

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. De sleutel voor succes? Stap 1 is dat je erkent dat je klant in hoge mate onbewust is...*

Wat leer je?

In de training **Adviseren met Impact** groei je als professional van adviseur die kennis aanbiedt naar een adviseur die wordt 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.

Aanpak

We werken vanuit je eigen praktijk. Dat betekent dat je voorafgaand aan de training je een digitale intake krijgt. In die intake deel je je leerbehoefte en actuele praktijkvoorbeelden met ons. Op basis daarvan maken we het programma.

Programma

De training is opgebouwd uit twee dagen. Met een tussenliggende periode van ongeveer vier weken. 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.

Implementatie opdracht

Je gaat aan de slag met een prikkelende implementatie opdracht 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 he 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.

Tijdsinvestering

De totale tijdsinvestering voor deze training is 18 uur:

- 2 dagen training op locatie: 14 uur
- Intake: 1 uur
- Implementatieopdracht: 3 uur
- Optioneel lezen van het boek Don't Push Me!

Gratis lid van Impact community

Je krijgt gratis toegang tot onze online Impact community: jouw plek om verder te groeien, te verbinden, te delen én geïnspireerd te worden. Samen met je opleidingsgroep vorm je een besloten intervisiegroep. Deel, reageer en inspireer voor een gezamenlijke krachtige en warme leeromgeving.

Pullbuddy in je zak

Na afloop krijg je 3 maanden gratis toegang tot onze 'Pullbuddy in je zak' met twee functies:

- Wekelijkse tips en challenges via de e-mail, of op je mobiele telefoon. Een continue reminder;
- Mini-bibliotheek: pulltechnieken uitgelegd, blogs, video's etc.

Met de Pullbuddy in je zak gaat de ontwikkeling dóór. Ook als de opleiding is afgelopen.

Meer informatie?

Wil je graag eerst persoonlijk contact om eens door te praten over wat deze opleiding je te bieden heeft? Laat dan een berichtje achter en we nemen graag contact met je op: info@subconsciousimpact.com

Direct inschrijven?

Wil je jezelf direct inschrijven? Dat kan! [Klik hier voor het inschrijvingsformulier](#).

Annulering

Heb je je aangemeld? Leuk! Dan volgt nu de saaiste en sufste paragraaf... Wij zijn lid van de NRTO en hanteren [deze algemene en annuleringsvoorwaarden](#)

Incompany?

De training Adviseren met Impact is ook in company te volgen. Interesse? We maken graag een aanbod op maat. Neem voor een aanbod op maat contact op met: info@subconsciousimpact.com