

Training Adviseren met Impact (voor het onbewuste brein)

In je vak heb je je sporen verdiend. Je weet waarover je praat. Maar ... waarom volgt de klant jou dan niet altijd? Hoe serieus neemt hij jou en je vakkennis eigenlijk? Hoeveel waarde dicht hij jou toe? Wanneer betreft hij je in het proces? En... voor wat voor activiteiten vraagt hij jou eigenlijk?

*Hoeveel impact je hebt, wordt bepaald door hoeveel waarde **het onbewuste brein** van de ander jou toekent. In de training **Adviseren met Impact** groeien professionals van adviseurs die kennis aanbieden naar adviseurs die worden gezien als sparringpartner met grote toegevoegde waarde. Je leert om je advies tien keer krachtiger te maken door het onbewuste van je klant mee te nemen. Je komt beter in positie. Je wordt eerder betrokken door de (interne) klant. Je levert daadwerkelijk toegevoegde waarde. De sleutel voor succes? Stap 1 is dat je erkent dat je klant in hoge mate onbewust is...*

Programma

We werken praktijkgericht: geen theoretische modellen, maar gedeelde ervaring uit de weerbarstige praktijk.

Dag 1: In control of out control?

- Jouw persoonlijke uitdagingen en doelstellingen
- De adviescyclus: welke fasen? Waar zit je kans op impact?
- De rol van ons onbewuste, irrationele brein
- Introductie pulltechnieken: hoe je invloed krijgt op dat onbewuste brein
- Op weg naar impact: je eigen ego opzij!
- In verbinding komen: vanuit veiligheid een relatie opbouwen
- Gedachterege: hoe zorg je ervoor dat de ander denkt en praat over dat wat jij belangrijk vindt?
- Adviescyclus: de rol van scope
- Versneld zicht krijgen op politiek-bestuurlijke Umfeld van je klant
- In positie komen om invloed te mogen uitoefenen.

Huiswerk

Je gaat aan de slag met een prikkelende huiswerkopdracht die gekoppeld is aan je praktijk.

Dag 2: Van inspanningen naar toegevoegde waarde!

- Eerste ervaringen: hoeveel invloed heb je gehad?
- Stevig in het zadel: hoe houd je de regie in een gesprek met behoud van sympathie?
- Adviescyclus: opdracht geven – aannemen: impact tot het max!
- Adviescyclus: hoe laat ik een (negatief) advies zacht landen?
- Adviescyclus: hoe je weerstand omvormt tot enthousiasme.
- Adviescyclus evaluatie: van kennisexpert naar gelijkwaardig partner.
- Versneller: hoe word je vooraan het proces betrokken in plaats van om twee minuten voor twaalf?
- Hoe reken je in 3 seconden (in het onbewuste brein) af met directieve en dominante personen?
- Afsluiting + evaluatie

Resultaat

Na deze training:

- ✓ Kijk je nooit meer op dezelfde manier naar communicatie.
- ✓ Heb je een scherp inzicht in het irrationele gedrag van opdrachtgevers en stakeholders.
- ✓ Beschik je over state-of-the-art technieken om daarop zoveel mogelijk invloed uit te oefenen.
- ✓ Weet je hoe je eerder in het besluitvormingsproces betrokken kan worden.
- ✓ Is er een grotere waardering voor je advies en voor jezelf.
- ✓ Geef je adviezen met invloed.
- ✓ Heb je meer plezier en enthousiasme in de communicatieve kant van je werk.