



MASTER CLASS ADVISEREN: EXPERT, CONSULTANT OF VERKOPER?

“The art of knowledge is having it to apply it” (Confucius, in een vrije vertaling)

Kennis is tegenwoordig overal beschikbaar en op elk willekeurig moment. Maar daarmee wordt niet het toepassen van die kennis in je eigen (werk-)praktijk vanzelfsprekend. En dat het daarom gaat, weten we al sinds Confucius (551-479 voor Christus).

Het Instituut voor Career & Development (IC&D) biedt je de kans om de vertaalslag te maken van kennis naar toepassing. Door je Master Classes aan te bieden over actuele thema's waarmee je als professional te maken hebt. Over onderwerpen die je in je eigen werkpraktijk nog effectiever wilt kunnen toepassen.

Doelgroep

Deze Master Class is bestemd voor iedereen die in de praktijk met Adviseren te maken heeft en meer zicht wil krijgen op de fases van het adviesgesprek, op zijn eigen adviesvaardigheden en op verbeterpunten.

Je hebt ervaring met het thema en opereert op post HBO-niveau. Via een kort assessment van tevoren stellen wij onder meer je huidige competentieniveau vast en krijg je kans om een specifieke lastige praktijksituatie in te brengen.

Inhoud en werkwijze in grote lijnen

De doelstelling van deze Master Class is om je kennis over Adviseren op te frissen en ervoor te zorgen dat je die kennis nog beter op eigen praktijksituaties kunt toepassen. De Master Class Adviseren zal dan ook toewerken naar een persoonlijk actieplan, waarin je afspraken maakt met jezelf over die praktijktoepassing.

- Assessment van tevoren
- Doelstellingen, programma en werkwijze
- Kennismaking en resultaten assessment
- De vakexpert als consultant en verkoper
- Competenties van de consultant en verkoper
- Randvoorwaarden: inzicht in jezelf en effectieve communicatie
- Vier types adviseurs
- De fases van het adviesgesprek
- Vraaggesprekken voeren/informatie halen
- Presenteren/informatie brengen
- Overtuigen, onderhandelen en overige adviesvaardigheden
- De consultant als change agent
- Evaluatie, persoonlijk actieplan en hoe nu verder?

Vier types adviseurs

	Gestandaardiseerd proces (uitvoering)	Klantspecifiek proces (diagnose)
Veel contact met de cliënt.	Verpleegster  Kernvaardigheid: De ervaring van de cliënt comfortabel en gebruiksvriendelijk maken door middel van vooraf vastgelegde processen Winstgenererende factoren: Bovengemiddelde tarieven, goed hefboomeffect, gevestigde procedures	Psychotherapeut  Kernvaardigheid: Real-time diagnose van complexe, nauwelijks gespecificeerde problemen Winstgenererende factoren: Hoge tarieven, zwak hefboomeffect, werk genereren voor anderen
	Apotheker  Kernvaardigheid: Leiding van een team voor goedkope levering Winstgenererende factoren: Sterk hefboomeffect, gevestigde procedures	Neurochirurg  Kernvaardigheid: Creatieve, innovatieve oplossingen voor unieke problemen Winstgenererende factoren: Toptarieven, matig hefboomeffect
Weinig contact met de cliënt.		

Je Master Class heeft een praktisch karakter met de nadruk op toepassing, en wordt verzorgd door Titus Spitzen die over meer dan 25 jaar ervaring beschikt, als leidinggevende, als ondernemer en als trainer/coach. Je vindt zijn curriculum vitae op www.ic-d.nl.

Het 70-20-10-leren

Deze Master Class is 70-20-10-proof en sluit optimaal aan op research waaruit blijkt dat 70% van het leerresultaat geboekt wordt door ervaring op de eigen werkplek, 20% door contacten met andere mensen en 10% door formeel leren in de vorm van Master Classes, trainingen en dergelijke.



Naast je Master Class zorgt een individueel coachingsgesprek voor hulp bij het opdoen van ervaringen op de eigen werkplek. Op www.ic-d.nl vind je meer informatie over het 70-20-10-model.

Individueel coachingsgesprek

Je rondt je Master Class af met de aanzet tot een persoonlijk actieplan. Met dit plan ga je na afloop van de Master Class aan het werk. Het vormt ook de basis voor een individueel coachingsgesprek. Daarin breng je onder meer met je coach in kaart hoe je in de dagelijkse praktijk met je actieplan bent omgegaan en waar je nog tegenaan loopt.

Praktische informatie

Deze Master Class duurt van 13.30 uur tot 17.00 uur en vindt regelmatig plaats. Zie www.ic-d.nl voor data en locaties. Aan een Master Class nemen maximaal twaalf personen deel, terwijl het ook mogelijk is om de Master Class, eventueel in aangepaste vorm, in-company te verzorgen. Bij de start krijg je een documentatiemap. Op verzoek kun je na afloop een certificaat ontvangen.

Investing

Deelname aan deze Master Class betekent per persoon een investering van € 225,=, exclusief BTW. In dit bedrag zijn alle kosten inbegrepen, waaronder die van het assessment en het coachingsgesprek.

Inschrijving en inlichtingen

Je kunt je inschrijven voor deze Master Class door een aanmeldingsformulier in te vullen dat je aantreft op www.ic-d.nl. Na retournering daarvan zorgen wij voor een bevestiging met alle benodigde informatie en het assessment. Natuurlijk kun je voor nadere inlichtingen en/of met je eventuele vragen altijd bij ons terecht: info@ic-d.nl of 040-2130140. Wij staan je graag te woord!

Instituut voor Career & Development (IC&D)

Het Instituut voor Career & Development (IC&D) is een zelfstandig trainingsinstituut met open en maatwerk programma's op het gebied van Leiderschaps- en visie-ontwikkeling, Veranderen, Persoonlijke Effectiviteit en Individuele Coaching. Zie www.ic-d.nl voor nadere informatie.

Het IC&D wil met jou en via je mensen werken aan hun competenties. Zodat zij op een hoger niveau presteren. Wij doen dat in ieder geval efficiënt, maar graag ook zo persoonlijk mogelijk. Alleen zo kunnen wij je leerverwachtingen overtreffen. En ons ontwikkelen tot je Partner in Integrated Learning Solutions.