



Adviseren met impact

Adviseren is beïnvloeden! En dat kan je leren

Inleiding

Adviseren is een essentiële vaardigheid voor project- en verandermanagers. Alleen vakinhoudelijke expertise is onvoldoende. Het gaat erom wat je daadwerkelijk bereikt met jouw advies. Het effect van jouw advies wordt immers bepaald door de vakinhoudelijke kwaliteit en de acceptatie ervan. Hoe zorg je voor die acceptatie? Vertrouwen is cruciaal. In deze training leer je welbewust te bouwen aan vertrouwen.

Het is als de metafoor van de ijsberg: onder water zitten de uitdagingen: de bedrijfscultuur, de dynamiek in een stuurgroep, de overtuigingen van een opdrachtgever, de weerstanden bij stakeholders, allemaal relevante factoren voor een goed advies met draagvlak.

In de training werk je aan je eigen professionele identiteit. Leer je hoe je een vertrouwde en gewaardeerde adviseur wordt. Breid je je instrumentarium van adviesvaardigheid uit. Kortom je leert adviseren met impact.

Doelgroep

Project- en verandermanagers die:

- hun adviesvaardigheid en impact op besluitvorming willen versterken;
- hun professionele identiteit verder willen ontwikkelen.

Doel

Na afloop van het programma heb je:

- een duidelijk beeld van de (deel)competenties die je nodig hebt om stakeholders met succes te adviseren in hun besluitvorming;
- een leerplan voor de ontwikkeling van "Trusted Advisor¹-competenties": vertrouwen verdienen, adviseren, relaties opbouwen;
- van klanten, collega's en deelnemers vernomen welke kwaliteiten ze in jou waarderen als adviseur en welke kwaliteiten nog aandacht behoeven in je ontwikkeling;
- deze kwaliteiten voor succesvol adviseren intensief getraind vanuit bekende theorieën in de advies- en communicatiewereld;
- je verworven inzichten merkbaar vertaald naar een eigen stijl, werkhouding en aanpak.

Bijzonderheden

- Voor iedereen die adviseert over projecten en veranderingen
- Doelgerichte training gericht op je eigen praktijk
- Persoonlijke intake
- Trainers uit de praktijk met meer dan 15 jaar praktijkervaring
- Intervisiebijeenkomsten voor transformatie en borging van de aangereikte leerstof in de praktijk

¹ D.H. Maister (The Trusted Advisor)



Werkwijze

Voordat je begint aan de training, heb je een intakegesprek met de trainer. Zo kunnen we rekening houden met jouw leerbehoeften en leerstijl. In de training doe je niet alleen theoretische kennis op, maar neem je ook deel aan discussies over toepassing van die kennis in de eigen werksituatie. Bovendien doe je veel oefeningen waarin je de gepresenteerde theorie kunt toepassen.

Een trainingsacteur is aanwezig, evenals een gasttrainer die je met behulp van vechtkunst als metafoor je eigen stijl van adviseren laat onderzoeken en verbeteren. De onderwerpen die we behandelen laten we zo veel mogelijk aansluiten bij jouw persoonlijke werksituatie. Tussen de trainingdagen werk je opdrachten uit waarin je het geleerde toepast in jouw werksituatie. Tijdens en na de training krijg je toegang tot de online leeromgeving met syllabi, oefeningen, opdrachten en checklists. Die helpen je om steeds beter te worden in het adviseren van interne en externe klanten en opdrachtgevers.

Afsluitend neem je deel aan een intervisiebijeenkomst onder leiding van de trainer. Intervisie is een beproefd concept om problemen uit je dagelijkse werkpraktijk te onderzoeken. Het leidt tot concrete en praktische uitkomsten met feedback van en aan elkaar.

Programma

In de eerste module staat jouw relatie met je klant centraal en hoe je die kunt versterken. Je leert hoe je vertrouwen kunt verwerven en verdienen. Je moet eerst willen investeren en willen geven alvorens jij vertrouwen ontvangt.

Module 1: De 'Trusted Advisor'

- Inleiding en kennismaking
- Definities adviseren, adviesproces, trends en dilemma's
- Professionele Identiteit
- 360 graden feedback (voorwerk)
- De Trusted Advisor
- Adviesmodel
- Contact als psychologisch contract
- Vechtkunst als metafoor voor 'Adviseren'
- De vraag achter de vraag en communicatie
- Omgevingsanalyse
- Adviseren in de praktijk (met trainingsacteur)
- Interviewopdracht

In de tweede module leer je dat adviseren niet alleen gebaseerd is op jouw vakinhoudelijke ervaring maar vooral op jouw relatie met je klant of stakeholders. Je leert standvastig te zijn in je standpunt en flexibel in je houding. Naast je IQ is je emotionele intelligentie (EQ) essentieel. Je leert inspelen op de emoties van klant en daarop in te spelen.

Module 2: Adviseren

- Terugblik en persoonlijk actieplan
- 'Contracteren' en probleemverkenning: samenbouwen
- Probleemverkenning – Oplossing – Draagvlak
- Omgaan met bezwaren
- Situationeel adviseren in de praktijk (met trainingsacteur)
- Communiceren op vier niveau's



- Een boodschap met impact
- Profilen (met behulp van het gedragsmodel Life Orientations*)
- Stijlen van beïnvloeden
- Professionele identiteit en persoonlijk actieplan

Theorie

De volgende theorieën gebruiken we als basis voor dit programma:

- D.H. Maister (The Trusted Advisor);
- Weggeman (Professionele identiteit)
- Communiceren 'boven en onder water';
- De ijsberg van McClelland;
- Kohlrieser /Veenbaas (De hechtingscirkel);
- T. James (Adviesproces);
- Eisenhower (Time management);
- De term '*Contact en contract*' is samengesteld uit verschillende stromingen. Het maken en onderhouden van contact (lees: "het richten van je aandacht") als basis voor elk (zakelijk en psychologisch) 'contract';
- **Life Orientations*® is een psychometrisch gedragsmodel voor het vergroten van je impact. Je leert snel een goede indruk te krijgen van de drijfveren van jezelf en van de klant. Een persoonlijkheidsprofiel dat we je vragen aan te maken (online vragenlijst) vormt de basis. Met enkele gerichte vragen leer je hoe je snel kunt 'profilen' en 'bridgen': het vlot achterhalen hoe je met een klant of interne collega effectief kunt samenwerken vanuit je inzicht en invloed in drijfveren (oriëntaties).

Kenmerken van deze training

- Groepstraining
- Praktisch en direct toepasbaar in je eigen werk
- Actueel en concrete handvatten om te adviseren met impact
- Afwisselend aandacht voor methoden, vaardigheden en stijl van adviseren in (verander)projecten
- Experimenteren met stijlen
- Ervaringen uitwisselen met collega's uit andere sectoren
- Certificaat van deelname
- Deze training wordt gegeven in samenwerking met onze partner De Spa Managementontwikkeling en coaching

Praktische informatie

Duur

2 x 2 dagen opleiding inclusief tussenliggende avond en overnachting plus een dagdeel intervisie van een dagdeel met steeds 3 weken tussenruimte.

Groeps grootte

6-12 deelnemers.



Eisen

Je beschikt over een hbo-denk- en werkniveau.

Je werk biedt voldoende context om te oefenen met de aangereikte stof

Cursusdata

In overleg worden de data gepland

Locatie

Driebergen

Literatuur

Online leeromgeving

Life Orientations® werkboek

Vervolg mogelijkheden

Na deze training kunt u:

- Een van onze verdiepingstrainingen volgen bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid

prijs

Opleiding: EUR 2.695,00 exclusief btw

Materiaal: EUR 65,00 exclusief btw

Accommodatie: EUR 575,00 exclusief btw