

Leergang **Professioneel Adviseren**

Als communicatieadviseur werk je in een prachtig vakgebied, dat zich niet zo makkelijk in vakjes laat indelen. Dat is ook de charme van ons vak. Het biedt je ruimte voor eigen ideeën, acties en creaties. De keerzijde? Allerlei uiteenlopende klantverwachtingen ten aanzien van het vak en de rol van jou als communicatieprofessional. Dit maakt dat het soms een flinke uitdaging is om stevig in je schoenen te blijven staan en effectief te adviseren.

Effect = Kwaliteit x Acceptatie

Je impact als professional wordt in de eerste plaats bepaald door een stevige vakinhoudelijk kennis. Die heb je vergaard door opleiding en ervaring. Maar die kennis is niets waard als je die kennis niet weet om te zetten in geaccepteerde adviezen. Deze leergang helpt je om jezelf en je adviezen stevig neer te zetten en daarmee je effectiviteit als communicatieadviseur te vergroten.

De leergang is gebaseerd op onze visie van een effectieve adviseur. Die:

- kent zijn drijfveren en ambities;
- heeft een scherpe kijk op de potenties van het vakgebied;
- benut zijn unieke kwaliteiten;
- weet goed om te gaan met onzekerheden en gevoeligheden;
- heeft oog voor de relationele kanten van het adviseurschap en zijn eigen rol daarin;
- heeft een scherp oog voor de verwachtingen, drijfveren en context van de klant;
- beschikt over stijflexibiliteit om te schakelen naar gedrag, afgestemd op de situatie van dat moment.

Wat je leert

In de leergang ontdek je de onlosmakelijke samenhang tussen verschillende - op elkaar inwerkende - krachtenvelden en hoe jij je daarin kunt ontwikkelen tot dé adviseur met impact:

- Je rolopvatting;
- De wereld van je klant;
- Jouw unieke persoonlijkheid.

Je leert hoe bovengenoemde factoren in samenhang van invloed zijn op jouw effectiviteit.

En waar je aan effectiviteit kunt winnen door nieuwe inzichten toe te laten en extra vaardigheden te ontwikkelen.

Opzet

De leergang omvat drie blokken van telkens twee aaneengesloten dagen en kent een grote variatie aan uitdagende en interactieve werkvormen. Je profiteert steeds van een tussenliggende periode van een paar weken. Die periode geeft je gelegenheid voor verdieping en ruimte om het geleerde toe te passen in je werksituatie.

Blok 1

Empowerment, bewustwording & inzicht

Twee aaneengesloten dagen

Wat je leert

- Je leert de wereld van je klant veel beter kennen: wat beweegt hem/haar echt? Waar ligt hij/zij wakker van? Welke krachten spelen een rol? Hoe zit het met de zogenaamde irrationele factoren die een belangrijke rol spelen in de relatie met de adviseur?
- Je doet een stevig en impactvol onderzoek naar jouw werkelijke drijfveren in het vakgebied en je rolopvatting. Je maakt jouw unieke why-how-what als communicatieadviseur. Want jouw opvattingen over het communicatievak (en je toegevoegde waarde) sturen (vaak onbewust) je gedrag.
- Je leert jezelf een stuk beter kennen. Wie ben je en wat drijft jou? Je onderzoekt welke overtuigingen een rol spelen in jouw effectiviteit en wat je kunt doen om daar anders mee om te gaan. Je onderzoekt je eigen unieke set van kwaliteiten en daarmee gepaard gaande valkuilen. En je leert hoe je niet meer in die valkuilen terecht komt.

Hoe je leert

Je gaat met verschillende uitdagende en impactvolle werkvormen aan de slag die je verdiepende inzichten geven op het niveau van jouw persoonlijkheid.

Resultaten

- Je hebt een stevig fundament gelegd om jezelf (en je professionele rol) stevig en vol zelfvertrouwen neer te zetten. Je weet hoe je van daaruit verbinding maakt met je gesprekspartners. Je laat jouw kijk, je vermogen en je eigen rolopvattingen stevig doorklinken in je adviesgesprekken, zonder daarin rigide te worden;
- Je hebt je persoonlijk leiderschap vergroot: je hebt jezelf veel beter leren kennen waardoor je beter reflecteert op je eigen gedrag en houding. Je kijkt met meer compassie naar jezelf en de ander, waardoor het ook makkelijker voor je wordt om je wendbaar op te stellen als de situatie daar om vraagt. Je leert je gemakkelijk te voelen bij je ongemak;
- Je hebt je ontwikkeld op de volgende competentiegebieden: visie, zelfontwikkeling en vakgerichtheid.

Blok 2

Dynamiek in interactie

Twee aaneengesloten dagen

Wat je leert

Elke situatie, vraag, context is weer anders, elke gesprekspartner is anders. Daarom is het belangrijk dat je goed in staat bent situaties aan te voelen en daarop weet aan te sluiten.

Aanvoelen, aansluiten en dan pas aanvullen. Dat is wat je leert in dit blok.

- Het verschil tussen sturende (push) en begeleidende/coachende (pull) beïnvloedingsvaardigheden en hoe je daarmee afwisselt;
- Klanttypen en daarbij passende adviesstijlen;
- Conflicthantering;
- Macht: dominantie versus gelijkwaardigheid in de relatie; Feedback geven en ontvangen;
- Metacommunicatie;
- De kracht van kwetsbaarheid en gebruik van emoties.

Hoe je leert

In dit blok ga je vooral doen en ervaren. In allerlei korte oefeningen/rollenspellen met een trainingsacteur ga je de belangrijkste adviesvaardigheden uitproberen. Trainingsacteurs zijn in staat situaties levensecht neer te zetten waardoor je ook echt op 'gevoelsniveau' wordt uitgedaagd. Je ervaart wat de impact is van het gebruik van bepaalde beïnvloedingsstijlen op zowel het inhoudelijk aspect als op het relationele aspect. Belemmerende overtuigingen kunnen door deze oefening in een ander daglicht komen te staan. Je ervaart dat je vaak meer kunt dan je denkt.

Resultaten

- Je vergroot je stijflexibiliteit. Na dit blok voel je situaties beter aan en beschik je over een uitgebreid repertoire om in adviesgesprekken beter te schakelen naar het meest effectieve gedrag;
- Je hebt je ontwikkeld op de volgende competentiegebieden: luisteren, presenteren, assertiviteit, conflicthantering, flexibel gedrag, inlevingsvermogen en overtuigingskracht.

Blok 3

The proof of the pudding is in the eating

Twee aaneengesloten dagen

Wat je leert

- Je leert hoe je een concrete situatie snel analyseert en duidt. En hoe je daar een passend advies voor ontwikkelt;
- Je leert de inzichten en vaardigheden van de vorige modules te gebruiken bij het advies/intakegesprek en bij de presentatie van je advies.
- Vraagverkenning en intakegesprek: voorbereiding, entree, climate-setting en de kunst van het doorvragen;
- Nadere analyse, stelling nemen en duiding van het vraagstuk;
- Presenteren van je advies;
- En natuurlijk leer je in alle fases om te gaan met weerstand.

Hoe je leert

Je gaat aan de slag met praktijkcasus. Je doorloopt daarmee alle stappen die je als adviseur in de praktijk tegenkomt.

Resultaten

- Je hebt je set aan adviesgespreksvaardigheden weer een flink stuk uitgebreid en weet hoe je deze kunt toepassen op een manier die bij jou past;
- Je ervaart je toegenomen vermogen om te beïnvloeden;
- Je hebt je ontwikkeld op de volgende competentiegebieden: probleemanalyse, luisteren, presenteren, assertiviteit, conflicthantering, flexibel gedrag, inlevingsvermogen en overtuigingskracht.

Overall resultaat

Na afronding van de leergang heb je alle tools in handen om met meer impact en meer zelfvertrouwen je adviesrol te vervullen. Je hebt je persoonlijk leiderschap vergroot om effectief te zijn in verschillende adviessituaties, ook als het spannend wordt. Je hebt geleerd hoe je jezelf blijvend vooruit helpt.

Voor wie?

Je bent een communicatieprofessional met minimaal een HBO-diploma Communicatie of een afgeronde C-opleiding (Beroepsniveau 4 conform de beroepsniveauprofilen van Logeion, de beroepsvereniging voor communicatie). Je wilt in je adviesgesprekken steviger in je schoenen staan en gaat een flinke dosis zelfreflectie niet uit de weg.

Goed om te weten

- Het programma omvat drie blokken van elk twee aaneengesloten dagen van 09.00 – 16.30 uur.
- Locatie: centraal in Nederland met overnachtingsmogelijkheid
- Maximaal aantal deelnemers: 10
- Na de leergang ontvang je een Van der Hilst Certificaat van Deelname.
- Van der Hilst gebruikt de competentietaal van TMA (Talent Motivatie Analyse). Op onze website vind je alle informatie over de TMA-methode en de toepassing daarvan.
- Data, kosten en direct aanmelden via onze website: www.hilst.nl
- Meer informatie: bel (033) 450 50 00 of mail naar info@hilst.nl

Daarom Van der Hilst

Van der Hilst Communicatie is voor en door communicatieprofessionals. Onze jarenlange ervaring komt tot uiting in:

- de trainers: al onze trainers hebben jarenlange ervaring in het communicatie-vak en hebben zich ontwikkeld als begeleider/trainer/coach;
- je oefenmateriaal: je werkt uitsluitend met herkenbare casuïstiek en voorbeelden uit de communicatie praktijk;
- je collega-deelnemers: Van der Hilst is als competentieontwikkelaar top-of-mind bij communicatieprofessionals. Je medecursisten komen net als jij uit het communicatie-vak. Je herkent elkaars vraagstukken snel, helpt elkaar makkelijk verder en je vergroot je communicatienetwerk.

In-company en op maat

Interesse in een maatwerk in-company voor jouw organisatie? Of behoefte aan een individuele coaching om met meer impact te kunnen adviseren? Ook dat kan! Bel 033 450 5000 of stuur een bericht naar info@hilst.nl