

2 Dagen

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

Heb je als adviseur weleens het gevoel dat je gelijk hebt, maar het niet krijgt? Je bent deskundig, maar het lukt je niet altijd je opdrachtgever te overtuigen. Dit hangt samen met de relatie die je hebt opgebouwd. Je communicatie speelt een belangrijke rol bij het opbouwen van een goede relatie. Hoe ga je om met verschillende belangen? Heb je een helder beeld van de verwachtingen van je opdrachtgevers? Hoe zorg je voor betrokkenheid? In deze training werk je aan het versterken van je communicatie en leer je constructieve relaties opbouwen.

Resultaat

- ✓ Je verhoogt de effectiviteit van je communicatie
- ✓ Je leert vertrouwen en geloofwaardigheid als adviseur op te bouwen
- ✓ Je leert samenwerken met de opdrachtgever in een constructieve verstandhouding
- ✓ Je gaat effectiever om met je eigen weerstand en met die van je opdrachtgever
- ✓ Je hebt een beter zicht op de ins en outs van het adviseren in de praktijk

Doelgroep

Personen die geheel of gedeeltelijk in een adviesrelatie werken en effectief willen communiceren als adviseur.

Investering

De investering bedraagt € 1.495.

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement of € 10 per avond voor het avondarrangement. Voor online bijeenkomsten rekenen we geen arrangementskosten. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie.

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Zie voor meer informatie www.icm.nl/btw.

Duur, data en plaatsen

De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 2 bijeenkomsten. Tussen de bijeenkomsten heb je een online coachingsessie met de trainer.

Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Den Bosch, Den Haag, Eindhoven, Enschede, Groningen, Maastricht, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: di 12 jul – di 9 aug 2022

Training: vr 9 sep – vr 7 okt 2022

Training: vr 3 feb – vr 10 mrt 2023

Training: di 23 mei – di 20 jun 2023

Kenmerken

Studieduur: 2 dagen

Investering: € 1.495

Aantal locaties: 13

Programma

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

Studiewijze

Voorafgaand aan de training ontvang je de ICM-videoserie Communicatie voor Adviseurs en worden je persoonlijke leerdoelen via een intake op onze online leeromgeving in kaart gebracht. Onder leiding van een ervaren trainer wordt veel en actief geoefend. Naast het leggen van een theoretische basis, werk je intensief aan het verbeteren van je communicatie door praktijkgerichte oefeningen en rollenspellen. Je krijgt gerichte feedback op je gedrag en kunt het gewenste gedrag door oefening ontwikkelen.

Naast de bijeenkomstdagen werk je via de online leeromgeving. Deze ondersteunt je tijdens het leerproces en helpt je tevens de bijeenkomsten effectief voor te bereiden. Na de training blijf je onbeperkt toegang houden tot deze leeromgeving.

Ter afsluiting van de training stel je een persoonlijk actieplan op, dat je ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in de dagelijkse praktijk.

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat. Deze training is tevens onderdeel van de opleiding Post-HBO Bedrijfskunde. Na het succesvol afronden van deze training kun je je verder ontwikkelen en krijg je vrijstelling voor 1 module binnen deze opleiding.

Advies & inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website.

 Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888

 Offerte aanvragen of inschrijven www.icm.nl/cva

Deze training biedt ICM ook In Company (www.icm.nl/maatwerk) aan en als E-Learning.

