

## Adviesvaardigheden

3 DAGEN

*Een adviseur balanceert op het scherp van de snede. Van u wordt een deskundig advies verwacht, een eigen visie en 'bewijs' vanuit de eigen expertise. Maar ook dat uw adviezen in overeenstemming zijn met de belangen van het lijnmanagement. Om succesvol te zijn als adviseur, zult u vanaf het begin een goede samenwerkingsrelatie moeten opbouwen. Hoe wint u het vertrouwen van uw opdrachtgever? Hoe gaat u om met de verschillende belangen? Hoe oefent u invloed uit op de besluitvorming tijdens het hele adviestraject? Hoe vergroot u het effect van uw advies? Waar liggen de weerstanden en hoe doorbreekt u die? In deze waardevolle training leert u die vaardigheden, die naast uw vakkennis onontbeerlijk zijn voor iedere adviseur.*



### Resultaat

- U brengt uw deskundigheid als adviseur naar een hoger niveau
- U beheerst de verschillende fasen van een adviestraject
- U leert effectieve adviesgesprekken te voeren
- 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 weerstand en lastige situaties
- U stelt een persoonlijk actieplan op

### Doelgroep

Externe adviseurs en anderen die hun adviesvaardigheden willen vergroten.

### Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Op basis hiervan stelt u uw persoonlijke doelstellingen vast. 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 adviesvaardigheden door praktijkgerichte oefeningen en rollenspellen. U krijgt gerichte feedback op uw werkwijze en gedrag. Door onder meer het inbrengen van eigen advies-situaties, wordt de training gericht op uw eigen dagelijkse praktijk. Als afsluiting stelt u een persoonlijk actieplan op, dat u ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in uw eigen adviestrajecten.

### Duur, data en plaatsen

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

Den Haag, Eindhoven, Den Bosch en Zwolle.

Training: di 14 jun – wo 15 jun – wo 22 jun 2011

Training: di 20 sep – wo 21 sep – wo 28 sep 2011

Training: di 15 nov – wo 16 nov – wo 23 nov 2011

Training: di 24 jan – wo 25 jan – wo 1 feb 2012

Training: di 13 mrt – wo 14 mrt – wo 21 mrt 2012

Training: di 8 mei – wo 9 mei – wo 16 mei 2012

Training: di 12 jun – wo 13 jun – wo 20 jun 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

### Investering

€ 1.495

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

De totale investering is excl. btw.

### Programma

- De kenmerken van adviesvaardigheden
- De functie en rol van de adviseur
- Effectief communiceren als adviseur
- Het opbouwen van een vertrouwensrelatie
- Fasen in het adviestraject
- Contracteren, gegevens verzamelen, diagnose stellen
- Adviesstijlen en uw eigen stijl
- Non-verbale communicatie en uitstraling
- Omgaan met weerstand en lastige situaties
- Presenteren van het advies
- Geloofwaardigheid van de adviseur
- Ontwikkeling als adviseur
- Praktijkvoorbeelden en -situaties
- Persoonlijk actieplan

### 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.