

## Adviesvaardigheden 2

Een adviseur balanceert op het scherpst van de snede. Je wilt je opdrachtgevers van professioneel advies voorzien. Dat advies moet deskundig onderbouwd zijn. Ook wordt verwacht 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 training leer je de vaardigheden die, naast je vakkennis, onontbeerlijk zijn voor iedere adviseur.

### Voor wie?

Deze training is ontwikkeld voor adviseurs die een volgende stap willen maken in hun werk als professioneel adviseur. De training is geschikt voor collega's die veel extern bij opdrachtgevers actief zijn.

Voorwaarden:

- Je hebt de training Adviesvaardigheden 1 gevolgd.
- Je hebt al behoorlijke ervaring (2 à 3 jaar) opgedaan met advieswerk.

### Resultaat:

Na afloop van de training maak je meer impact als adviseur. Je voert effectieve adviesgesprekken waarbij je vertrouwen en geloofwaardigheid opbouwt en samenwerkt met de opdrachtgever in een constructieve verstandhouding. Je hebt inzicht in:

- Het krachtenveld rond adviestrajecten o.a. via actorenanalyse.
- Drijfveren van jezelf en van anderen.
- De dynamiek en beïnvloedingsruimte in gesprekken o.a. met de Roos van Leary.

### Werkwijze:

We werken volgens de methode van ervarend leren. In deze training staat een omvangrijke simulatie centraal, waarin we met externe acteurs oefenen met genoemde onderwerpen.

## Praktisch:

Online: 2 aaneengesloten dagen via Teams, 12 deelnemers.

Fysiek: 2 aaneengesloten dagen met overnachting op een externe locatie, 16 deelnemers.

## Doorkijk opbouw trainingen

