

## Training

# Adviesvaardigheden

Met deze training help je je adviesvaardigheden en beïnvloedingsvaardigheden een flink stuk vooruit. Of iemand je advies aanneemt is immers niet alleen afhankelijk van de inhoud, maar zeker ook van de manier waarop jij je gesprekspartner weet mee te krijgen.

## Succesvol adviseren

Effectief Adviseren is zorgen voor een inhoudelijk goed advies dat ook geaccepteerd wordt.

Wat je leert:

### *Succesfactoren van adviseren*

Je verkent de relatie tussen jouw gesprekspartner, jouw vakgebied, jouw kwaliteiten, jouw opvattingen en de (organisatie-)context waarin het advies plaats vindt. Je zult zien hoe deze factoren elkaar beïnvloeden en bepalend zijn voor jouw effectiviteit.

### *Klanttypen, beïnvloedings- en adviesstijlen*

Welke adviesstijl is het meest effectief bij een bepaald type gesprekspartner? Je ontdekt dat elk type 'klant' een eigen benadering vraagt. Je leert hoe je klanttypen kunt analyseren en hoe je kunt schakelen in je eigen adviesstijl om je advies geaccepteerd te krijgen.

### *Omgaan met weerstand en tegenstrijdige belangen*

Hoe ga je als adviseur om met weerstand die je tegenkomt in je werk? Kun je weerstand herkennen? Benoemen en ombuigen? Je leert hoe je op verschillende manieren kunt omgaan met tegenstrijdige belangen.

## Effectief leren

Dat doen we zo:

### *Persoonlijke voorbereiding*

Na je inschrijving ontvang je een intakeformulier om je goed op de training voor te bereiden. Dit helpt je om met optimale focus de training te volgen en om het maximale eruit te halen.

### *Oefenen*

Tijdens de training is het vooral doen! Je leert met allerlei korte oefeningen hoe de theoretische onderleggers van deze training in de praktijk uitpakken. Ook krijg je zicht op je eigen voorkeursstijlen door het invullen van een korte 'test'.

In het derde dagdeel 'Gedragslab' breng je een 'lastige' situatie in vanuit je eigen praktijk. Een situatie waarmee je weleens wilt experimenteren. Met behulp van een trainingsacteur en de overige deelnemers onderzoek je welk gedrag in die situatie effectief is en welk gedrag minder effectief. Jouw casus staat zo'n 30 minuten centraal.

Deelnemers die op dat moment niet oefenen zijn waarnemer en geven je tips en tops of 'springen in' om ander voorbeeldgedrag te laten zien. Uiteraard ben jij ook weer waarnemer bij de andere deelnemers. Goed waarnemen versterkt het leereffect!

De trainingsacteur zet jouw situatie levensecht neer waardoor je ook echt op 'gevoelsniveau' wordt uitgedaagd. Een ontzettend leuke en impactvolle werkvorm. Misschien een beetje spannend, maar wij zorgen voor een veilige leeromgeving!

## Theorie

De theorie, gekoppeld aan praktisch tips ontvang je digitaal na afloop van de training.

## Resultaat

Na afloop:

- verplaats je je beter in de belangen, positie en verwachtingen van je gesprekspartners;
- bereid je een advies/intakegesprek beter voor;
- schakel je makkelijker tussen verschillende advies- en beïnvloedingsstijlen (afgestemd op de situatie en de klant). Zo vergroot je de acceptatiekans van je advies;
- heb je een persoonlijk ontwikkelplan met de succesfactoren van adviseren als basis om je effectiviteit als adviseur verder te vergroten.

## Competenties

In deze training werk je aan de verschillende (TMA) competenties: assertiviteit, conflicthantering, durf, flexibel gedrag, inlevingsvermogen, luisteren, overtuigingskracht en samenwerken.

Wij gebruiken de competentietaal van TMA (Talent Motivatie Analyse).

Op onze website vind je meer informatie over de TMA-methodiek.

## Voor wie?

Je vindt het soms lastig om je advies geaccepteerd te krijgen? Je voelt dat het ene gesprek soepeler loopt dan het andere en je vraagt je af hoe dat komt? Je wilt meer impact met je advies en grip op je gesprekken? Als je dit herkent en je houdt van oefenen, spelen en lol hebben, dan is deze training echt iets voor jou!

## Goed om te weten

- Het programma omvat 2 aaneengesloten dagen
- Beide dagen zijn van 09.00 - 16.30 uur (inclusief lunch)
- Locatie: centraal in Nederland
- Maximaal aantal deelnemers: 12
- Na deze training ontvang je een Van der Hilst Certificaat van deelname
- Data, kosten en direct aanmelden via onze website: [www.hilst.nl](http://www.hilst.nl)
- Meer informatie: bel (033) 450 50 00 of mail naar [info@hilst.nl](mailto: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 communicatievak. Je herkent elkaars vraagstukken snel, helpt elkaar makkelijk verder en je vergroot je communicatienetwerk.

## Meer opties

Wil je de training als een maatwerk in-company voor jouw organisatie? Of een individuele coaching op het thema van deze training? Dat kan! Neem voor een vrijblijvend advies/offerte contact op met ons via: 033 450 50 00 of [info@hilst.nl](mailto:info@hilst.nl)