



Adviesvaardigheden

Cursusduur: 2 Dagen **Cursuscode: CF100E**

Beschrijving:

Adviseren is meer dan alleen het demonstreren van je deskundigheid. Je moet in staat zijn om een relatie op te bouwen waarbinnen jouw adviezen worden gewaardeerd en geaccepteerd. Deze training gaat over de 'consulting lifecycle', een model dat je helpt om als adviseur te analyseren, adviseren en implementeren.

Doelgroep:

Het programma is bedoeld voor projectmanagers, businessanalisten, IT-professionals, ingenieurs en andere technisch professionals die de resultaten van hun adviesessies willen verbeteren via: het verdiepen van hun kennis en vaardigheden met betrekking tot de hele adviescyclus; het gebruik van een set bewezen hulpmiddelen voor betere resultaten in huidige en toekomstige projecten; het gebruik van communicatietechnieken om wensen en voorkeuren van klanten beter te begrijpen; het op één lijn krijgen van besluitvormers, zodat deze bereid zijn tot aanschaf van systemen en tot betrokkenheid bij een project; het voorbereiden van projectteams op een succesvolle implementatie van de systemen.

Doelstelling:

- Na afloop van de cursus zijn de cursisten bekend met het volgende:
 - Het vijfstappenplan van de Consulting Engagement Life Cycle en de belangrijkste bijbehorende acties, om succesvolle adviesessies te kunnen houden met klanten
 - De waarde van technische adviezen voor de klant, voor het adviesbureau en voor de adviseur
 - Het beoordelen van de eigen activiteiten ten opzichte van de deskundigheid die technisch adviseurs nodig hebben, en het bepalen hoe sterke punten kunnen worden benut en gaten kunnen worden gedicht
 - Het vergroten van de technische geloofwaardigheid en de technische meerwaarde door adviesvaardigheden toe te voegen aan de bestaande competenties
-

Cursusinhoud:

INTRODUCTIE

- Inleiding in de cursus
- Persoonlijke leerdoelen
- De Consulting Life Cycle
- De definitie en waarde van technisch adviseren
- Het Consulting Competency Model

Module 1: DE KLANT BETREKKEN

- De samenwerking opstarten
- Een voorlopige behoeftenanalyse maken
- Het Strategic Questioning Process – wensen van de klant beter begrijpen
- Actief luisteren
- Weerstand bij de klant herkennen en hiermee omgaan
- De mate van betrokkenheid vastleggen – toestemming krijgen van de klant

Module 2: INFORMATIE VERZAMELEN EN ANALYSEREN

- Data verzamelen en organiseren
- Een duidelijke definitie opstellen van de gewenste resultaten
- Succescriteria bepalen
- Data analyseren
- De beste oplossing bepalen
- De voorlopige aanbevolen oplossing ontwikkelen en testen

Module 3: BEVINDINGEN EN AANBEVELINGEN PRESENTEREN

- Uw aanbevelingsboodschap voorbereiden
- Communicatie structureren met het oog op uw doelstellingen
- Een aantrekkelijke presentatie geven
- Zorgen of bezwaren van de klant herkennen en afhandelen

Module 4: AANBEVELINGEN VOORBEREIDEN EN IMPLEMENTEREN

- Implementatierisico's herkennen en beperken
- Verantwoordelijkheden overdragen aan projectteams
- Tijdens de implementatie zorgen voor klanttevredenheid

Module 5: RESULTATEN EVALUEREN EN BETROKKENHEID LATEN DOORGROEIEN

- Een bepaald adviesproject afronden
- Het project evalueren en de geleerde lessen vaststellen
- Successen vieren
- De relatie verder uitbouwen

AANSLUITEND

- Uw persoonlijke actieplan

Nadere informatie:

Neem voor nadere informatie of boekingen contact op met onze Customer Service Desk 030 - 60 89 444

info@globalknowledge.nl

www.globalknowledge.com/nl-nl/

Iepenhoeve 5, 3438 MR Nieuwegein