

Professioneel Adviseren

Voorbeeld In-company Training Adviesvaardigheden

Doel van de training

De in-company training Professioneel Adviseren van DBR biedt de mogelijkheid om de noodzakelijke vaardigheden en inzichten te ontwikkelen om als professionele adviseurs te kunnen opereren in de context van de eigen organisatie.

Professioneel Adviseren is een training die:

- “de kaders verruimt”: niet de inhoudelijke expertise staat centraal, maar de professionele attitude, positionering van de adviseur en vaardigheden die bij dit thema horen;
- de adviseur voorziet van een ruime basis aan gereedschappen op het vlak van communicatie;
- inspeelt op de casuïstiek die bij de deelnemers aan de orde is;
- de deelnemers aanzet tot het innemen van de juiste plek en de daarbij passende rol.

Basis opbouw

- De training bestaat uit een intake en drie dagen training. Optioneel ook een terugkomdag en drie intervisiemomenten. Tussen de trainingsdagen zit een periode van ongeveer vier weken. Outtakegesprekken na de training om effecten en borging naar de praktijk te checken, zijn aanbevolen.
- De deelnemers krijgen tijdens de trainingsdagen praktische modellen aangereikt, die zij in hun adviespraktijk direct toe kunnen passen. Korte theoretische inleidingen, oefeningen en discussie dagen hen uit de eigen kennis en kunde ten aanzien van professioneel adviseren te vergroten. Gedurende de training reflecteren de deelnemers op hun eigen ervaringen, toetsen ze hun vaardigheden en verbeteren ze die waar nodig; zij krijgen daarbij feedback van zowel de DBR-trainer als de collega-deelnemers. Gedurende de training nodigen we de deelnemers expliciet uit hun eigen casuïstiek te delen en tot uitgangspunt te maken.

Verankering

De verankering van de training is essentieel, om te vermijden dat deelnemers na afloop van de training weinig van de behandelde stof toepassen in de praktijk. Om de transfer van training naar praktijk te optimaliseren moet de organisatiecontext ondersteunend zijn. Bij de inbedding in de organisatie zijn de volgende punten van belang voor het verkrijgen van een hoog rendement van de training in de praktijk:

- voorbereiding & intake: creëren van betrokkenheid en inzet van de deelnemers;
- actieve rol van de leidinggevende, o.a. door evaluatiegesprekken met de trainer;
- werken met eigen casuïstiek en praktijkopdrachten.

Programma

dag 1: Professioneel adviseren

- inleiding adviesvaardigheden
- fases in het adviestraject: van intake tot evaluatie
- rollen van de adviseur:
 - o van uitvoerder tot accountmanager
 - o rolopvatting en verantwoordelijkheden
- het managen van de adviesvraag:
 - o duidelijke vraag
 - o managen van verwachtingen

dag 2: De adviseur en zijn opdrachtgever

- onderhouden van relaties: imago en identiteit
- belevingswereld, motivatie en verwachtingen van de opdrachtgever
- achterhalen van de vraag achter de vraag:
 - o het intakegesprek
 - o effectief doorvragen
 - o verschillende manieren van adviseren
- sturen op verwachtingen
 - o kader zetten
 - o stevigheid met behoud van relatie
- klant aan tafel

dag 3: De adviseur centraal

- vertrouwen creëren en behouden
- overtuigingskracht
- emotiemanagement: omgaan met weerstand
- de presentatie van het advies

Afhankelijk van de vragen van de deelnemers, kunnen aanvullende praktijkthema's worden uitgediept zoals:

- opereren in het krachtenveld
- communicatie intern en extern
- lobbyen
- projectmanagement.

Daarnaast kan individuele of teamcoaching worden ingezet.