

Adviesvaardigheden

Leer hoe je effectieve adviesgesprekken voert, je geloofwaardigheid als adviseur vergroot en omgaat met weerstand.



Een adviseur balanceert op het scherpst van de snede. Van jou wordt een deskundig advies verwacht. Maar ook dat je adviezen in overeenstemming zijn met de belangen van de organisatie of de klant. Om succesvol te zijn als adviseur, zul je vanaf het begin een goede samenwerkingsrelatie moeten opbouwen. Hoe win je het vertrouwen van je opdrachtgever? Hoe ga je om met de verschillende belangen? Waar liggen de weerstanden en hoe doorbreek je die? In deze waardevolle training leer je de vaardigheden die, naast je vakkennis, onontbeerlijk zijn voor iedere adviseur.

Kenmerken

Studieduur	2 weken
Investering	€ 1.795,-
Aantal locaties	13

Unieke voordelen



- ✓ De leerdoelen van jou en je medecursisten staan centraal
- ✓ Onder leiding van een inspirerende trainer
- ✓ Langetermijneffect dankzij jouw persoonlijke actieplan

Resultaat



- ✓ Je maakt meer impact als adviseur
- ✓ Je beheerst de verschillende fasen van een adviestraject
- ✓ Je voert effectieve adviesgesprekken
- ✓ Je bouwt vertrouwen en geloofwaardigheid als adviseur op
- ✓ Je werkt samen met de opdrachtgever in een constructieve verstandhouding
- ✓ Je gaat effectiever om met weerstand en lastige situaties

Doelgroep



Deze training is bedoeld voor beginnende adviseurs of professionals die net gestart zijn in een adviserende rol. Wil je een stevige basis leggen in adviseren en werken aan je zelfvertrouwen als adviseur? Dan sluit deze training goed aan. Ben je intern adviseur en wil je je toegevoegde waarde vergroten en groeien als businesspartner en als strategisch adviseur? Volg dan [Strategisch communiceren en adviseren](#)

Programma



Dag 1 | Advies als vak: wat maakt jou een goede adviseur?

- Wat houdt professioneel adviseren in?
- Inzicht in jouw sterke kanten en adviescompetenties
- Herkennen van de verschillende rollen die je als adviseur kunt innemen
- Stap voor stap door het adviesproces

Dag 2 | Communiceren met impact en vertrouwen

- Communiceren en luisteren op verschillende niveaus
- Gericht vragen stellen voor scherpere inzichten
- De impact van je houding en non-verbale communicatie
- Bewustwording van jouw gedragsstijl en wat die oproept

Dag 3 | Omgaan met weerstand en belangen

- Stakeholders effectief in beeld brengen en betrekken
- Omgaan met lastige situaties, weerstand en conflicten
- Je advies krachtig en overtuigend presenteren

Studiewijze



Online intake

Voorafgaand aan de training vindt een schriftelijke intake plaats. Op basis hiervan stel je je persoonlijke doelstellingen vast.

Koppeling met de praktijk

Onder leiding van een ervaren trainer oefen je veel en actief tijdens de bijeenkomsten. Naast het leggen van een theoretische basis, werk je intensief aan het verbeteren van je adviesvaardigheden door praktijkgerichte oefeningen en rollenspellen. Je krijgt gerichte feedback op je werkwijze en gedrag. Door onder meer het inbrengen van eigen adviessituaties, is de training gericht op jouw dagelijkse praktijk.

Persoonlijk actieplan

Als afsluiting stel je een persoonlijk actieplan op, dat je ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in je eigen adviestrajecten.

ICM-certificaat

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Toegepaste Bedrijfskunde - modulair traject

Volg je deze training als onderdeel van de opleiding Toegepaste Bedrijfskunde (modulair traject)? Dan krijg je vrijstelling voor 1 module binnen deze opleiding.

Plaats & data



De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 3 bijeenkomsten. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in november 2026, januari 2027, maart 2027, april 2027, juli 2027, augustus 2027, september 2027, november 2027, januari 2028 en maart 2028.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Online Virtual Classroom	Dag: donderdag, woensdag, dinsdag of vrijdag
Amsterdam	Dag: vrijdag, woensdag, dinsdag of donderdag
Arnhem	Dag: vrijdag, woensdag, donderdag of dinsdag
Breda	Dag: vrijdag, dinsdag, woensdag of donderdag
Den Bosch	Dag: donderdag, dinsdag, vrijdag of woensdag
Den Haag	Dag: woensdag, donderdag, vrijdag of dinsdag Dag:
Eindhoven	Dag: donderdag, dinsdag, woensdag of vrijdag
Enschede	Dag: vrijdag, donderdag, woensdag of dinsdag
Groningen	Dag: woensdag, vrijdag, dinsdag of donderdag
Maastricht	Dag: dinsdag, donderdag, woensdag of vrijdag
Rotterdam	Dag: vrijdag, woensdag, dinsdag of donderdag
Utrecht	Dag: woensdag, vrijdag, donderdag of dinsdag
Zwolle	Dag: woensdag, dinsdag, vrijdag of donderdag

Investing



De investering bedraagt € 1.795,-.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

[Meer informatie](#)

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

[Meer informatie](#)

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Hoe voer ik een effectief adviesgesprek zonder dat mijn advies als 'opgelegd' voelt?

Een effectief adviesgesprek voelt niet als opgelegd wanneer je de opdrachtgever actief betreft bij de analyse, besluitvorming en oplossing. Tijdens de training Adviesvaardigheden leer je het CAPA-gespreksmodel toepassen, waarbij je eerst de vraag, context en belangen onderzoekt voordat je met aanbevelingen komt. Door open vragen te stellen, goed te luisteren en verantwoordelijkheid te delen, vergroot je de acceptatie van je advies en ontstaat een gelijkwaardige samenwerking tussen adviseur en opdrachtgever.

Hoe ga ik als adviseur om met weerstand tegen mijn advies?

Weerstand tegen een advies vraagt om nieuwsgierigheid naar de onderliggende zorgen, niet om het direct verdedigen van je standpunt. In de training Adviesvaardigheden oefen je met het BADSOC-model: Begrip tonen, Achterhaal het echte bezwaar, Draai het bezwaar om, Samenvatten, Oplossing bieden, Controle. Zo maak je onderscheid tussen het zichtbare bezwaar en de werkelijke behoefte, waardoor vertrouwen en draagvlak kunnen groeien.

Welke rollen kan ik als adviseur aannemen in een adviestraject?

Een adviseur kan afhankelijk van de situatie optreden als expert, samenwerker of handlanger. Tijdens de training Adviesvaardigheden onderzoek je welke rol het beste past bij de opdracht, de verwachtingen van de opdrachtgever en jouw eigen stijl. Je leert bewust schakelen tussen richting geven, gezamenlijk verantwoordelijkheid nemen of ondersteunend uitvoeren, zodat je effectiever aansluit bij verschillende adviesvraagstukken.

Hoe krijg ik stakeholders mee in mijn advies?

Stakeholders krijg je eerder mee wanneer je hun belangen, invloed en houding al tijdens de analysefase in kaart brengt en hen actief betreft bij het adviesproces. In de training Adviesvaardigheden werk je met een stakeholdersanalyse en leer je hoe je draagvlak opbouwt door verschillende perspectieven te onderzoeken, gezamenlijk belangen af te wegen en communicatie af te stemmen op de betrokkenen. Daardoor neemt de kans toe dat je advies daadwerkelijk wordt geaccepteerd en uitgevoerd.

Waarom is non-verbale communicatie belangrijk voor adviseurs?

Non-verbale communicatie bepaalt in belangrijke mate hoe geloofwaardig, betrokken en professioneel een adviseur overkomt. Tijdens de training Adviesvaardigheden leer je bewust letten op lichaamstaal, houding, stemgebruik en andere non-verbale signalen, zowel bij jezelf als bij de ander. Door verbale en non-verbale communicatie met elkaar in overeenstemming te brengen, bouw je sneller vertrouwen op en verbeter je de kwaliteit van adviesgesprekken.

Hoe vergroot ik mijn geloofwaardigheid en zelfvertrouwen als adviseur?

Je vergroot je geloofwaardigheid als adviseur door deskundigheid te combineren met passend gedrag, oprechte betrokkenheid en een duidelijke, consistente intentie. In de training Adviesvaardigheden werk je aan deze factoren én oefen je met adviesgesprekken, presentaties en feedback, zodat je met meer vertrouwen communiceert en overtuigend adviseert in uiteenlopende praktijksituaties.

Wat leer ik over gedragsstijlen tijdens een training adviesvaardigheden?

Tijdens de training Adviesvaardigheden leer je gedragsstijlen herkennen en je communicatie afstemmen op de voorkeuren, behoeften en reacties van verschillende gesprekspartners. Je oefent met luistervaardigheden, vraagtechnieken, omgaan met weerstand en het aanpassen van je adviesstijl aan uiteenlopende persoonlijkheden en belangen. Daardoor kun je effectiever samenwerken, vertrouwen opbouwen en meer draagvlak creëren voor je adviezen.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt [deze studiewijze](#).

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook [incompany](#) aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies



Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

<https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/organisatieontwikkeling/adviesvaardigheden/>

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.