

Adviesvaardigheden professionaliseren: van theorie naar praktijk



Als goede adviseur beschik je naast je kennis over een groot aantal belangrijke eigenschappen: empathisch vermogen, doortastendheid, motiverende en communicatieve vaardigheden. Al deze eigenschappen worden tijdens de training Adviesvaardigheden versterkt in jou als adviseur.

Als deelnemer til je met deze inspirerende training je eigen adviesvaardigheden met jouw kennis naar een hoger niveau. Je gaat je advies professioneler, doelgerichter en gemotiveerder maken. Jouw adviezen worden dan ook beter gewaardeerd, zodat je direct rendement ervaart van deze training.

Dus heb je kennis en wil je dat advies geven wat gehoord wordt?

Ga dan met ons praktisch aan de slag.

[Wil je meer weten over deze training? +31 \(0\)541 - 663 029 of \[info@jahetwerkt.nl\]\(mailto:info@jahetwerkt.nl\)](#)

Interpersoonlijke vaardigheden

- Inzicht krijgen in je adviesstijl en het verkennen van andere stijlen;
- Zicht krijgen op jouw eerste indruk, geloofwaardigheid en overtuigingskracht;
- Na een adviesgesprek het gevoel tegengaan 'geen echt contact' gehad te hebben;
- Je mensenkennis vergroten met de belangrijkste non-verbale signalen in adviesgesprekken;
- Inzicht krijgen hoe jij de werkelijke motieven kunt peilen: de vraag achter de vraag.

Je leert de volgende commerciële vaardigheden

- **Partnership** opbouwen met je klant;
- Reële spelregels eigen maken bij offertes;
- Effectief omgaan met betaald en onbetaald werk en een reële tijdsbesteding van acquisitie en **relatiemanagement**;
- Inzicht krijgen hoe om te gaan met verschillende (lastige) types;
- Inzicht krijgen in soorten van koopsignalen en beslissingscriteria bij dienstverlening;
- Effectief omgaan met inkoperstrucs, schijnbezwaren en drogredenen.

Jij als adviseur en professional

- Een harde boodschap zacht en wenselijk overbrengen;
- **De vraag achter de vraag** naar boven halen;
- Effectief omgaan met het integriteitsconflict en ethiek vanwege je dubbele rol als acquireur en adviseur;
- Kundig worden in het rapporteren en presenteren van een consult;
- Kennis nemen wat er komt kijken bij presentatievaardigheden en positionering van jezelf, in je bedrijf en je eigen dienstverlening;
- Inzicht krijgen in do's en dont's bij organisatiesensitiviteit in je adviesomgeving;
- Inzicht en attitudevorming verkrijgen omtrent de positie van adviseur in de Nederlandse economie.

Resultaat training adviesvaardigheden

- Je kan effectief interpersoonlijke gesprekken voeren op relatie-, proces- en inhoudsniveau;
- Zakelijke etiquette en -factoren eigen maken die de ondefinieerbare klik bepalen;
- Je weet spanningsvolle situaties hanteren;
- Kennis nemen van inventarisatievragen: het (hele) vraagstuk helder krijgen;
- Je weet hoe je inzicht krijgt in verwachtingsmanagement: wat wordt er wel of niet

verwacht door je gesprekspartner en hoe kun jij die verwachtingen overtreffen?;

- Kennis nemen van adviserend verkopen: adviesstrategieën, proces van beïnvloeding en acceptatietechnieken;
- Nu weet je balans te houden tussen drie rollen; die van **inhoudelijk expert, adviseur en acquisiteur.**

Specificaties

Aantal deelnemers

4 tot 6 personen

Blended Trainingsvormen

- Als 1-daagse of 2-daagse, afhankelijk van voorkennis;
- Als programma in meerdere (4-6) dagdelen.

Locatie

*Regio Twente zoals Oldenzaal, Enschede, Hengelo en Almelo.
Maar ook in Deventer en Zwolle*