



## Van deskundige naar vertrouwd adviseur

### Omschrijving

Naast vaktechnische kennis bestaat (strategisch) adviseren uit het vermogen om bij cliënten vertrouwen te wekken en draagvlak te krijgen. Om dit te realiseren is het cruciaal voor een adviseur om zich goed te kunnen verplaatsen in de denkwereld van ondernemers en bestuurders. Naarmate de vraagstukken meer strategisch worden, komen aspecten als vertrouwen en empathisch vermogen meer naar voren. Klanten vinden het daarbij prettig als zij gehoord en begrepen worden. In deze training leert u wat voor type adviseur u bent en wat u kunt doen om een vertrouwde adviseur voor uw klant te zijn

### Onderwerpen

- Bepaal uw eigen adviesvaardigheidsfactor™
- herken uw eigen adviesstijl en leerpunten
- Vertrouwen wekken bij (nieuwe) klanten; hoe doe je dat?
- Model voor het in kaart brengen van strategische vraagstukken
- Effectief model voor het presenteren van (complexe) ideeën
- Omgaan met weerstand

### Voor wie?

Vennoten, managers en teamleiders die verdieping willen aanbrengen in hun relatie met de klant en willen ervaren wat voor type adviseur zij werkelijk zijn.



### Resultaten

- Verdieping van de relatie met klanten
- Meer vertrouwen in de adviseur
- Praktische manier om adviezen te presenteren
- Meer inzicht in uw adviesstijl





## **Bijzonderheden**

Elke deelnemer krijgt een persoonlijk rapport mee met de uitkomsten van een 360 inventarisatie, waarbij uw klanten betrokken zijn

Voor het nabootsen van praktijksituaties wordt deels gebruik gemaakt van een acteur.

## **Duur**

2 dagen met 5 dagdelen.

## **Locatie**

In overleg.

## **PE-Punten**



## **Type**

In-house/open inschrijving