

Adviesvaardigheden

De mate waarin advies wordt begrepen, geaccepteerd en gebruikt, hangt voor een groot deel af van hoe dat advies gebracht wordt. Dat je als adviseur beschikt over de juiste kennis en vaardigheden staat buiten kijf, maar hoe overtuig je daar de opdrachtgever van? Aan de basis liggen een aantal instrumenten waar geen adviseur buiten kan, zoals het om kunnen gaan met weerstand, de waarde van je expertise, kennis overbrengen en het kunnen inzetten van verschillende gespreksvaardigheden die de kwaliteit van het adviesproces verhogen. In onze driedaagse training *Adviesvaardigheden* ontwikkel je een persoonlijke adviesstijl, aangezien de manier waarop we onze overtuigingskracht versterken voor iedereen verschillend is. Je bepaalt zélf welke van de aangeboden technieken en adviezen je integreert in je dagelijkse praktijk. Het gehele adviesproces wordt doorlopen - van opdracht aanvraag tot eindgesprek. Na afloop van de training ben je in staat om op een gestructureerde en overtuigende manier adviezen uit te brengen.

Onderwerpen

Tijdens de training komen onder andere onderstaande onderwerpen aan bod:

- **Analyseren:** Luisteren, samenvatten en doorvragen.
- **Het stellen van een diagnose:** Brainstormen en mindmappen.
- **Draagvlak creëren:** Het herkennen van weerstand en hiermee omgaan.
- **Het eindgesprek voeren:** Overtuigende vaardigheden inzetten.
- **Verskillende adviesstijlen inzetten:** Leer je adviesstijl aan te passen aan het type klant.
- **Zelfkennis:** Je persoonlijke adviesstijl.
- **Werken aan een goede samenwerkingsrelatie:** Win-win situaties creëren
- **Oplossen van conflicten:** Leer de achtergronden van conflicten begrijpen en herken aanknopingspunten.
- **Gesprekstechnieken inzetten:** Hoe houd je de regie in het gesprek?
- **Het project evalueren**

Resultaten

Na de training:

- ben je je bewust van je rol en positie in een adviesproces;
- kun je verschillende rollen vervullen (adviseur/expert/dienstverlener);



3 dagen

€ 1725,-excl BTW

do 19 sep., do 3 okt. en do 17 okt.

Inschrijven

ma 11 nov., ma 25 nov. en ma 9 dec.

Inschrijven

do 2, do 16 en do 30 jan.

Inschrijven

[Meer actuele data](#)

- weet je effectief te handelen in verschillende fasen van het adviesproces;
- (her)ken je je krachten en valkuilen als adviseur en
- kun je omgaan met verwachtingen van zowel de klant als jezelf.

Doelgroep

Deze training is bij uitstek geschikt als je een persoonlijke adviesstijl wilt ontwikkelen. Herken je jezelf in één of meer van onderstaande punten?

- Je wilt je overtuigingskracht versterken.
- Je wilt effectiever communiceren en je invloed vergroten.
- Je wilt je bereik vergroten en optimaal gebruikmaken van netwerken.
- Je wilt om leren gaan met weerstand tijdens het adviesproces.

Deze lijst is natuúrlijk niet compleet: iedereen is immers anders. **Waar wil jij aandacht aan besteden op het gebied van adviseren?**

Werkwijze

- Maatwerk staat bij ons centraal: door een telefonisch intakegesprek inventariseert de trainer jouw persoonlijke leerdoelen. Op basis daarvan wordt het

- definitieve programma van de training bepaald.
- We vinden een veilige trainings sfeer belangrijk, omdat je je prettig moet voelen bij het experimenteren met nieuwe kennis en vaardigheden.
 - We geloven sterk in het doen en ervaren, in plaats van vertellen over de inhoud van trainingen, waardoor al onze trainingen actief van aard zijn.
 - Om de kwaliteit van de training te kunnen garanderen, hanteren wij voor de training een maximale groepsgrootte van acht deelnemers, zodat we het leereffect en rendement kunnen waarborgen.



Certificaat

Na afronding van de training wordt een Learnit-certificaat uitgereikt als bewijs van deelname.

Lesvorm

Klassikaal

Referenties

Anna Maria is a very enthusiastic trainer, with a very large amount of knowledge on the topic we discussed. She was great at transferring this knowledge, and I feel I learned a lot of things that I can directly apply in my day to day work.

[Meer referenties...](#)