

Advies-vaardigheden

Leer overtuigend en begrijpend advies geven

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar



Voor wie?

De training *Adviesvaardigheden* is gericht op (interim-) professionals die werkzaam zijn als consultant of adviseur. Of je nu een startende of meer ervaren consultant bent, de training is geschikt voor iedereen die overtuigend en begrijpelijk advies wil geven. In deze maatwerktraining staan jouw leerwensen en aandachtspunten centraal! Voor verkopers adviseren wij de training *Adviserend verkopen*.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/ad



Bel voor advies
0172-22 40 07

Voor het geven van goed en professioneel advies is een combinatie van ruime vakkennis en sterke overtuigingskracht benodigd. Merk je dat je gesprekspartners niet altijd direct voor jouw oplossing kiezen, ook al ben jij ervan overtuigd dat het de beste oplossing is? In de training *Adviesvaardigheden* worden de verschillende aspecten van consultancy behandeld, waardoor je bewust wordt van jouw rol als adviseur. Je leert je adviesvaardigheden aan te scherpen en op verschillende manieren toe te passen.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens de training maak je inzichtelijk waar jij als professioneel adviseur tegenaan loopt en je gaat op zoek naar de adviesstijl die het best bij jou past. Met behulp van korte theorieën en diverse praktische oefeningen, ontwikkel jij je consultancy- en adviesvaardigheden verder. Na afloop van de training weet jij jezelf als krachtige adviseur neer te zetten en adviezen overtuigend en aantrekkelijk over te brengen.

Wie is mijn trainer?

De trainers zijn ervaren consultancy professionals met een enorme overtuigingskracht. Dagelijks houden zij zich bezig met het geven van (professioneel) advies en delen hun praktijkervaring graag met anderen.

Onze aanpak

Gedurende de praktijkgerichte training *Adviesvaardigheden* bieden wij je inzicht in het adviesproces en de daarbij behorende adviesvaardigheden die je in de praktijk kunt toepassen. Communicatie is hierbij zeer essentieel. Je leert je sterke adviesvaardigheden te combineren met dat van een ander en creëert daarmee volledig je eigen stijl. De trainer laat je oefenen met voorbeelden uit het werkveld en geeft je op basis daarvan gerichte feedback waar je écht mee verder kunt!

Programma

Het programma draait om jezelf nog krachtiger als adviseur neer te zetten en zo jouw advies nog krachtiger bij de klant over te brengen.

- Verkopen of consultant? Adviseren vanuit inhoud of vaardigheid
- Adviseren vanuit partnership
- Overtuigend adviseren
- Toepassen nieuwe vaardigheden in de praktijk
- Rapporteren

TRAINER



Michel van Vuuren
Trainer bij de Nederlandse Sales academie

“Deelnemers kunnen de stof direct de volgende dag in de praktijk al toepassen!”

“In mijn trainingen werk ik met dagelijkse praktijkvoorbeelden van de deelnemers. Ik vind het belangrijk dat de deelnemers zich in de voorbeelden herkennen en de stof direct de volgende dag in de praktijk toe kunnen passen. Een training is voor mij pas geslaagd als alle deelnemers hun eigen persoonlijke leerwensen hebben behaald. Daar ga ik voor!”

Deze training is alleen als maatwerk training beschikbaar

Wil je van gedachten wisselen over de exacte invulling van deze training, gebaseerd op jullie organisatie? Stuur ons dan vrijblijvend een maatwerk aanvraag!

Onze trainingen en opleidingen gaan altijd door...



scan mij



...hoe dan ook

Goed nieuws! Onze trainingen en opleidingen gaan door. Altijd! Klassikaal als het kan (met inachtneming van 1,5 meter afstand) en online als het moet. Op voorwaarde dat het minimum aantal deelnemers bereikt is. Schrijf je dus gerust in voor een training, opleiding of cursus. Kijk op salesacademie.nl/altijd-door voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN