IFBD
Institute for Business Development

2027

Hoe je scope, specificaties en verwachtingen stevig afbakent en scope creep aanpakt …

Grip op scope

Scope is niet wat je belooft. Scope is wat je bewaakt …

> Leer je project scherp af te bakenen en helder te communiceren over wat je wél en níét doet.

> Vertaal verwachtingen naar concrete specificaties en stel proactief grenzen, ook naar uw CEO.

> Herken en beheers scope creep zonder de relatie onder druk te zetten.



Onder de deskundige leiding van:

Lies Vanhee
Sr. Consultant
STANWICK CONSULTANTS

>>> **IFBD.BE** /
project management

Waarom dit programma?

STOP MET PLEASEN. BEGIN MET AFBAKENEN.

“Scope is ook vastleggen wat je bewust níét doet. Maar durf jij ook die keuzes te maken?”

Projecten mislukken zelden door wat erin zit. Ze ontsporen door wat je er niet uit filterde. De meeste projectmanagers denken dat scope bepalen gaat over to-do lijstjes. Fout. Het gaat over moed. Over “nee” durven zeggen. Over duidelijke grenzen trekken nog vóór iemand aan de projectfundamenten begint te zagen, ook al is dat je CEO. In deze training leer je hoe je helder, scherp en afgebakend je project aftrapt – mét buy-in van alle betrokkenen. Want je bent geen please manager, maar projectmanager.

MANAGEN VAN PROJECTEN IS MANAGEN VAN VERWACHTINGEN. PUNT.

“Als jij niet communiceert, doet iemand anders het in jouw plaats.”

Stakeholders zijn geen probleem. Tot je ze negeert. Tot je te laat communiceert. Tot je veronderstelt dat ‘ze het wel begrijpen’. Elk project staat of valt met het managen van verwachtingen – en het sturen van gedrag. In deze training leer je hoe je stakeholders (van gebruiker tot CEO) proactief betrekt, hoe je invloed uitoefent zonder hiërarchische macht en hoe je lastige gesprekken voert zonder uit je rol van Project Manager te vallen.

STOP MET VAGE DOELSTELLINGEN EN KPI’S. SPECIFICATIES MOETEN SCHERP ZIJN.

“Als jij niet exact weet wat er gebouwd moet worden, wie dan wel?”

‘Gebruiksvriendelijk’, ‘flexibel’, ‘modern design’ … Specificaties worden vaak opgesteld als een moodboard van mooie intenties. Helaas kun je op wollige woorden geen duurzaam project of systeem bouwen. In deze module leer je hoe je specificaties opstelt die glashelder zijn — voor je klant én je ontwikkelaars. Je leert eisen scherpstellen, aannames tackelen en documenten schrijven die doen wat ze moeten doen: bouwen aan succes.

ZEG NEE. ZONDER RUZIE.

“Scope creep gebeurt niet. Jij laat het gebeuren.”

“Zou dit er ook nog bij kunnen?” — een onschuldige vraag met fatale gevolgen. Scope creep sluipt je project binnen via achterdeurtjes, informele verzoeken en goedbedoeld enthousiasme. Jij denkt flexibel te zijn, maar eigenlijk graaf je je eigen planning onderuit. In deze module leer je hoe je vriendelijk maar kordaat grenzen stelt. Hoe je veranderingen beheerst zonder je planning op te blazen. En vooral: hoe je op tijd ‘nee’ zegt — en zonder verlies aan respect of vertrouwen. Ook al moet je die ‘nee’ tegen de grote baas zeggen …

De docent



Lies Vanhee is een ervaren en bevlogen consultant in change en projectmanagement. Als senior trainer bij Stanwick begeleidt ze organisaties bij het scherpstellen van hun projectscope, het managen van verwachtingen en het opzetten van robuuste projectstructuren. Ze combineert een analytische blik met een sterke menselijke aanpak: haar sessies zijn tegelijk confronterend en motiverend, en altijd diep geworteld in de praktijk.
Met meer dan vijftien jaar ervaring in projectgedreven omgevingen kent Lies als geen ander de gevaren van vage specificaties, grijze zones en sluipende uitbreidingen. Ze werkte als projectmanager en business unit manager in de life sciences sector en groeide vervolgens door tot general manager bij Primoris. Vanuit die leiderschapsrollen leerde ze hoe een onduidelijke scope – hoe klein de afwijking ook lijkt – de slagkracht van een heel team kan ondermijnen.
Vandaag helpt ze via Stanwick zowel publieke als private organisaties om projecten helderder te definiëren, verwachtingen beter te managen en veranderingen duurzaam te verankeren.
Ze is gecertificeerd in Lean en Change Management en combineert die methodieken met tools als Project Canvas, MoSCoW, RACI en stakeholdermapping. Lies is bovendien een veelgevraagd trainer in leiderschapsontwikkeling en soft skills binnen projectcontexten. Haar stijl is doordacht, verbindend en to-the-point – en ze schuwt de moeilijke vragen niet.
Met Lies Vanhee haalt IFBD een trainer in huis die bruggen slaat tussen theorie en praktijk, tussen projectstructuur en menselijke dynamiek. Ze leert je niet alleen hoe je scope definieert, maar ook hoe je ze tot leven brengt, bewaakt en vooral verdedigt.

Je project is nog niet gestart en reeds ontspoord …

Een klant met steeds nieuwe wensen. Een scope die lijkt op een elastiek. Collega’s die specificaties toevoegen “omdat dit ook wel handig kan zijn”. Maar de deadline blijft hetzelfde. Het budget ook. Herkenbaar?
Scope creep is niet het probleem: een project zonder regie is dit wel. Als je als projectmanager je scope, je stakeholders en je specificaties niet strak aanpakt, verlies je de controle nog voor je gestart bent.

In deze unieke training leer je hoe je je project scherp afbakent in helder overleg met je stakeholders, scope creep beheerst én specificaties formuleert waar je project écht op kan draaien.



Programma

Timing cursusdagen

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30 Lunch
17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

MODULE 1 – WAAR BEGINT EEN GOED PROJECT? BIJ WAT JE NÍÉT DOET EN WAT JE WEL BELOOFT.

"Scope is niet wat je gaat doen. Het is wat je bewust níét doet. Je bent immers een Chief Expectation Officer."

Veel projectmanagers definiëren hun project met bulletpoints van deliverables. Maar wat er niet in zit, blijft vaak onuitgesproken. Dat is het begin van ellende. Scopebepaling is keuzes maken – en grenzen trekken. En ook duidelijk (durven) zeggen wat je niet doet.

Daarbij hoort ook het managen van verwachtingen: je bent geen projectmanager, je bent verwachtingsmanager-in-chief. Zelfs de best gedefinieerde scope sneuvelt als je stakeholders niet meeneemt. Afdelingen hebben andere belangen, andere taal en andere deadlines. Jij zit in het midden. Hoe hou je de regie? En wat als de stakeholder de grote baas is?

- Inhoud:
  - Wat is scope écht? Deliverables, exclusions, constraints, assumpties versus risico's.
  - Stakeholders scherp bevragen op verwachtingen en grenzen.
  - Stakeholdercommunicatie, beslissingsstructuren en governance.
  - Verwachtingen concreet en gedragen maken.
  - Tools: Project Canvas, MoSCoW-analyse, Scope Statement, WBS, RACI-matrix, Stakeholderanalyse, KANO, Exclusions List, Investeringsanalyse.
- Leerpunten:
  - Hoe je een project kernachtig en werkbaar definieert ifv de doelstelling.
  - Hoe je verwachtingen van stakeholders converteert naar heldere scope.
  - Hoe je op voorhand 'grijze zones' blootlegt.
  - Hoe je stakeholders in kaart brengt én betrokken houdt.
  - Hoe je moeilijke gesprekken voert over verwachtingen en grenzen.
  - Hoe je besluitvorming documenteert en verdedigt.
- Voorbeeldcase (één van deze cases of een case aangereikt door de deelnemers): Expectation Management
  - CEO mengt zich plots met nieuwe verwachtingen.
    Scope-afspraken worden ondergraven door informele macht.
  - HR wil ineens ook een e-learningtool integreren.
    Zonder afbakening wordt elk idee een uitbreiding.
  - Stakeholder wil zijn eigen focuspunten in de roadmap.
    Zonder prioriteiten verdwijnt de focus.

MODULE 2 – SPECIFICATIES: DE STILLE SABOTEUR VAN JE SUCCES

"Vage eisen leiden tot vaag werk. En tot een boze klant."

Veel projectdocumentatie leest als een verlanglijstje: onvolledig, onduidelijk en niet toetsbaar. Specificaties zijn het fundament van elk project. Hoe beter je analyse, hoe minder bijsturing onderweg.

Programma



- Inhoud:
  - Eisen versus wensen: de valkuil van impliciete verwachtingen.
  - Documenteren in mensentaal én systeemtaal.
  - Tools: User Stories, CTQs, Requirements Traceability Matrix (RTM), Functional & Non-Functional Requirements Checklist, Workshops met eindgebruikers / brown paper sessies, Requirement Interviews & Observaties, Glossary / Terminologielijst, Expectations Mapping Workshop …
- Leerpunten:
  - Hoe je eisen scherp, meetbaar en eenduidig formuleert.
  - Hoe je eindgebruikers actief betrekt in het specificatieproces.
  - Hoe je documenten maakt die wél begrepen én gebruikt worden.
- Voorbeeldcase (één van deze cases of een case aangereikt door de deelnemers):

  Specificaties: de stille saboteur
  - "Gebruiksvriendelijk" en "visueel sterk" als eisen.

    Vage taal leidt tot vage resultaten.
  - Elk team bedoelt iets anders met 'dashboard'.

    Zonder gedeelde taal ontstaat verwarring.
  - Requirements komen uit losse e-mails en notulen.

    Fragmentatie zorgt voor fouten en herwerk.

MODULE 3 – SCOPE CREEP: DE SLUIPMOORDENAAR VAN JE PLANNING

"Elke 'kleine wijziging' is een projectbeslissing. Durf je die ook zo te behandelen?"

Scope creep begint niet met grote uitbreidingen. Het begint met "mag dit er ook nog bij?" – zonder impactanalyse. Veel projectmanagers zeggen ja om discussies te vermijden maar worden daarna bestraft met uitloop en chaos.

- Inhoud:
  - De 5 typische oorzaken van scope creep.
  - Psychologische valkuilen: pleasegedrag, angst voor conflict (conflictmodel).
  - Formeel wijzigingsbeheer: change control management (scope change document & decision log).
- Leerpunten:
  - Hoe je vriendelijk nee zegt én je relatie bewaart.
  - Hoe je wijzigingsverzoeken structureert en documenteert.
  - Hoe je je projectplanning beschermt tegen 'kruipende wensen'.
- Voorbeeldcase (één van deze cases of een case aangereikt door de deelnemers):

  Scope creep: de sluipmoordenaar
  - "Kleine aanpassing" van CFO = drie weken werk.

    Zonder impactanalyse loopt alles uit.
  - CEO wil "ook interne processen stroomlijnen".

    Strategische uitbreidingen verpletteren je planning.
  - "Nog één rapportje" vergt drie databronnen.

    Onschuldig verzoek = grote vertraging.

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Grip op scope

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.495** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 2-daagse programma bedraagt **1.395 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.