

## Communicatie voor Adviseurs

3 DAGEN

Heeft u weleens het gevoel dat u gelijk heeft, maar het niet krijgt? U bent deskundig, maar het lukt u niet altijd uw opdrachtgever te overtuigen. Dit hangt samen met de relatie die u heeft opgebouwd. Om succesvol te zijn, moet u vertrouwen en geloofwaardigheid opbouwen. Hoe gaat u om met de verschillende belangen? Heeft u een helder beeld van de verwachtingen van uw opdrachtgevers? Hoe zorgt u voor betrokkenheid? In deze training werkt u aan het versterken van uw communicatie en leert u constructieve relaties op te bouwen.



### Resultaat

- U verhoogt de effectiviteit van uw communicatie
- U leert vertrouwen en geloofwaardigheid als adviseur op te bouwen
- U leert samenwerken met de opdrachtgever in een constructieve verstandhouding
- U gaat effectiever om met uw eigen weerstand en met die van uw opdrachtgever
- U heeft een beter zicht op de ins en outs van het adviseren in de praktijk
- U stelt een persoonlijk actieplan op

### Doelgroep

Diegenen die geheel of gedeeltelijk in een adviesrelatie werkzaam zijn en effectief willen leren communiceren als adviseur.

### Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Hierin worden uw persoonlijke leerdoelen in kaart gebracht. Onder leiding van een ervaren trainer wordt veel en actief geoefend. Naast het leggen van een theoretische basis, werkt u actief aan het verbeteren van uw communicatie door praktijkgerichte oefeningen en rollenspellen. U krijgt gerichte feedback op uw gedrag en kunt het gewenste gedrag door oefening ontwikkelen. Als afsluiting stelt u een persoonlijk actieplan op, dat u ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in de dagelijkse praktijk.

### Duur, data en plaatsen

3 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Eindhoven en Zwolle.

Training: wo 15 jun – do 16 jun – do 23 jun 2011

Training: ma 26 sep – di 27 sep – di 4 okt 2011

Training: ma 21 nov – di 22 nov – di 29 nov 2011

### Programma

- Effectief communiceren voor adviseurs
- Fasen in het adviesproces en rollen van de adviseur
- Non-verbale communicatie en uitstraling
- De relatie opbouwen met uw gesprekspartner
- De vraag achter de vraag waarnemen
- Omgaan met weerstand en tegenwerping
- Conflictstijlen herkennen
- Niveaus in communicatie
- Geloofwaardigheid van de adviseur en simulatie
- Persoonlijke kwaliteiten en valkuilen
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Training: ma 6 feb – di 7 feb – di 14 feb 2012

Training: wo 11 apr – do 12 apr – do 19 apr 2012

Training: ma 11 jun – di 12 jun – di – 19 jun 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

### Investering

€ 1.395

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement.

De totale investering is excl. btw.

### Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig te woord. Telefoonnummer 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet ([www.icm.nl](http://www.icm.nl)).

Deze training biedt ICM ook In Company aan.