennisbank/publicaties/?factsheet-65-plussers&kb_id=26515&kb_q=factsheet%2065%20+#downloads.
- Kenniscentrum Sport & Bewegen. (2024). *Samenwerken in de wijk: Senioren – Wijktekening*. <https://publicatie.kenniscentrumsportenbewegen.nl/samenwerken-in-de-wijk/senioren-wijktekening> (Geraadpleegd op 5 januari 2026).
- Maastricht Sport (z.d.). *Beweeg Bewust*. <https://www.maastrichtsport.nl/programmas/beweeg-bewust> (Geraadpleegd op 7 januari 2026).
- Michie, S., van Stralen, M. M., & West, R. (2011). The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. *Implementation Science*, 6, 42. <https://doi.org/10.1186/1748-5908-6-42>.
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (z.d.). *Leefbaarometer – Kaartviewer*. <https://www.leefbaarometer.nl/kaart>. (Geraadpleegd op 5 januari 2026)
- Nederlandse Sportraad. (2024). *Laat ze niet zitten! Advies bewegen en sport door 65-plussers*. <https://www.nederlandse-sportraad.nl/adviezenoverzicht/bewegen/laat-ze-niet-zitten>.
- Sportbedrijf Rotterdam. (z.d.). *Beweegredenen*. <https://www.sportbedrijfrotterdam.nl/onderwijs/vo/beweegredenen>. (Geraadpleegd op 5 januari 2026).

Begrippenlijst – in de context van methode ‘Jouw Beweegroute’

- **Beïnvloedingsprincipes** Psychologische ‘regels’ die menselijke gedrag kunnen sturen
- **Beweegaanbod** Het sport & beweegaanbod in de directe omgeving
- **Beweegtest** Test om spierkracht, uithoudingsvermogen en balans te testen
- **Co-creatie** Een vorm van samenwerken waar elke deelnemer gelijkwaardig invloed heeft op het proces en uitkomst
- **COM-B-model** Wetenschappelijk gedragsmodel dat uitlegt waarom mensen bepaald gedrag vertonen ((Michie, Van Stralen & West, 2011))
- **Doelgroep** Een specifieke groep mensen die je graag wil bereiken voor je aanbod
- **Implementatie** Planmatig proces uitvoeren
- **Implementatieplan** Een projectplan met afspraken omtrent uitvoering
- **Ingang** De gekozen manier om toegang tot je gekozen doelgroep te krijgen en hen te bereiken. Dat kan een plek zijn (bijvoorbeeld gemeentehuis) of een sleutelmoment in het leven (bv pensionering)
- **Inleefschema** Een sjabloon om na te denken over de *mensen* die je bij een project wil betrekken
- **Klantreis** De route die een deelnemer aflegt om tot bewegen te komen
- **Levensveranderende gebeurtenissen** Sleutelmomenten in iemands leven zoals: met pensioen gaan, verhuizen, verlies van partner of gezondheid
- **Mailscrip** Een opzet die je kan gebruiken voor een e-mail
- **Monitoring** Gegevens verzamelen om iemands proces te volgen
- **Opvolging** Contact opnemen met deelnemer om te kijken hoe het gaat
- **Pilot** Voorbeeld uit de praktijk
- **Praatplaat** Visueel communicatiemiddel gecombineerd met tekst om informatie over te brengen
- **Problem Framing Workshop** Een gestructureerde werksessie waar je een complex probleem gezamenlijk definieert om de juiste uitdaging te formuleren, *voordat* je oplossingen bedenkt
- **Scenario's** Mogelijke gebeurtenissen
- **Template** Een sjabloon, of raamwerk met een vaste structuur die ondersteunt in informatie verzamelen
- **Werving** Deelnemers aantrekken om mee te doen

Jouw Beweegroute

Bijlage

Tools inclusief voorbeelden uit Pilot Arnhem



Download

Bijlage bij blauwdruk Jouw Beweegroute, inclusief tools, voorbeelden en templates.



0.1. Workshop gespreksvaardigheden COM-B model



Ouderen & Bewegen, V1 – blauwdruk 15dec2025

Workshop gespreksvaardigheden

Voorstel: de workshop breder inzetten dan enkel op gespreksvaardigheden, maar ook op de algehele werkwijze.

De workshop bestaat uit de volgende onderdelen:

1. Toelichting moeilijk bereikbare doelgroep
Doel: verplaatsen in de leef- en beleavingswereld van de moeilijk bereikbare doelgroep. Wat is belangrijk in de gespreksvoering?
2. Toelichting werkwijze
Doorlopen van de stappen uit de visual die het proces van de werkwijze weergeeft. Bij welke stap komt gespreksvoering aan bod? Noem voorbeelden.
3. Casus voorleggen
Bijvoorbeeld samenwerking met woningcorporatie in een specifiek wooncomplex: hoe pak je dat per stap aan als uitvoerder?
4. Groepsmatig oefenen
De stappen waarin gespreksvoering vereist is (onderdeel 2) uit de casus (onderdeel 3), worden in dit onderdeel groepsmatig geoefend. De workshopbegeleider speelt iemand uit de moeilijk bereikbare doelgroep en de deelnemers van de workshop spelen in op deze situaties. Door middel van interventie geeft de workshopbegeleider tips.

Voorbeeld casus:

Samenwerkingspartner bereiken doelgroep: woningcorporatie, complex X

Uitvoerder: buurtsportcoach

Doelgroep: 50-67-jarigen woonachtig in complex X

Stap 1: brief met aankondiging langskomen voor afspraak

Stap 2: langs de deur voor maken afspraak

Stap 3: herinnering afspraak

Stap 4: gesprek

- Testjes
- Vragen
- Advies

Stap 5: Terugkoppeling 1

Stap 6: terugkoppeling 2

Situatie 1

Je hebt te maken met iemand die anderstalig is. Hoe pak je de stappen aan binnen bovenstaande casus?

Ouderen & Bewegen, V1 – blauwdruk 15dec2025

Situatie 2

Je hebt te maken met iemand die bij stap 2 aangeeft niet te willen bewegen. Hoe probeer je hem/ haar te overtuigen voor het gesprek?

Situatie 3

Je hebt te maken met iemand die bij stap 4 overtuigd is voldoende te bewegen, echter denk jij hier anders over. Hoe breng je deze boodschap over?

Situatie 4

Bij stap 5 geeft iemand aan nog niet aan de beweegafpraak te hebben voldoen, wat kan je doen om hem/ haar te motiveren toch aan de slag te gaan?

Situatie 5

Iemand scoort bij stap 4 onder gemiddeld op de testjes, hoe communiceer je dit met hem/ haar?

Situatie 6

Uit stap 4 blijkt dat iemand meer behoefte heeft aan coaching (gedragsverandering voeding/ bewegen). Waar kan je hem/ haar naar doorverwijzen?

Situatie 7

Uit stap 4 blijkt dat de wandelgroep in wijk X mogelijk passend is bij persoon Y. Hoe pak je de concrete beweegafpraak vervolgens aan?

Situatie 8

Iemand geeft bij stap 4 aan weinig financiële middelen te hebben om deel te nemen aan beweegaanbod. Wat kan je hem/ haar adviseren?

Situatie 9

Uit stap 4 blijkt dat iemand niet overtuigd is van het belang van bewegen. Hoe speel je hierop in?

Situatie 10

Uit stap 4 blijkt dat iemand weinig beweegervaring heeft maar wel veel belang heeft bij bewegen gezien de onder gemiddelde uitslag van de testjes. Naar welk beweegaanbod verwijst je hem/ haar?

Scope bepalen

Wat is de focus en afbakening van dit project?

FASE 1 Scope bepalen 
Keuze doelgroep & ingang
Keuze (en aanhaken van) partners
Keuze en categorisering sportaanbod gemeente

INHOUD

TOOLS

Stap 1

- 1.1. Template aanleiding & doel
- 1.2. Indelingen doelgroep
- 1.3. Inspiratie ingangen
- 1.4. Inleefschema doelgroep

Stap 2

- 1.5. Wijktekening senioren (van kenniscentrum Sport en Bewegen).
- 1.6. Template partneranalyse
- 1.7. Mailscrip (voorbeeld)
- 1.8. Praatplaat generiek + voorbeeld praatplaat Pilot Arnhem
- 1.9. Inventarisatie partners en samenwerkingen

Stap 3

- 1.10. Categorisering sportaanbod
- 1.11. Categorisering Sportaanbod - voorbeeld (Nederlandse Sportraad/kenniscentrum sport en bewegen)

1.1. Template Aanleiding & doel



TEMPLATE **AANLEIDING & DOEL**

1. AANLEIDING & MOTIVATIE

Wat is de aanleiding & motivatie om de aanpak op te zetten?



3. GEWENSTE RESULTAAT

Wat is er na afloop gerealiseerd?
Denk bijvoorbeeld aan hoeveelheid bereikte deelnemers en deelnemers die terechtkomen in aanbod.

2. DOELSTELLING

Welke doelstelling wordt er met de inzet van de aanpak nagestreefd?



Deze template is onderdeel van methode *Jouw Beweegroute*

1.2. Indelingen doelgroep (1)



Variabelen

Demografische kenmerken

- Geslacht
- Wijk/postcode
- Sociaal Economische Positie (SEP)
- Woonsituatie
- Migratieachtergrond

Sociaal Maatschappelijk

- Maatschappelijke participatie
- Sociaal netwerk
- Mantelzorger
- Vrijwilliger
- Ondersteuning WMO

Sociaal Economisch

- Werksituatie
- Inkomen
- Toegang tot voorzieningen zoals stadspas

Gezondheid

- Mate van vitaliteit
- Leefstijl
- Andoening
- Mobiliteit

Beweegkapitaal

- Ervaring met bewegen
- Sportbeleving

NOC NSF commitment model

[Bron: onderzoeksrapport-sportgedrag-in-nederland-digitaal-2023.pdf](#)

- Weinig commitment: onverschillige
- Weinig commitment: probleemdenker
- Gemiddeld commitment: twijfelaars
- Gemiddeld commitment: volgers
- Veel commitment: bereidwillige
- Veel commitment: ambassadeur

1.2. Indelingen doelgroep (2)



Categorieën

Vitaliteitsmodel Nederlandse Sportraad

- Groep 1 – vitaal en zelfstandig
- Groep 2 – vitaal met steuntje in de rug
- Groep 3 – senior met extra zorg
- Groep 4 – senior met dagelijkse zorg

Kwetsbaarheid, klachten op

- Cognitief
- Mentaal
- Fysiek
- Sociaal

Beweegredenen Sportbedrijf Rotterdam

- Ontmoeten
- Beleven
- Presteren

1.3. Inspiratie ingangen

om mensen van 50-67 jaar te bereiken



Levensmomenten

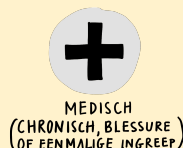
- Pensioen
- Verlies van partner
- Verlies van gezondheid (jezelf/naasten)
- Verhuizing (/kleiner wonen)
- Verjaardag
- Opa/oma worden

Fysieke plekken

- Bedrijven/werkgevers (evt met beweegprogramma's op het werk)
- Balie gemeentehuis burgerzaken
- Woonomgeving
- Geloofsgemeenschap
- Vrijwilligerswerk
- Bibliotheek
- Scholen & kinderopvang (grootouders)

Situationele ingangen

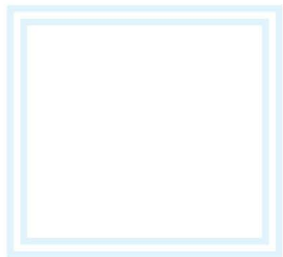
- medische diensten (n.a.v. evt gerelateerde klachten)
- paramedische diensten (mondhygieniste, podotherapie, diëtetiek, protheses mondzorg etc)
- audicien
- opticien; oogmetingen
- nieuw paspoort/id/rijbewijs
- museumjaarkaart/culturele passen met leeftijdskorting
- bedrijven met CAO's met regelingen voor minder uren werkweek gekoppeld aan leeftijd
- specifieke concerten, voorstellingen
- lokale/regionale verkiezingen



1.4. Inleefschema doelgroep



TEMPLATE INLEEFSHEMA DOELGROEP



LEEFTIJD

WAAR EN HOE IK WOON

WAT IK DOE (hobbies, vrijwilligerswerk, etc.)

WIE IN MIJN LEVEN BELANGRIJK ZIJN

WAAR IK VAAK KOM



DIT ZIJN BELANGRIJKE MOMENTEN EN DINGEN
DIE IN MIJN LEVEN (GAAN) SPELEN

Dit template is onderdeel van methode Jouw Beweegroute

1.5. Wijktekening senioren

In elke wijk vind je professionals die jou kunnen helpen jouw doelgroep meer in beweging te brengen. De **Wijktekening** van Kenniscentrum Sport en Bewegen, geeft een overzicht van organisaties waar deze professionals werken. Kom erachter wat de verschillende professionals voor jou kunnen betekenen en hoe je naar hen doorverwijst.



1.6. Template Partneranalyse



TEMPLATE PARTNERANALYSE

MOGELIJKE PARTNER		ONZE UITDAGING	
Dit zijn hun uitdagingen	Dit is hun belang	Hier lopen we tegenaan	Dit zou ons helpen

OVERLAP & KANSEN

Dit zouden we voor elkaar kunnen betekenen





Dit template is onderdeel van methode Jouw Beweegrout

1.7. Mailscrip (voorbeeld)

Om nieuwe ingang contactpersoon te benaderen



Beste <voornaam mogelijke nieuwe partner>,

Van mijn collega <naam> ontving ik jouw e-mailadres. Ik heb begrepen dat <naam organisatie nieuwe partner> meedoen aan projecten rondom integraal ouderenbeleid. Ik namens <mijn organisatie> zouden hier graag op aan willen haken om uit te zoeken waar wij elkaar kunnen versterken.

Kenniscentrum Sport & Bewegen, Stichting Nationaal Ouderenfonds en de Beweegalliantie, hebben een integrale aanpak ontwikkeld voor 50-plussers. We benaderen de 50+ op een laagdrempelige manier om ze naar passend beweegaanbod te krijgen, waardoor je vitalere bewoners krijgt.

Wij zien kansen om in met deze aanpak samen met jou en <naam organisatie van nieuwe partner> in het bereiken van de thuiswonende 50-plusser: een benaderingswijze anders dan de gebruikelijke route.

Ik denk dat een toelichting van de aanpak en de kansen die wij zien beter tot zijn recht komen in een fysiek/ online overleg (tevens kennismaking) dan in een lange, gedetailleerde mail. Mocht je enthousiast worden van deze mail en de samenwerking net als ons verder uit willen zoeken, plan ik graag iets in.

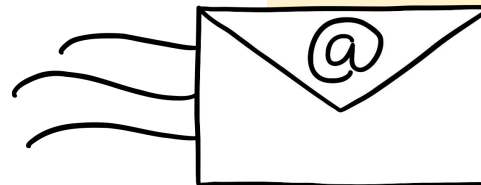
Alvast bedankt en hopelijk tot snel!

Met vriendelijke groet,

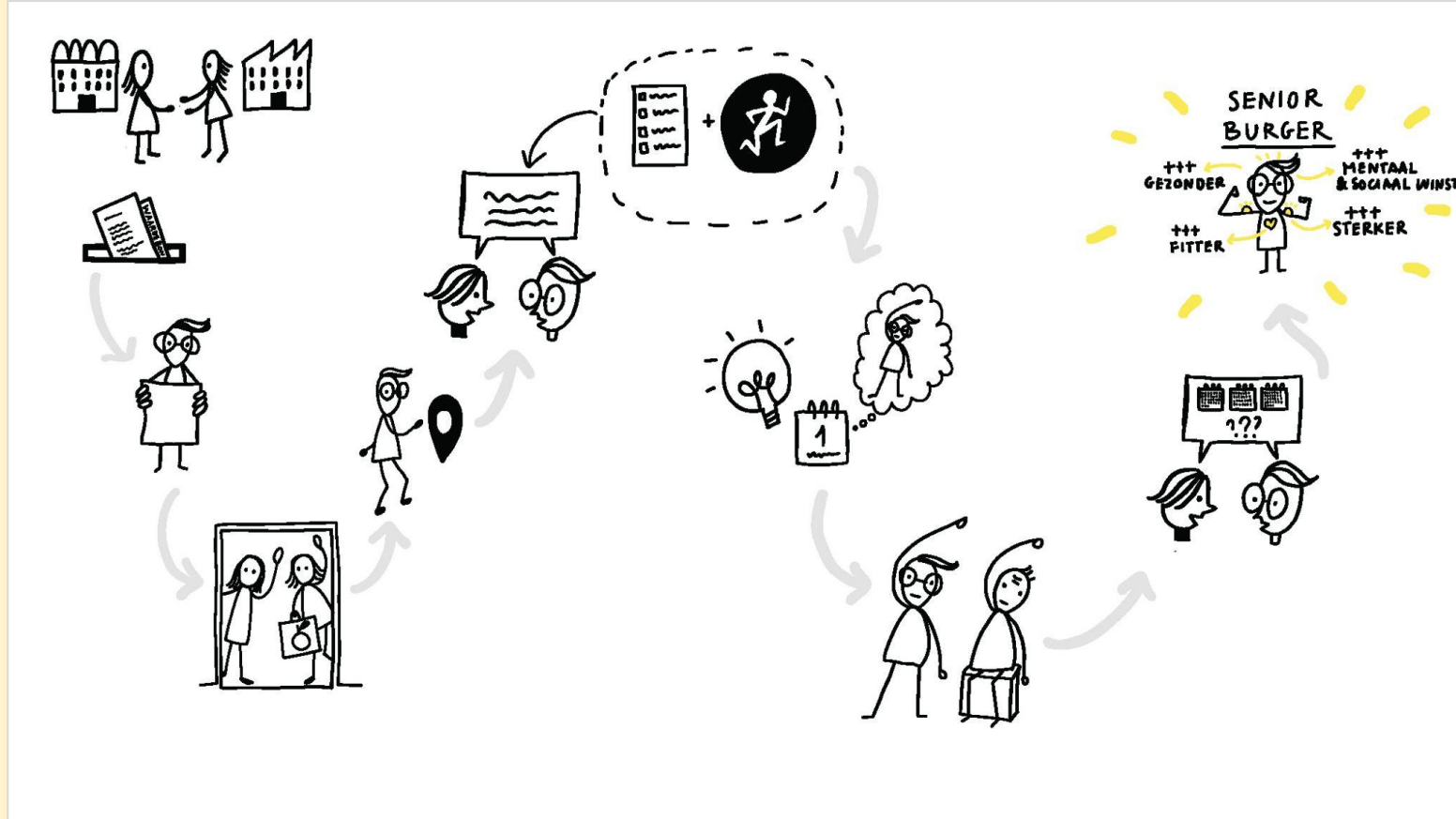
<jouw naam & achternaam>

<contactgegevens>

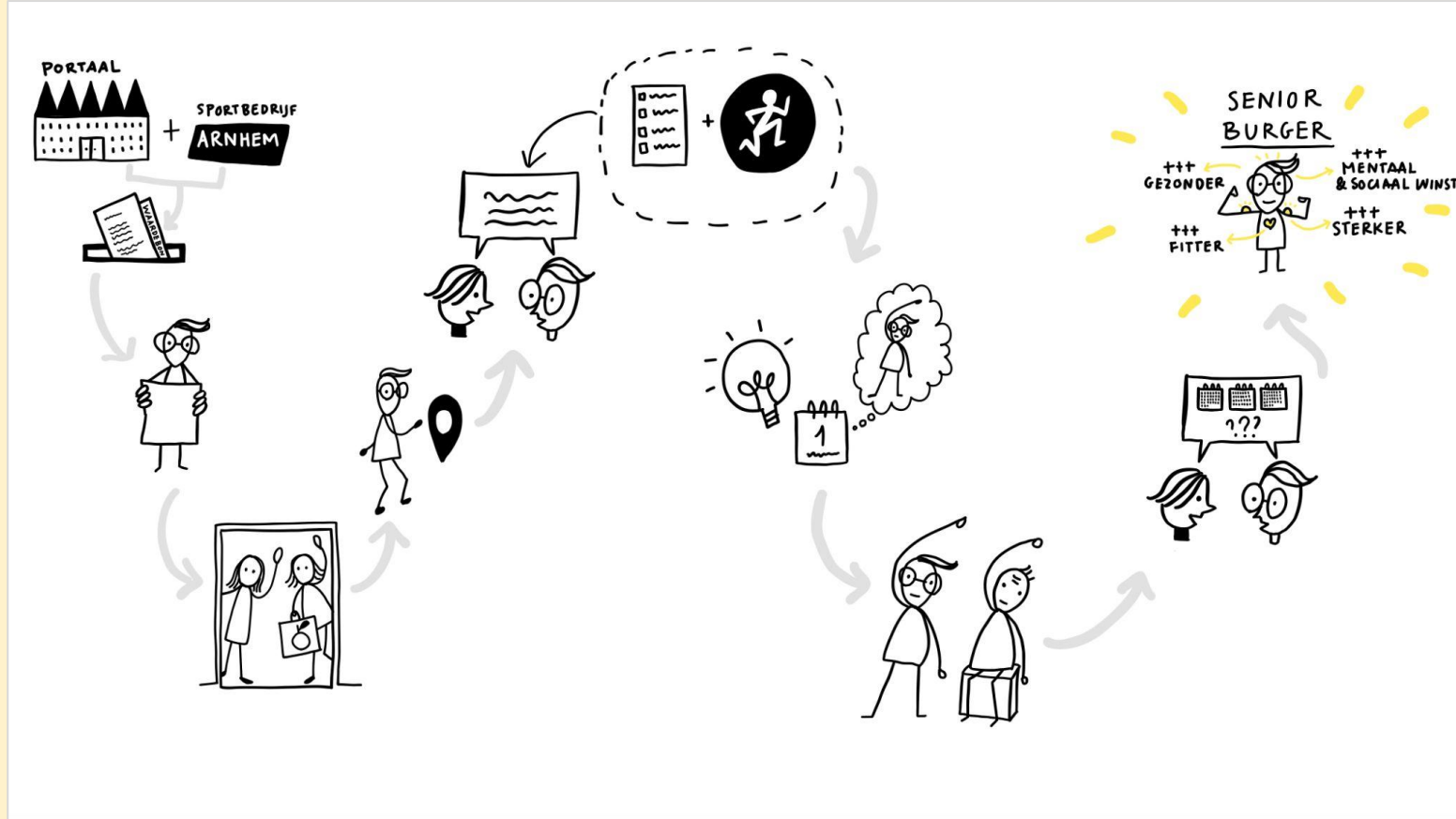
<werkdagen>



1.8. Praatplaat met idee & route – generiek (1)



TOOLS 1.8. Pilot Arnhem : praatplaat met idee & route (2)



1.9. Inventarisatie partners & samenwerking



TEMPLATE INVENTARISATIE PARTNERS & SAMENWERKING

MET WELKE PARTNERS GA JE SAMENWERKEN?



Wie is de partner?	Welke rol in het project?	Welke expertise?	Verantwoordelijkheden/taken

Deze template is onderdeel van methode Jouw Beweegrout



Inventarisatie beweegaanbod senioren

Als je aan de slag gaat met het aanbod voor senioren, zorg je eerst voor een *algemeen of wijkgericht overzicht van het huidige sport- en beweegaanbod*. Gebruik daarvoor de volgende werkvorm. Dat kan, digitaal met behulp van deze template of fysiek met bijvoorbeeld een flipover per doelgroep.

Aan de slag

1. Noteer al het bestaande sport- en beweegaanbod voor senioren (bijvoorbeeld op (digitale) post-its), met voor elk aanbod:
 - Naam aanbod
 - Waar en wanneer vindt het plaats?
 - Kosten
 - Professional die het aanbiedt en/of uitvoert
2. Plaats de verschillende soorten aanbod in het kwadrant bij de groep senioren waarvoor het bedoeld is. Elk aanbod mag maximaal 2x een plek krijgen in het kwadrant.



Nu je het huidige sport- en beweegaanbod in kaart hebt gebracht, kun je verder met de vervolgstappen om tot passend aanbod te komen.



Kwadrant voor inventarisatie beweegaanbod senioren

Inventariseer voor welke categorie mensen je welk sportaanbod hebt. Is de geschikt voor elk type 50-67 jarige?

Wij gebruiken daarvoor het kwadrant van Kenniscentrum Sport en Bewegen / Nederlandse Sportraad. Dat richt zich op senioren. Ga in je eigen gemeente na of bv de *Start to Run* groep geschikt is voor jouw doelgroep en of deze alleen voor vitale senioren toegankelijk is of ook voor meer fysiek kwetsbare senioren. Is de walking football groep juist voor 50-67 vitale jonge senioren of voor meer kwetsbare oudere senioren? Daarover zijn geen generieke uitspraken te doen.

Ga in je eigen wijk of gemeente na hoe de groepen in elkaar zitten. Gebruik voor kenmerken van de [doelgroep eventueel de factsheet senioren en bewegen](#) van Kenniscentrum Sport en Bewegen.

Vitale Senioren	Licht kwetsbare Senioren
Kwetsbare Senioren	Senioren met multidomein problematiek

Implementatieplan maken

Wie doet wat en wie is waarvoor verantwoordelijk?



INHOUD

TOOLS

Stap 1

2.1. Template tijdspad

Stap 2

2.2. Onderwerpenlijst verkenning
doelgroep

2.3. Template werving

Stap 3

2.4. Beïnvloedingsprincipes

2.5. Template aanmelden

2.6. Template voorbereiding
beweegtest & gesprek

2.7. Inschatting tijdsbesteding
interventie per deelnemer

2.8. Template opvolging afspraken.



TEMPLATE TIJDSPAD

	MAAND	MAAND	MAAND	MAAND	MAAND	MAAND
FASE 1: Scope bepalen						
FASE 2: Plan						
FASE 3: Implementeren						
FASE 4: Borgen						

Deze template is onderdeel van Methode voor Bewoog route

Wanneer is de projectstart en -einde?

- Welke stappen moeten wanneer afgerond zijn voor de volgende stap genomen kan worden?
- Wat zijn belangrijke milestones in het proces?

2.2. Onderwerpenlijst verkenning doelgroep

kennis ophalen over doelgroep en bereiken ervan



Wat weten we over de doelgroep

1. Leeftijd
2. Sociaaleconomische positie
3. Ervaren gezondheid
4. Wel/ geen migratieachtergrond (taal?)
5. Man/ vrouw verhouding
6. Kennis van en ervaring met gezondheid in relatie tot bewegen
7. Welke life-events spelen er onder de doelgroep?
8. Werkend of niet werkend?
9. Wat verder relevant kan zijn?

In contact met de doelgroep

1. Welke taal/talen spreekt men?
2. Wat triggert men en waar kan je in communicatie op aanhaken, denk aan wel of geen 'cadeau'?
3. Bredere mogelijkheden inzet buiten kantooruren voor werkenden?
4. Zijn er cultuurverschillen waar we rekening mee kunnen houden?
5. Wat zijn do's and dont's (denk aan eten, sport in openbare ruimtes etc)?

Werving: gebruik template voor verdere verdieping hoe met hen in contact te komen.

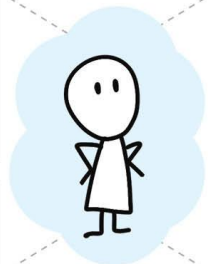
2.3. Template Werving



TEMPLATE **WERVING**

Wat maakt de doelgroep nieuwsgierig?

Wat weten we over wat werkt bij benaderen van deze groep?



Via welke communicatiekanalen (informeel en formeel) wordt de doelgroep het beste bereikt?

Zijn er nog andere partners nodig om de doelgroep te bereiken?

WERVINGSACTIES

Welke wervingsacties vloeien hier uit?	Wie voert actie uit?	Deadline vd actie

Deze template is onderdeel van methode Jouw Beweegrout

2.4. De 7 beïnvloedingsprincipes van Cialdini



1. Wederkerigheid

Mensen voelen zich verplicht om iets terug te doen als ze iets ontvangen. Bijvoorbeeld: een gratis proefversie of een kleine gift kan leiden tot een wederdienst (zoals een aankoop).

2. Consistentie & Commitment

Mensen willen consistent zijn met eerdere keuzes. Als iemand een kleine toezegging doet (bijvoorbeeld een petitie tekenen), is de kans groter dat ze later een grotere actie ondernemen (zoals een donatie).

3. Sociale bewijskracht (Social Proof)

Mensen volgen vaak het gedrag van anderen. Reviews, testimonials, aantal gebruikers ('500.000 klanten gingen je voor') of populaire keuzes helpen om beslissingen te sturen.

4. Sympathie

Mensen zeggen sneller 'ja' tegen iemand die ze aardig vinden. Dit kan door gemeenschappelijke interesses, een vriendelijke uitstraling of persoonlijke connecties.

5. Autoriteit

Mensen zijn eerder geneigd te luisteren naar experts of gezagsdragers. Dit kan door het tonen van certificaten, referenties of endorsements van bekende personen.

6. Schaarste

Mensen hechten meer waarde aan iets dat beperkt beschikbaar is. Denk aan 'nog maar 2 kamers beschikbaar!' op een boekingsite of een tijdelijke aanbieding.

7. Eenheid

Mensen zijn geneigd om te volgen als ze zich verbonden voelen met de groep, een 'wij'-gevoel creëren.

Bron: *Invloed, de zeven geheimen van het overtuigen*, Robert B. Cialdini (2021).

2.5. Template aanmelden



TEMPLATE **AANMELDEN**

Redenen voor deze doelgroep om aan te melden. Triggers?



Ideeën voor aanmelding

Hoe kunnen we het deze groep zo makkelijk mogelijk maken om zich aan te melden?



Belemmeringen voor deze doelgroep om aan te melden zijn:



Aanmelden kan bij persoon

per E-mail en/of

Mobiel en/of

Whatsapp en/of

Deze template is onderdeel van methode Jouw Beweegrout

2.6. Template voorbereiding beweegtest & gesprek



TEMPLATE **VOORBEREIDING BEWEEGTEST & GESPREK**

Wie voert gesprek met de deelnemer?



Locatie beweegtest & gesprek (passend bij doelgroep)



Welke vragenlijst ga je gebruiken? Welke vragen zijn passend bij de doelgroep?



De fysieke test ziet er zo uit (passend bij de doelgroep)

Deze template is onderdeel van methode Jouw Beweegroute

2.7. Inschatting tijdsbesteding interventie per deelnemer



Activiteit	Tijdsindicatie
Brief opstellen en opsturen (bij aanwezigheid van format)	15 minuten
Aanmelden telefonisch of aan de deur afspraak	10 minuten
Afname test en vragenlijst	30 minuten
Doorverwijzing en contact aanbieder/ professionals	10 minuten
Nazorg (4-6 wkn) bellen	10 minuten
Nazorg (3 mnd) bellen	10 minuten
Totaal tijd	85 minuten

2.8. Template opvolging afspraken



TEMPLATE OPVOLGING AFSPRAKEN

VOOR DE BEWEEGAFSPRAAK

Wie maakt de beweegafpraak wat volgt uit het gesprek?

Hoe maak je de afspraak?

Hoe koppel je afspraak terug aan deelnemer?

*NB: deel je gegevens van de deelnemer met een derde partij?
Vraag expliciet om toestemming*



NA DE BEWEEGAFSPRAAK

Hoe ziet opvolging eruit?

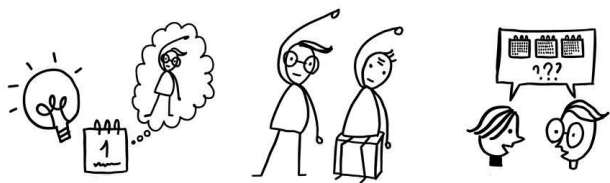
Wie belt

Wanneer

Welke strategie wordt er gevolgd bij
- Uitval deelnemer tijdens adviestraject

- Uitval deelnemer tijdens eerste x maanden

Deze template is onderdeel van methode Jouw Beweegroute



Implementeren

Kunnen we deelnemers in beweging krijgen?



INHOUD

TOOLS

Stap 1 (uit Pilot Arnhem)

- 3.1. Beschrijving pilot Arnhem
- 3.2. Briefing en voorbeeldbrief aankondiging - ingang wonen
- 3.3. Belscript - ingang wonen
- 3.4. Langs de deuren - ingang wonen
- 3.5. Waardebon - ingang wonen
- 3.6. Voorbeeldflyer Turkse gemeenschap - ingang sleutelplek (Moskee)
- 3.7. Voorbeeldbrief - ingang verhuizen.

Stap 2

- 3.8. Draaiboek beweegtest
- 3.9. Scoreformulier beweegtest
- 3.10. Draaiboek gesprek
- 3.11. Stellingkaart COM-B Model.
- 3.12. Handelingsperspectieven op basis van COM-B.
- 3.13. Inventarisatie doorverwijzing

Stap 3

- 3.14. Afspraakkaart

TOOLS **3.1. Beschrijving pilot Arnhem (1)**

Context

in de gemeente Arnhem is Sportbedrijf Arnhem verantwoordelijk voor het uitvoeren van het sportbeleid van de gemeente. Het sportbedrijf legt in het kader van bewegen en preventie de focus op het bereiken, opsporen en doorverwijzen van inactieve jonge senioren (50-67 jaar). Dit blijkt een moeilijk te bereiken doelgroep omdat deze groep niet bekend is bij zorg- en welzijnsorganisaties. Dat is in Arnhem anders dan de 70+ doelgroep. De doelgroep is niet op de hoogte van de rol van bewegen in de preventie van gezondheidsklachten. Vaak wordt pas actie ondernomen als men klachten ervaart. Het sportbedrijf zoekt naar manieren om deze groep te bereiken en door te verwijzen.

In de cirkel Ouderen in Bewegen (Beweegalliantie) is een concept ontwikkeld voor een integrale aanpak. Sportbedrijf Arnhem werkt mee aan een pilot om de methode *Jouw Beweegroute* uit te proberen en verder mede vorm te geven.

Focus doelgroep

In de pilot wordt gekozen voor 50-67 jarigen op de grens van de wijken Kronenburg en Vredenburg in Arnhem.

- *Woonsituatie*
De doelgroep woont zelfstandig en maakt gebruik van een sociale huurwoning in een appartementencomplex. De buurt van het appartementencomplex krijgt in 2024 de score zwak op de Leefbarometer (ministerie BZK, z.d).
- *Goed ervaren gezondheid, voldoen aan beweegrichtlijnen en wekelijkse sportdeelname*
Bewoners uit de buurt waar het appartementencomplex staat ervaren een minder goede gezondheid dan gemiddeld in Arnhem, voldoen minder vaak aan de beweegrichtlijnen en sporten minder vaak wekelijks dan het gemiddelde in Arnhem.

TOOLS 3.1. Beschrijving pilot Arnhem (2)

- *Sociaal Economische Positie*

In deze wijken liggen financiële welvaart, opleidingsniveau en arbeidsdeelname collectief lager dan het gemiddelde Nederlandse huishoudensprofiel. Waar wijken in Nederland gemiddeld 0 scoren tav de Sociaal Economische Posities scoort deze wijk -0,282. (CBS, 2025).

Partner

Sportbedrijf Arnhem werkt in de pilot samen met woningcorporatie Portaal. Zij hebben verschillende wooncomplexen sociale huur. Woningcorporatie Portaal heeft zelf ook doelen om leefbaarheid en welzijn van bewoners in de wijk te vergroten en heeft (mede) hiervoor een adviseur leefomgeving projecten. Voor de pilot is gekozen voor een specifiek wooncomplex.

Het proces

De basisopzet van *Jouw Beweegroute* vormde het uitgangspunt voor de opzet van de pilot. Het team van Portaal en Sportbedrijf Arnhem heeft op basis van inzichten over de doelgroep een aanpak op maat ontwikkeld om de mensen uit dit wooncomplex te bereiken en te activeren. Op de volgende pagina staat een beschrijving van de stappen.

Bij de tools in dit document staan voorbeelden van gebruikte instrumenten.



TOOLS **3.1. Beschrijving pilot Arnhem (3)**

Werving Deelnemers

De aankondiging

Samen met de woningcorporatie werd gekozen voor een appartementencomplex waar de mensen tussen de 50-67 jaar gewerfd werden.

Als eerste contactmoment kregen zij een brief in de bus waarin aangekondigd werd dat vertegenwoordigers van Portaal en Sportbedrijf Arnhem langs zouden komen om een afspraak te maken voor een intakegesprek met als doel in beweging te komen. In de brief werd gebruik gemaakt van verschillende beïnvloedingsprincipes om mensen alvast nieuwsgierig te maken en te verleiden ja te zeggen op de afspraak (zie voorbeeldbrief).

Het aanbellen

In de week nadat de bewoners de brief hadden ontvangen gingen de adviseur leefomgeving van Portaal en de senioren sportconsulent samen langs de deuren om een afspraak te maken. Zodra zij de afspraak hadden gemaakt kregen zij een tasje fruit. Ook hierbij werd gebruik gemaakt van beïnvloedingsprincipes.

Vertrouwen kweken

De bewoners kenden de adviseur leefomgeving al wel maar de senioren sportconsulent nog niet. Om alvast een vertrouwd gezicht te worden in het complex bezocht de senioren sportconsulent bewonersavonden. Zo sprak zij ook de mensen die ze nog niet had gekregen. Ook hierbij werden beïnvloedingsprincipes gebruikt: sympathie.

Resultaat werving

De brief is bij 60 woningen bezorgd. 40 bewoners deden de deur open toen aangebeld werd. Uiteindelijk werd met 20 bewoners een afspraak gemaakt voor het gesprek.

De 22 bewoners die geen afspraak maakten gaven de volgende redenen

- ze deden al voldoende aan sport en bewegen
- ze konden door gezondheidsproblemen niet bewegen
- de huisarts zegt dat het niet goed is voor hun hart
- dat het nu tijd was om kalm aan te doen, want ze hadden hun hele leven al gerend.

TOOLS **3.1. Beschrijving pilot Arnhem (4)**

De interventie

Voorafgaand aan de pilot heeft het Sportbedrijf goed in beeld gebracht welk aanbod voor deze doelgroep beschikbaar was in de wijk.

Voor het afnemen van de test en het voeren van het gesprek kreeg de seniorenconsulent de beschikking over de gemeenschappelijke ruimte in het appartementencomplex. Zij zorgde voor voldoende privacy zodat deelnemers in alle rust het gesprek konden voeren.

Zij startte met het afnemen van de SPPB en 6-minuten wandeltest. Daarna nam zij een vragenlijst af die in beeld bracht hoe deelnemers scoorden op het COM-B model. Daarvoor gebruikte zij de vragenlijst die het Beweeghuis Maastricht en Fontys Sporthogeschool ontwikkelden.

De scores werden direct ingevoerd op een excelformulier op de laptop waardoor zij direct inzicht kreeg in welke interventies passend zouden zijn om mensen in beweging te krijgen en welk type aanbod goed zou passen.

De opvolging

Elk gesprek werd afgesloten met een concrete afspraak om met de deelnemer om een eerste stap te maken naar beweging. Soms was dat een verwijzing naar aanbod, soms een afspraak om extra beweging toe te voegen in het dagelijks leven soms was de uitkomst dat dit niet het moment was om beweeggedrag te veranderen en was het noodzakelijk om een andere professional te betrekken, bv op het gebied van voeding.

Zij maakte ook een afspraak voor een volgende contactmoment om te horen hoe het ging en of er nog ondersteuning nodig was.

TOOLS **3.1. Beschrijving pilot Arnhem (5)**

Resultaat

+/- 64 mensen hebben een brief gekregen. +/- 22 hadden geen interesse. Van 15 mensen géén antwoord en met 22 mensen een gesprek ingepland. Uiteindelijk 17 gesprekken gevoerd. Waarvan 10 zijn gaan bewegen.

Inzicht

Hoewel het beweegaanbod goed in kaart was gebracht voor de doelgroep bleek dat in veel gevallen de stap naar bestaand aanbod te groot was voor deelnemers. Kleinere stappen werden gevonden in het toevoegen van beweging in de bestaande routines, bijvoorbeeld 1x in de week met de fiets naar het werk in plaats van met de auto.

Het gebrek aan zelfvertrouwen in bewegen en de behoefte aan sociale steun van vertrouwde mensen leidde er toe om te starten met een nieuwe beweeggroep die met de bewoners van start ging in het appartementencomplex. De groep combineert een wandeling in de buurt met krachtoefeningen in de gemeenschappelijke ruimte. De groep wordt begeleid door een buurtsportcoach.

Nu de groep een aantal maanden loopt kan er gekeken worden of er aanbod waar naar doorgeleid kan worden.

Een ander inzicht was dat de werving (de brief, het gesprek aan de deur) en het adviesgesprek heel talig zijn. Voor mensen die de Nederlandse taal niet machtig zijn is het niet goed te begrijpen wat van hen verwacht of gevraagd wordt. Andere vormen van contact (video of bellen voor Nederlandstaligen die niet kunnen lezen, vertalingen voor mensen die de Nederlandse taal niet kunnen spreken en schrijven)

Tijdens de gesprekken werd duidelijk dat voor deze doelgroep de vragen uit de vragenlijst soms veel uitleg vereisten omdat het niet begrepen werd. Ook waren er een aantal anderstaligen die geen Nederlands begrepen. Om echt de motieven en belemmeringen te kunnen achterhalen is het noodzakelijk dat er gesproken wordt in de taal die iemand machtig is, een tolk of een consulent die de gewenste taal spreekt is dan noodzakelijk.

De fysieke beweegtest geeft inzicht in de fysieke mogelijkheden, dat is heel fijn voor de consulent omdat bijvoorbeeld niet iedereen inzicht heeft in het eigen vermogen. Het is soms ook worstelen met de ruimte (fysiek en in tijd) die er is om bv de wandeltest te doen. Opties zijn om de wandeltest in te korten of om aan te sluiten op bestaande evenementen waar een beweegtest of vitaliteitstest wordt afgenomen.

TOOLS **3.1. Beschrijving pilot Arnhem (6)**

Aanpassingen en nieuwe kansen

De inzichten die opgedaan werden tijdens de pilot zijn gebruikt om in de aanpak aanpassingen te maken die bij een vervolg, op een andere locatie, gebruikt kunnen worden.

- De werving ook inrichten met gesproken taal (video, bellen ipv een brief) en ook verspreiden in andere talen
- Inzichten krijgen in de gedragsbepalende factoren uit het COM-B model is heel verhelderend. Er is gezocht naar een manier om dat meer compact in beeld te krijgen met stellingen die beter te begrijpen zijn voor de doelgroep. Daarvoor is de stellingenkaart ontwikkeld.

Nieuwe ingangen (1)

Tijdens de pilot ontstonden nieuwe ideeën om nieuwe mensen te bereiken via andere ingangen.

Met deze aanpak kan aangesloten worden op al bestaande vitaliteitstesten die in veel gemeenten georganiseerd worden. Deze test kan dan een andere ingang zijn. Door aan de voorkant een andere doelgroep te betalen en de test te combineren met een gesprek is het wellicht mogelijk om meer mensen te bereiken die minder vitaal zijn dan de vitale mensen die al vaak uit zichzelf op de testen afkomen.

Nieuwe ingangen (2)

Naar aanleiding van het gesprek met een bewoner van Turkse komaf bleek dat de taal een grote belemmering was om inzicht te krijgen in motieven, belemmeringen en passend beweegaanbod. Ook leek inzicht in de eigen fysieke capaciteit en bewustzijn over het belang van bewegen en wat goed (en voldoende) bewegen is onvoldoende. Mede daarom is gezocht naar een manier om mensen met vergelijkbare issues toch te bereiken.

De woningcorporatie bleek hier wel de ingang om deze persoon te bereiken maar niet de ingang om deze persoon in beweging te krijgen.

Daarvoor werd een extra activiteit georganiseerd met een nieuwe ingang. In de Turkse moskee werd een informatieve middag georganiseerd om senioren te informeren over voeding, bewegen en (mentale) gezondheid. Met professionals en experts uit de Turkse gemeenschap. Zo gaven Turkse professionals: cardioloog, psychiater, leefstijlcoach en beweegdocenten een presentatie.

3.2. Briefing en voorbeeldbrief aankondiging Pilot Arnhem (1)



Onderwerp: We komen binnenkort bij u langs – Gezond en fitter met Sportbedrijf Arnhem en Portaal

Beste <Naam>,

Bewegen is goed voor uw lichaam en geest. U voelt zich fitter en energiever. Veel mensen willen meer bewegen, maar weten niet hoe ze moeten beginnen.

Wij helpen u graag! <Sportbedrijf Arnhem en Portaal> willen dat alle Arnhemmers gezond en fit blijven. Daarom komen wij binnenkort bij u langs voor een kort gesprek. Dit is gratis en vrijblijvend.

Waarom is dit een kans voor u?

- ✓ Makkelijk en persoonlijk – een kort gesprek aan de deur, zonder verplichtingen.
 - ✓ Advies op maat – een beweegdeskundige kijkt wat bij u past.
- <Autoriteit>
- ✓ Unieke kans – we komen maar bij een paar adressen in uw buurt. <Schaarste>

Andere mensen die mee hebben gedaan zeggen: "Ik voel mij fitter en mentaal sterker dan ooit!" <Sociale bewijskracht>

Veel mensen willen graag meer bewegen, maar vinden het moeilijk om te starten. Wij helpen u op weg!

17 Wanneer komen we langs?

Tussen <datum/tijd> komen we even bij u langs. Het gesprek duurt maar een paar minuten. Als u wilt, maken we direct een beweegafspraken.

We zien u dan graag!

Met gezonde groet,

<Uw Naam>

< Uw Organisatie>

<Contactgegevens>

<foto van Anna + Lieselot> <sympathie>

<vertellen in gesprek: Als u een afspraak maakt dan krijgt u:

- Intake voor een persoonlijke aanpak
- Een vorm van beweging die bij u past
- Hulp van ervaren beweegcoaches.

<roze tekst tussen haakjes>=Beïnvloedingsprincipes Cialdini

TOOLS 3.2. Briefing en voorbeeldbrief aankondiging Pilot Arnhem (2)

Ingang: woningcorporatie

Aandachtspunten bij opstellen
van een brief/geschreven
communicatie

- ❑ teksten geschikt voor
taalvaardigheid niveau B1
- ❑ denk aan (visueel)
alternatief voor
anderstaligen

Onderwerp: We komen binnenkort bij u langs – Gezond en fitter met Sportbedrijf Arnhem en Portaal

Beste bewoner,

Wist u dat kleine veranderingen in uw dagelijkse leven al veel kunnen doen voor uw gezondheid en energie? Sportbedrijf Arnhem en Portaal willen graag dat alle Arnhemmers gezond en fit blijven. Wij begrijpen dat het soms moeilijk is om een sport of beweegactiviteit te vinden die bij u past. Daarom helpen wij u graag en komen wij binnenkort bij u langs om een afspraak te maken voor een **gratis** intake gesprek. Het doel van dit intake gesprek is om samen op zoek te gaan naar een beweging die bij u past. Naast een korte vragenlijst worden er tijdens het intake gesprek ook wat testjes bij u af genomen, die weergeven hoe het er met uw gezondheid voor staat.

U krijgt bij deze brief een **waardebon voor een groente en fruit tasje van de Blauwe Tomaat t.w.v. €7,50**. Deze waardebon kunt u bij het maken van een afspraak voor het intakegesprek inwisselen voor het gezonde cadeau.

Waarom is dit een kans voor u?

- ✓ **Makkelijk en persoonlijk** – het persoonlijke intake gesprek duurt slechts 60 minuten en vindt plaats in de ontmoetingsruimte beneden in uw woongebouw.
- ✓ **Advies op maat** – een beweegdeskundige kijkt tijdens een intake gesprek wat bij u past.
- ✓ **Unieke kans** – we komen maar bij een paar adressen in uw woongebouw.

Anna was zelf ooit ook zoekend in welke vorm van bewegen bij haar paste en zegt nu: "Ik ben begonnen met wandelen en voel mij nu gezonder en fitter dan ooit!".

Veel mensen willen graag (meer) bewegen, maar weten niet waar ze moeten beginnen. Wij helpen u op weg!

Wanneer komen we langs?

Op **maandag 31 maart** tussen **14:00 uur en 16:00 uur** komen we even bij u langs. Bent u niet thuis? Dan proberen we het op **woensdag 2 april** tussen **10:30 uur en 12:00 uur** nog een keer. U bent ook van harte welkom om op woensdag 2 april tussen 19:00 uur en 21:00 uur langs te komen in de ontmoetingsruimte. Als u wilt, maken we op één van deze momenten direct een afspraak voor het **gratis en persoonlijk** intake gesprek. Heeft u vragen of wilt u zich direct af- of aanmelden voor het intake gesprek, bijvoorbeeld omdat u op géén van bovenstaande momenten thuis bent? Neem dan contact met Anna op via onderstaand mailadres of telefoonnummer.

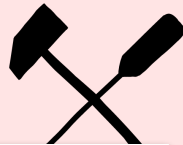
We zien u graag dan!

Met gezonde groet,
Anna 

Lieselot 



3.3. Belscript – ingang wonen (Pilot Arnhem)



Voorbeeld Belscript (telefoon)

<Opening>

Goedemiddag, spreek ik met <Naam>?

Met [jouw naam] van Sportbedrijf Arnhem, in samenwerking met Portaal.

<Reden van bellen>

Ik bel u omdat wij binnenkort in uw buurt langskomen om bewoners te helpen met gezonder en fitter worden. We hebben u geselecteerd voor een kort, gratis en vrijblijvend gesprek aan de deur.

<Kernboodschap>

Veel mensen willen wel meer bewegen, maar weten niet goed hoe ze moeten beginnen. Daarom komt één van onze beweegdeskundigen even langs om samen te kijken wat bij u past. Dat kan al in een paar minuten.

<Voordelen benoemen>

Het is:

- helemaal gratis en zonder verplichtingen,
- persoonlijk afgestemd op wat u wel of niet kunt,
- en we doen dit maar bij een paar adressen in uw buurt.

Andere deelnemers geven aan dat ze zich fitter en mentaal sterker voelen na zo'n gesprek.

<Concrete planning>

Wij komen langs tussen <datum/tijd>.

Het gesprek duurt maar een paar minuten.

Als u dat fijn vindt, kunnen we daarna meteen een beweegafspraken maken.

<Check / bevestiging>

Komt dit moment u uit, of heeft u hier vragen over?

<Afsluiting>

Fijn, dank u wel voor uw tijd.

Dan zien we u <datum+tijd>.

Een fijne dag verder!

Voorbeeld belscript (telefoon) met mogelijke reacties

<Opening>

Goedemiddag, spreek ik met <Naam>?

Met [jouw naam] van <Sportbedrijf Arnhem>, samen met <Portaal>.

Ik bel omdat wij binnenkort bij een aantal bewoners in uw buurt langskomen voor een kort, gratis en vrijblijvend gesprek over bewegen en gezond blijven.

<Kernboodschap>

Veel mensen willen wel meer bewegen, maar vinden het lastig om te beginnen.

Daarom komt één van onze beweegdeskundigen even langs om mee te denken over wat bij u past. Het gesprek duurt maar een paar minuten.

Wij komen langs tussen <datum/tijd>.

Mogelijke reacties & antwoorden

1 "Ik heb eigenlijk geen interesse."

Dat is helemaal prima. Het is ook echt vrijblijvend.

We willen het alleen even aanbieden, omdat veel mensen achteraf toch blij zijn dat ze het gesprek zijn aangegaan.

Het duurt maar een paar minuten. Zou u het goed vinden als we toch even kort langskomen?

(Bij nee: vriendelijk afronden)

Helder, dank u wel voor uw tijd. Fijne dag verder!

2 "Ik sport al / beweeg al genoeg."

Wat fijn om te horen!

Dan kan het gesprek juist helpen om te kijken of wat u nu doet goed bij u past, of om tips te krijgen om het vol te houden.

Maar ook hier geldt: niets hoeft. We delen vooral wat mogelijkheden.

3 "Ik heb geen tijd."

Dat snap ik. Daarom houden we het heel kort, meestal 3 tot 5 minuten.

We komen gewoon even langs, en als het moment niet uitkomt, is dat ook geen probleem.

4 "Wat kost dit?"

Goede vraag. Het gesprek is helemaal gratis en u zit nergens aan vast.

Het wordt aangeboden door <Sportbedrijf Arnhem> samen met <Portaal>.

5 "Moet ik dan ergens aan meedoen?"

Nee hoor, helemaal niet.

Het is puur een gesprek.

Alleen als u dat zelf wilt, kunnen we samen een beweegafspraken maken.

6 "Ik weet niet of bewegen wel iets voor mij is."

Dat horen we vaker.

Juist daarom komen we langs om te kijken wat wel bij u past, ook als u weinig energie heeft of lichamelijke klachten ervaart.

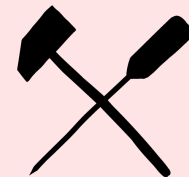
Afronding

Dank u wel voor uw tijd.

Dan zien we u <datum + tijd>.

Fijne dag verder!

TOOLS 3.4. Langs de deuren - ingang wonen (Pilot Arnhem)



Nadat de aankondigingsbrief was gestuurd, ging de adviseur van Portaal samen met de consultant seniorensport van Sportbedrijf Arnhem persoonlijk langs de deuren om met mensen een afspraak te maken voor de beweegtest en het adviesgesprek.

Na het maken van de afspraak kregen mensen een tas met vers fruit.

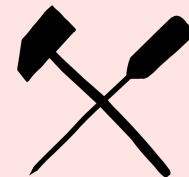
Zo hadden ze al twee contactmomenten gehad met de bewoner: 1 via de brief en 1 via een persoonlijke kennismaking aan de deur.

Met de actie om met de tas fruit langs de deuren te gaan om een afspraak te maken werden een aantal beïnvloedingsprincipes gebruikt om mensen te verleiden om op de afspraak te komen:

- Wederkerigheid:
- Sympathie
- Autoriteit
- Schaarste



TOOLS 3.5. Waardebon - ingang wonen (Pilot Arnhem)



WAARDEBON

Bij het maken van een afspraak voor een intake gesprek met Anna kan je deze waardebon inruilen voor een tasje met groente en fruit t.w.v.

€7,50

DE BLAUWE
TOMMAAT

Let op: je moet wel uitkijken met het creëren van onenigheid tussen de bewoners in een andere leeftijdscategorie.

TIP: Kun je mensen die buiten doelgroep vallen iets anders aanbieden?

3.6. Voorbeeldflyer Turkse gemeenschap (pilot Arnhem)



Ingang: sleutelfiguur in Turkse gemeenschap

- 2-talige flyer voor evenement met gezondheids-specialisten uit de Turkse gemeenschap



**VITAAL NU
VITAAL LATER**
KRACHTIG PARTNERSCHAP

Sağlıklı bir yaşam için!

Hareket, beslenme ve zihinsel sağlıkla ilgili bilgilendirici, keyifli bir davette buluşalım.

Mümkün olduğunca uzun süre zinde, dinç ve sağlıklı kalın.

Toplantı sırasında çoğunlukla Türkçe konuşulacaktır.

Ne zaman 19 Ekim Pazar 14:30-16:30
Nerede HDV Arnhem Turkiyem Camii, Eemslaan 6, 6826 AC Arnhem
Ücret Ücretsiz, kahve/çay ve çorba dahil.
Kayıt Kayıt gerekmez.

Konuşmacılar:

- Aynur Bayram, Joy GGZ psikiyatristi
- Kadiriye Moerkens-Kocabas, Leefstijl Centrum Arnhem yaşam tarzı koçu
- Fatma Demirel, Nijmegen HartKliniek kardiologu
- Murat Tolunay ve Aynur Ozturk, Arnhem'de beden eğitimi öğretmenleri





**VITAAL NU
VITAAL LATER**
KRACHTIG PARTNERSCHAP

Voor een gezonde toekomst!

Een informatieve, actieve én smaakvolle bijeenkomst over bewegen, voeding en (mentale) gezondheid.

Blijf zo lang mogelijk Fit, Vitaal & Gezond.

Tijdens de bijeenkomst wordt voornamelijk Turks gesproken.

Wanneer Zondag 19 oktober 14:30-16:30 uur
Waar HDV Arnhem Turkiyem Moskee, Eemslaan 6, 6826 AC Arnhem
Kosten Gratis, inclusief koffie/ thee en soep.
Aanmelden Aanmelden niet nodig.

Sprekers:

- Aynur Bayram, psychiater bij Joy GGZ
- Kadiriye Moerkens-Kocabas, leefstijlcoach bij Leefstijl Centrum Arnhem
- Fatma Demirel, cardioloog bij HartKliniek in Nijmegen
- Murat Tolunay en Aynur Ozturk, bewegedocenten in Arnhem



TOOLS 3.7. Voorbeeldbrief ingang verhuizen (Pilot Arnhem)



Ingang: verhuizing
(sleutelmoment)

Aandachtspunten bij
opstellen van een
brief/geschreven
communicatie

- teksten geschikt voor taalvaardigheid niveau B1
- denk aan (visueel) alternatief voor anderstaligen of analfabeten

SPORTBEDRIJF ARNHEM

Beste (nieuwe) bewoner van Malburgen-West,

Welkom in de buurt! Wist u al dat er in en rondom Malburgen een boel gebeurt op het gebied van bewegen? Bekijk op de andere zijde van deze brief een greep uit het beweegaanbod. Bent u 50-jaar of ouder? Lees dan snel verder.

Gratis en vrijblijvend beweeg-adviesgesprek

Wij begrijpen dat het soms moeilijk is om een sport of beweegactiviteit te vinden die bij u past. Daarom helpen wij u graag en bieden wij u de mogelijkheid om een gratis beweeg-adviesgesprek in te plannen. Het doel van dit beweeg-adviesgesprek is om samen op zoek te gaan naar een beweging die bij u past. Ook doen we een aantal testjes om te meten hoe het ervoor staat met bijvoorbeeld uw kracht, balans en reactiesnelheid. Het gesprek duurt in totaal 20 minuten, deze voert u met [REDACTED]. Hij is consulent Vitaal Ouder Worden in Malburgen. Onderstaand kunt u zien waar- en wanneer het mogelijk is om met Ernst in gesprek te gaan.

Waar & wanneer?

- ✓ **Maandag 13 oktober tussen 13:00-14:30 uur**
Buurtcentrum de Fresh, Dovenetellaan 24a, 6841 EH Arnhem
- ✓ **Donderdag 16 oktober tussen 14:00-17:00 uur**
Zwembad de Grote Koppel, Olympus 29, 6832 EL Arnhem
- ✓ **Dinsdag 28 oktober tussen 18:30-20:00 uur**
Zwembad de Grote Koppel, Olympus 29, 6832 AL Arnhem

Aanmelden/vragen

Het is belangrijk dat u van tevoren een afspraak maakt voor dit gesprek. Dit kan via Whatsapp of door te bellen met [REDACTED]. U kunt ook een mail sturen naar [REDACTED]@sportbedrijfarnhem.nl.

Hopelijk tot snel!

Met gezonde groet,

[REDACTED]
Sportbedrijf Arnhem
[REDACTED]
[REDACTED]@sportbedrijfarnhem.nl

SPORTBEDRIJF ARNHEM

Beweegaanbod Malburgen

Voor kinderen

- ✓ **Instuif op woensdagmiddag voor kinderen van 6 t/m 12 jaar**
MFC de Spil, Lupinestraat 12, 6841 GD Arnhem
- ✓ **Ouder- & Peutergym voor kinderen van 2 en 3 jaar (met ouder)**
Gymzaal Eimers, Eimerssingel-Oost 262-B, 6834 CZ Arnhem

Voor volwassenen

- ✓ **Zwemmen**
Zwembad de Grote Koppel, Olympus 29, 6832 AL Arnhem
→ Divers aanbod zoals banenzwemmen, Aqua HIT en Aquarobic
- ✓ **Tennis**
Sportpark de Bakenhof, Huissensestraat 285, 6833 JK Arnhem
→ Divers aanbod zowel recreatief als in competitieverband
→ Binnenkort ook padelbanen
- ✓ **Sporten bij Formupgrade**
Formupgrade (locatie Zuid), Koppelstraat 16, 6832 EP Arnhem
→ Divers aanbod voor individuele begeleiding en groepstraining zoals (vrouwen) fitness, zumba, pilates, small group training en yoga. Zie het gehele aanbod op www.formupgrade.nl.

Voor senioren

- ✓ **Diverse wandelgroepen**
→ Elke woensdag van 10:00-11:00 uur
Het Bruishuis, Akkerwindestraat 1, 6832 CR Arnhem
→ Elke dinsdag van 09:30-10:30 uur
Eilandstate, Abe Lendstrahof 132, 6833 LR Arnhem
- ✓ **Beter Bewegen**
Bewegen op muziek met o.a. spierversterkende- en balans oefeningen
Buurtcentrum de Fresh, Dovenetellaan 24a, 6841 EH Arnhem
- ✓ **Beweegtuin Malburgen-West, elke maandag van 14:00-15:00 uur**
Korte wandeling door de wijk en oefeningen gericht op kracht, balans en coördinatie in de beweegtuin van de Spil.
Vanaf Buurtcentrum de Fresh, Dovenetellaan 24a, 6841 EH Arnhem
- ✓ **Gymfit Sport en Spel, elke donderdag van 19:00-20:00 uur**
Verbeter je uithoudingsvermogen, kracht, lenigheid, reactiesnelheid en oog-handcoördinatie.
MFC de Spil, Lupinestraat 12, 6841 GD Arnhem

Bekijk de rest op www.sportinarnhem.nl of scan de QR-code.

3.8. Draaiboek beweegtest (1)

Vorbereiding

Wij hebben tijdens de pilot de fysieke conditie van deelnemers getest. Daarmee verkregen wij inzicht in hun fysieke conditie. In combinatie met het gesprek waarin we motieven en belemmeringen achterhaalden konden we zo een goede inschatting maken welke sport- of beweegaanbod het best passend zou zijn voor de deelnemer.

Zorg dat je je goed verdiept in onderstaande testen zodat je weet wat je gaat testen en welke materialen je nodig hebt. Bij het downloaden van de testen op meetinstrumentenzorg.nl kun je ook de instructies en materialen downloaden/

We hebben bij het testen van de fysieke conditie gebruik gemaakt van twee testen.

- **De 6 minuten wandeltest** van Takken (2005) om de functionele capaciteit te meten. De test en instructie zijn te verkrijgen via **Meetinstrumenten in de zorg:** <https://meetinstrumentenzorg.nl/instrumenten/6-minute-walk-test-zes-minuten-wandeltest/>
- **De Short Physical Performance Battery (SPPB)**. Een eenvoudige test waarmee inzicht wordt verkregen in loopsnelheid, balans en beenkracht. De test bestaat uit drie losse testen: een loop-, een balans- en een repeated chair-standtest. Ook deze test in te downloaden via: <https://meetinstrumentenzorg.nl/instrumenten/short-physical-performance-battery/>

Materialen en ondersteuning

- Bij afname van de test kan je de scores in het scoreformulier zetten (volgende pagina) om zo een goed overzicht te krijgen in welke categorie de deelnemer valt en welk beweegaanbod daar goed bij past.
- Bedenk van te voren wie de Beweegtest afneemt, kun je ondersteuning gebruiken van collega's? welke onderdelen wel en niet.
- Zorg voor een laptop zodat je alle scores en het gespreksverslag gelijk kan invoeren.

3.8. Draaiboek beweegtest (2)

Locatie

- Bespreek met de beheerder goed de benodigde tijd en ruimte (je hebt ongeveer een half uur per deelnemer nodig voor het afnemen van de beweegtest én de gespreksvoering)
- Bekijk de locatie van te voren en bedenk waar je welke test afneemt.
- Denk na over privacy, zijn er onderdelen waar je de deelnemer privacy wil geven?
- Zorg dat je ruim op tijd aanwezig bent om spullen klaar te zetten.
- Na de beweegtest wordt gelijk het gesprek gevoerd om motieven en belemmeringen te achterhalen. Het is fijn als je hier een afgesloten ruimte voor kan gebruiken zodat het gesprek in alle privacy gevoerd kan worden.

Afname Beweegtest

- Neem voldoende tijd om de testen te kunnen afnemen. zorg voor wat buffertijd tussen de deelnemers. Voor het afnemen van de testen ben je ruim een kwartier bezig (6 minuten wandeltest + gemiddeld 10 minuten voor de SPPB test).
- Voer de scores per test in het scoreformulier Concept Scoreformulier. (zie volgende pagina)

TOOLS 3.9. Scoreformulier beweegtest

Wij hebben in Excel een scoreformulier gemaakt waarmee je de resultaten van elke test kunt invoeren en direct een overzicht krijgt in welke categorie het beweegaanbod gezocht moet worden:

- 1) Kwetsbare senioren of senioren met multiproblematiek,
- 2) licht kwetsbare of kwetsbare senioren, 3) vitale en licht kwetsbare senioren

Wil je meer verdieping over de kenmerken van deze doelgroep download dan de [factsheet 'Senioren en Bewegen, van Kenniscentrum Sport en Bewegen.'](#)

Scoreformulier en handleiding voor advies op maat

Algemene informatie

Naam: _____

Geb. datum: _____

Leeftijd: 67 jaar

Geslacht: V m / v

Lengte: 1,8 meter

Gewicht: 70 kilogram

BMI: 21,60

6 minuten wandeltest (over 10m)

Referentiewaarden en score

Loopafstand: 650 meter

Referentiewaarde man: 615

Score (%ref): 100%

Referentiewaarde vrouw: 560

Score (%ref): 114%

SPPB scores

Balans: 1 punten (max 1)

Gang: 1 punten (max 1)

Tandem: 2 punten (max 2)

Score loopweerstand (Beeter)

Gemeten tijd: 12 seconden

Score: 6 punten (max 6)

Score Beekracht

Score: 4 punten (max 4)

Totaalscore SPPB: 6 punten

Normwaarden

Normwaarden Loopweerstand

< 3:00 sec.	4 punt
3:00-4:00 sec.	3 punt
4:00-5:00 sec.	2 punt
5:00-6:00 sec.	1 punt
meer dan 6:00 sec.	0 punt

Normwaarden Beekracht

< 11:20 sec.	4 punt
11:20-13:00 sec.	3 punt
13:00-15:00 sec.	2 punt
15:00-18:00 sec.	1 punt
meer dan 18:00 sec.	0 punt

SPPB: Rood of Oranje

SPPB: Oranje

SPPB: groen of oranje

Fysieke mogelijkheden passend bij aanbod voor:

Kwetsbare senioren of senioren met multiproblematiek*

Licht kwetsbare of kwetsbare senioren*

Vitale en (licht) kwetsbare senioren

Concept Scoreformulier en handleiding COM-B.xlsx

3.10. Draaiboek Gesprek (1)



Vorbereiding

Na de beweegtest om de fysieke capaciteit in beeld te brengen voer je een gesprek met de deelnemer om motieven en belemmeringen om wel of niet te bewegen te achterhalen. Wij kiezen ervoor om dit gesprek te voeren vanuit het COM-B model. Daarbij zoomen we in op onderdelen die beweeggedrag bepalen en waar je dus op in kan spelen om beweeggedrag te veranderen:

Capaciteit: welke fysieke mogelijkheden heeft iemand om te sporten en welke kennis heeft hij over sport en bewegen?

Opportunity (Gelegenheid): welke fysieke gelegenheid heeft iemand om te gaan bewegen (welke toegang heeft iemand om te gaan bewegen) en welke sociale gelegenheid of sociale steun ervaart iemand om te gaan bewegen?

Motivatie: zijn er doelen die nagestreefd worden irt bewegen, hoe is de houding ten opzichte van gewoonte?

Met een vragenlijst of stellingenkaart breng je tijdens het gesprek de onderdelen in kaart. Als jij voldoende inzicht hebt in de verschillende onderdelen maak je de keuze welke interventie je moet doen. Gebruik daarvoor de Visuele COM-B handelingsperspectieventool.

Plan voldoende tijd in voor het gesprek maar baken de tijd ook af. Voor het verkrijgen van inzichten in de motieven en belemmeringen heb je minimaal een kwartier tijd nodig.

Doen

- Lees je in in het COM-B- model. **Oefen** eventueel een paar keer een gesprek op een collega. Heb je nog wat meer gespreksvaardigheden of verdieping nodig volg dan eventueel een workshop of training. Zorg ook dat je overzicht hebt over de te kiezen interventies vanuit de handelingsperspectieven tool. .
- Maak een keuze welk instrument je wil gebruiken. Je kan een **vragenlijst** doornemen met een deelnemer, je kan ook een **stellingenkaart** gebruiken om het gesprek te voeren (zie volgende pagina).
- Neem het gekozen instrument mee naar het gesprek. Print het eventueel uit om samen met de deelnemer door te nemen of zet het klaar op je laptop.
- Neem het overzicht met handelingsperspectieven mee.

3.10 Draaiboek Gesprek (2)



Gespreksinstrumenten

Maak een keuze voor de gesprekstoel. Gebruik een uitgebreide bestaande en wetenschappelijke onderbouwde vragenlijst of kies voor een meer compact instrument waarmee je snel een beeld vormt van de deelnemer (niet wetenschappelijk onderbouwd en getest).

COM-B Vragenlijst

Wij hebben in de pilot gebruik gemaakt van de vragenlijst van de interventie Beweeg Bewust van het Beweeghuis Maastricht. Een samenwerking van o.a. Maastricht Sport en Maastricht UMC+.

<https://www.maastrichtsport.nl/programmas/beweeg-bewust>.

De vragenlijst brengt in kaart hoe deelnemers scoren op de onderdelen van het COM-B model en aan welke knoppen gedraaid moet worden om beweeggedrag te veranderen. De vragenlijst is in samenwerking met Fontys Sporthogeschool ontworpen.

Stellingenkaart COM-B

Na de eerste ronde gesprekken tijdens de pilot in Arnhem bleek dat de vragenlijst voor de deelnemers in de pilot te talig was en daardoor veel uitleg vroeg. Op basis van dit inzicht hebben we een stellingenkaart ontworpen waarin we heel compact in beeld proberen te brengen hoe deelnemers scoren op capaciteit, gelegenheid en motivatie. Om zo toch inzicht te krijgen in de onderwerpen die impact maken op het beweeggedrag van de deelnemer. Zie volgende pagina.

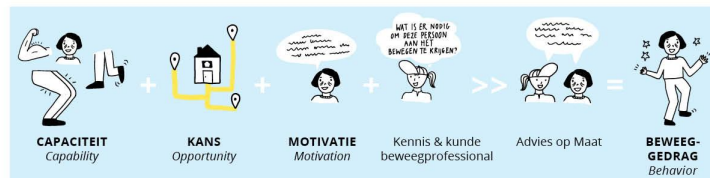
TOOLS 3.11.

Stellingenkaart

COM-B



Stellingen compact geïnspireerd op het COM-B model



6. AUTOMATISCHE MOTIVATION

Ik ben gemotiveerd om veranderingen toe te passen zodat ik regelmatig ga bewegen. *B.v. ik zet in de agenda dat ik elke dinsdagochtend meeloop met de wandelgroep.*

JA Inwoner ziet gezondheidsvoordelen. Ik kan het zelf, weet wanneer ik het kan doen en lukt het ook en heb het gevoel dat het lukt. (doorvragen)

NEE • Stukje bewustwording: wat zijn de effecten als je het wel lukt?
• Motivational interviewen: wat heb je vroeger gedaan, waar heb je positieve herinneringen aan?
• Samen 'als dan' doelen stellen: als ik naar de supermarkt dan ga ik lopend of de fiets

5. REFLECTIEVE MOTIVATION

Ik vind voldoende bewegen belangrijk en heb concrete doelen. *B.v. meer uithoudingsvermogen om langer te wandelen of een betere balans om veiliger te fietsen.*

JA Kun je een concreet haakje vinden als ze nog niets doen? (doorvragen)

NEE • Reframen: waarom bewegen belangrijk is. Ook voor jou. *B.v. spelen met kleinkinderen of ...*
• Maak een stappenplan met succeservaringen. *B.v. 2x per week en ik bel je over 4 weken. Geef positieve aanmoedigingen. Een compliment voor elke (mini)stap (omdat men het eigenlijk zelf niet belangrijk vindt).*

4. SOCIALE OPPORTUNITY

Ik heb mensen in mijn directe omgeving die mij ondersteunen of stimuleren om te bewegen. *B.v. een buurvrouw die samen wil gaan.*

JA Wat doen ze dan? Kun je vragen of je mee kan? Of voorstellen om iets samen te gaan doen? Kun je de omgeving gebruiken om zelf meer te bewegen? (doorvragen)

NEE • Let op: sociale component is hierin belangrijker dan beweeg component
• Stel groepsactiviteiten voor. Wat kun je samen met vrienden/familie/ buren doen?
• Wat zou je samen willen en kunnen doen?

3. FYSIEKE OPPORTUNITY

Ik heb makkelijk toegang tot tijd, plekken of middelen om te bewegen. *B.v. geld voor contributie of vervoer naar een locatie.*

JA Geef voorbeelden (doorvragen)

NEE • Kijk wat iemand wel kan. Sluit aan bij iemands huidige gedrag en waar past in iemands leven
• Maak samen een beweegplanning. Wanneer, waar, wat is haalbaar?
• Kun je barrières wegnemen? Alternatieven bedenken om iets van beweging toe voegen?

2. PSYCHOLOGISCHE CAPABILITY

Ik weet welke activiteiten voor mij geschikt en veilig zijn. *B.v. wandelen, zwemmen of bootcamp.*

JA Welke zijn dat? (doorvragen)

NEE • Deel info over voordelen van bewegen
• Kijk naar score beweegtest voor mogelijke passend activiteiten
• Ga samen door aanbod info om passend activiteit voor de inwoner te vinden

1. FYSIEKE CAPABILITY

Ik kan veilig 30 minuten bewegen zonder moeite. *B.v. zonder blessures of blijvende pijn op te lopen.*

JA Ga zo door! Goed bezig!

NEE 1. Persoonlijke professionele begeleiding nodig? Zoals een fysiotherapeut (afhankelijk van de situatie)
2. Of zelf doen: samen kleine doelen stellen: hele kleine stapjes beweeginterventies van 5 min/dag en langzaam opbouwen

Deze kaart is onderdeel van methode Jouw Beweegroute

TOOLS 3.12. Handelingsperspectieven op basis van COM-B Model

Met een COM-B vragenlijst of stellingenkaart breng je in beeld hoe deelnemers scoren op de verschillende onderdelen van het COM-B model. Vervolgens wil je een passende interventie doen om het Beweggedrag te veranderen.

Bij de ene deelnemer kan dat zitten op bewustwording (*capaciteit*), bij een andere op het betrekken van de familie of het zoeken van een groepsactiviteit (*sociale gelegenheid en steun*) bij een ander op het stellen van doelen (*motivatie*).

Om de juiste interventie te kunnen bieden hebben wij een overzicht gemaakt welke interventie het beste gebruikt kan worden op welk moment.



3.13. Inventarisatie doorverwijzing



Tijdens een gesprek kunnen ook andere vraagstukken dan bewegen omhoog komen. Dan is het handig om alvast mensen te kennen die ook in de wijk werkzaam zijn, waar naartoe verwezen kan worden.

Voorbeelden

- ☐ Welzijns <naam + telnr>
- ☐ Diëtist <naam + telnr>
- ☐ Verslavingszorg <naam + telnr>
- ☐ GGZ <naam + telnr>
- ☐ Leefstijlcoach <naam + telnr>

Let op: indien je iemand (warm) overdraagt, moet je uitdrukkelijk toestemming vragen of dat dat OK is i.v.m. AVG.



De focus in de beweegtest & gesprek is fysieke capaciteit. Aandacht voor *mentale capaciteit* ontbreekt momenteel.

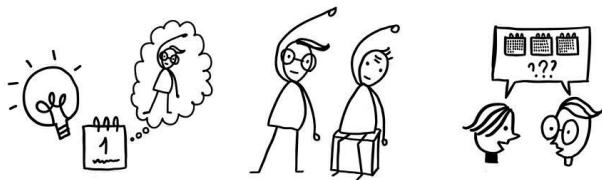
**TEMPLATE AFSPRAAKKAART****JE BEWEEGAFSPRAAK**

Activiteit

Wanneer

Waar

Ontvangst door



We hebben weer contact op

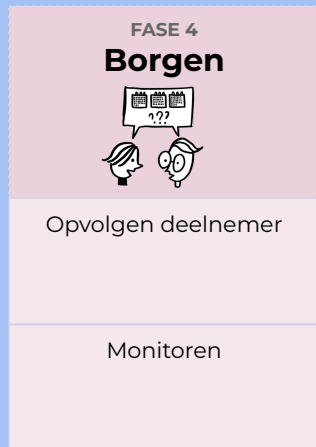
Je kunt mij bereiken op

Naam**06 nummer****E-mail****Hoe was het?** (aantekeningen voor jezelf)

Deze template is onderdeel van methode Jouw Beweegroute

Borging

Kunnen we deelnemers (duurzaam) in beweging houden?



TOOLS

4.1. Monitoringtool in excel

4.1. Monitoringtool (excel)



Nabellen: soms al eerder n.a.v. gesprek. Afhankelijk van de afspraak die je hebt gemaakt. Ook nabellen na 2e proefles (binnen 2 weken). Of laagdrempelig contact houden, bijvoorbeeld via Whatsapp.

NB: Je kunt ook je eigen monitoring tool gebruiken als je dat al hebt binnen je eigen organisatie

F3 Mevr gaat maandag 14 april een proefles volgen bij					
E	F	G	H	I	J
Gesprek op maat	Gemaakte beweegfspraak:	Nazorg plaatsgevonden op:	Nog in beweging?	Nazorg en evaluatie	Opmerkingen
Opmerkingen en beschrijving gesprek				Indien nee, waarom niet meer in beweging?	
apart opgeslagen.Mevrouw kwam in de "oranje: aanbod terecht en hierin uitgebreid de mogelijkheden	Danclub X en gaat ook lange bij de VitalityClub op dinsdagochtend in ...	dinsdagochtend in ...			

Tabblad Monitoring

A3 mevr. Veldbloem											
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Algemene informatie							Uitkomsten test en gesprek				
Naam	Geslacht	Leeftijd	Woonplaats	Overige persoonlijke of aanvullende informatie aan 1 of meer beweeg	Manier van eerste contact	Deelgenomen aan testen	Uitkomst 6MWT	Uitkomsten SPPB	Opmerkingen of bijzonderheden na test	Motivatievragen ingevuld	Opmerkingen of bijzonderheden na test
mevr. Veldbloem	Vrouw	67	Amstern, Flat X	Mevr heeft huishoudelijke hulp, beginnende artrose	Beweegt nog niet.	Brief me uitnodiging tot bezoek.	Ja	Oranje	Oranje	Vond de testen leuk, maar de 6MWT kost	Ja
											Fysieke Gelegenheid, Fysieke C

Tabblad Informatie deelnemer