



TAALLES + TAALCOACHING = DE IDEALE COMBINATIE

Elwine Halewijn
28 november 2023

BORSTCRAWL

Wat zie je? Wat denk je? Wat voel je?

Wat heb je nodig
om de borstcrawl
te leren?



Wat heeft dit met taalcoaching te maken?

TAALCONTACT

EEN VAN DE BELANGRIJKE VOORSPELLERS VAN GOEDE TAALVERWERVING

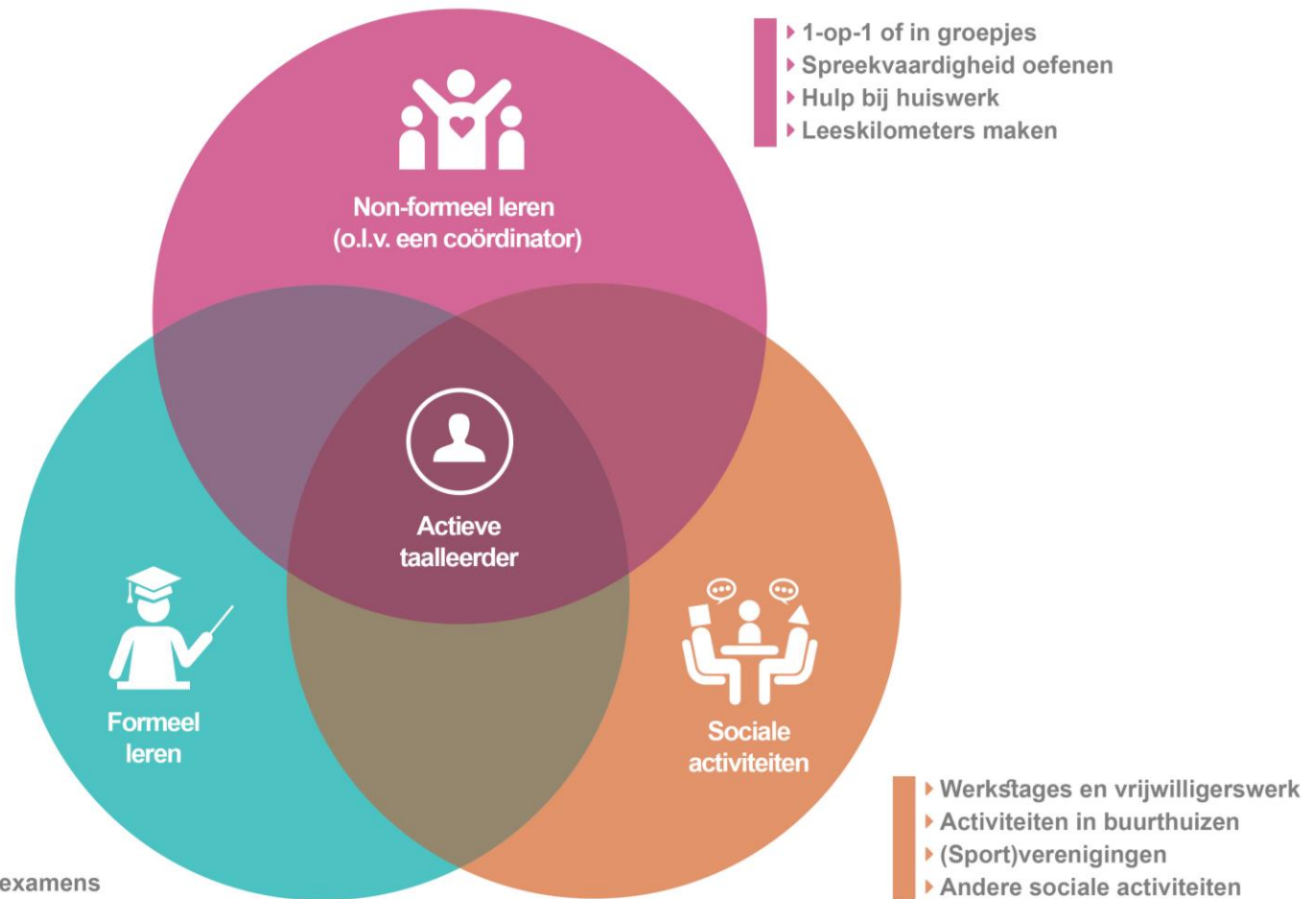
- Hoe meer, hoe beter (frequentie)
- Voldoende herhaling
- Betekenisvolle interactie
- Echt contact
- Interne motivatie





LEREN VERBINDEN

Het VIME Model



WAAR LOOP JE TEGENAAN?

1. **Financiën**: gemeente koopt weinig taalcoaching in
2. Beperkte **samenwerking** tussen taalcoachorganisatie en taalaanbieder
3. **Taalaanbieder** verwijst te weinig door
4. We komen **taalvrijwilligers tekort** voor de vraag van de taalaanbieder

HOE ORGANISEER JE DIT?



Verzamel drie argumenten om in gesprek te gaan over het belang van taalcoaching.

Optie a: de gemeente

Wat wil je dat de gemeente doet? Hoe overtuig je die van het belang van taalcoaching?

Optie b: de taalaanbieder

Wat heeft de taalaanbieder nodig, en wat zal deze zeggen als je met taalcoaching aankomt?

Gebruik de teksten op de tafels bij de onderbouwing van jullie argumenten. Welke bezwaren zal je tegenkomen en wat kun je daarop terugzeggen?

=> Zet jullie argumenten en tips op post-its

HANDREIKING VOOR GEMEENTEN: KWALITEIT BIJ DE AANPAK VAN BASISVAARDIGHEDEN



<https://basisvaardigheden.nl/kennisbank/handreiking-kwaliteit-bij-de-aanpak-van-basisvaardigheden>

BRONNEN:

- Handreiking voor gemeenten: kwaliteit van de aanpak basisvaardigheden
 - Scan voor gemeenten
 - Themapagina Non-formeel V en P
 - Kwaliteitskader Non-formeel
 - Gespreksleidraad kwaliteitsgesprek Non-formeel
- Kwaliteit van taal: taalcoaching (ontwikkeld voor Divosa, niet openbaar)
- Checklist praktijkgerichtheid (ontwikkeld voor de gemeente Amsterdam, niet openbaar)

UITWISSELING

Welke argumenten spreken het meest aan?

Vooruitkijken:

- Hoe ga je dit aanpakken?
- Wie of wat heb je nog nodig?
- Heeft iemand een tip?



Elwine Halewijn

Elwine.halewijn@itta.uva.nl