



Trusted Advisor

Duration: 2 Days **Course Code: TA**

Overview:

Nederlands: Markten zijn volop in beweging en vragen om een andere benadering. Een benadering waarin je maximaal effectief en resultaatgericht met klanten samenwerkt en opdrachten gegund krijgt. Een markt die meer vraagt om beïnvloeding dan om salestechnieken. Deze training geeft jou verder inzicht in het totale adviesproces, waarin het besluit van de klant om voor jou en jouw onderneming te kiezen het uitgangspunt is.

Een trusted advisor kent de business van zijn klant en de trends van de markt waarin de klant opereert. Hij weet wat de ambities van zijn opdrachtgever zijn en kent de pijnpunten waar hij tegenaan loopt bij het behalen van zijn ambities.

De klant ervaart dat de trusted advisor van toegevoegde waarde is en schenkt hem daarom het vertrouwen.

English: A Trusted Advisor knows their client's business inside out and adds value with their advice. The skills required to be a Trusted Advisor mostly involve having good interpersonal skills and using your expertise intelligently, so you're ultimately seen as a welcome guest, taken seriously and trusted by all levels of the organisation. This training is focused on your own path of development as a Trusted Advisor: therefore, in addition to two days of training, you will also receive two individual coaching sessions.

Target Audience:

De training is gericht op medewerkers met een adviesrol die de besluitvorming bij klanten verder willen beïnvloeden. Je bent bezig om goede, langdurige relaties met klanten op te bouwen.

Objectives:

- Na deze training heb je:
 - Ervaren waar jij impact maakt in gesprekken
 - Als trusted advisor jouw eigen Drijfveren-analyse gemaakt
 - Impactvolle gesprekken bij relaties gevoerd waardoor het vertrouwen is gegroeid
 - Concrete acties ondernomen naar klanten en als trusted advisor meerdere gesprekken met jouw relaties gevoerd
 - Als adviseur meer slagvaardigheid gekregen
 - Feedback door een coach gekregen op de effectiviteit van jouw handelen als trusted advisor
-

Content:

- Verschillen in klanttypen
 - Hoe bouw je vertrouwen op
 - Jouw persoonlijke drijfveren
 - Impact maken in gesprekken met relaties
 - Voorbereiding als trusted advisor
 - Het voeren van duo gesprekken
 - Hoe profileer ik mijzelf bij klanten en bouw ik relaties uit?
 - Bewegingsplannen opstellen naar jouw klanten en hiermee aan de slag
 - Wat zijn jouw Momenten van de Waarheid in businessgesprekken?
 - Hoe ontwikkel je jouw klantrelatie?
 - Verschil tussen gedrag van een adviseur en een trusted advisor
 - Hoe investeer je in een relatie en netwerk je effectiever
 - Welke triggers gebruik je in jouw rol als trusted advisor?
-

Further Information:

For More information, or to book your course, please call us on 0800/84.009

info@globalknowledge.be

www.globalknowledge.com/en-be/