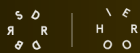


Leergang *Adviesvaardigheden*

Programmaoverzicht voor deelnemers • Module I & II



Adviseren is een ambacht. Adviseren met impact is te ontwikkelen, maar niet 'zomaar' in te trainen. Het vraagt o.a. het verdiepen van zelfbewustzijn en reflectievermogen.

Dat uitgangspunt is de kern van deze leergang. In twee modules van elk vijf themadagen werk je aan jezelf als professional: aan je mindset, je repertoire en je vermogen om in complexe situaties het verschil te maken. Niet door trucjes, maar door beter te begrijpen wie je bent, hoe je overkomt en wat jij teweeg kunt brengen in de adviesrelatie.

VOOROPDRACHT	THEMADAG	INTERVISIE	360° FEEDBACK
Vorbereiding vóór elke themadag: theorie, logboek, eigen casuïstiek.	5 plenaire dagen per module, in een vast ritme, om de vijf/zes weken.	4 bijeenkomsten per module in subgroepen — deels begeleid, deels eigen regie.	2x ingezet gedurende de leergang: uitzetten, ophalen, analyseren, in actie vertalen.

MODULE I Persoonlijke effectiviteit in de vakuitoefening

Wie ben jij als adviseur — en hoe effectief ben jij in je dagelijkse vak?

BLOK 1 Mindsets van de adviseur Wat voor adviseur ben jij, en wat wil je zijn? Je verkent de archetypische benaderingen van het vak, (h)erkent je eigen positie en formuleert wat jou drijft. Een eerlijk begin van de leergang.	BLOK 2 Kunst van het helpen Helpen klinkt vanzelfsprekend — maar is dat niet. Je onderzoekt de essenties en dilemma's van professioneel helpen en ontdekt hoe krachtig het soms is om juist met de handen op de rug te werken.
BLOK 3 Ken u zelve Je duikt in je 360°-feedback, verkent je automatismen en leert hoe je reageert als de druk oploopt. Want wie zichzelf kent, raakt niet zomaar van de wijs.	
BLOK 4 Invloed & impact Iedereen heeft invloed — maar niet iedereen heeft er grip op. Je leert de stijlen van invloed herkennen en bewust inzetten, ontdekt wat je oerstijl is en hoe je situationeel kunt schakelen.	BLOK 5 Omgevingsbewustzijn & vertrouwen Een goede adviseur begrijpt de wereld van zijn klant: de belangen, de verhoudingen, de context. Je scherpt dat omgevingsbewustzijn aan en gaat dieper in op vertrouwen — hoe bouw je het op, hoe beschadig je het, en hoe herstel je het?
INTERVISIE 4 bijeenkomsten — eerste onder begeleiding, overige drie in eigen regie.	360° FEEDBACK Ingezet vóór blok 3 van module I; uitkomsten zijn voeding voor die dag.

MODULE II Persoonlijke impact in de adviesrelatie

Hoe maak jij in de adviesrelatie écht het verschil — in complexe systemen, met echte mensen?

BLOK 1

Adviseur als instrument

Jij bent het instrument. Niet de methode, niet de tool — jij. Je onderzoekt wat jouw aanwezigheid doet in een ruimte en oefent met meervoudig kijken, luisteren en feedback geven dat echt ontwikkelt.

BLOK 2

Veranderen in sociale systemen

Verandering is weerbarstig — zeker in organisaties. Je gaat aan den lijve ondervinden hoe complex gedragsverandering is, met evidence-based inzichten en een organisatiesimulatie die misvattingen ontmaskert.

BLOK 3

Persoonlijk Leiderschap

Kun jij een moeilijk gesprek aangaan? Een team in beweging krijgen? Iemand aanspreken zonder de relatie te beschadigen? Dit blok is volledig gewijd aan oefenen in je eigen praktijk — met een professionele trainingsacteur. Intensief, confronterend en uiterst leerzaam. Je voert ook een persoonlijk coachingsgesprek met één van de trainers.

BLOK 4

Faciliteren van groepsprocessen

Groepen hebben een eigen dynamiek die zich niet laat dwingen. Je verkent de rol van de facilitator, oefent met weerstand en creatieve werkvormen, en leert een groepsproces lezen en bijsturen.

BLOK 5 — SLOTDAG

Adviserend verkopen

Commercieel zijn en integer adviseur zijn hoeft geen spanning te geven. Je leert kansen signaleren, een sterke pitch neerzetten en strategisch opereren. De dag sluit af met een gezamenlijk ritueel dat de leergang een waardige afsluiting geeft.

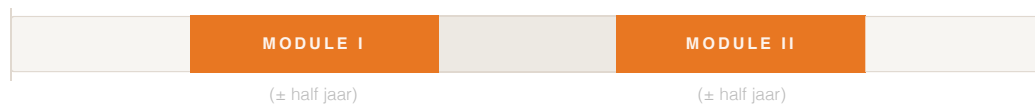
INTERVISIE

4 bijeenkomsten — alle vier in eigen regie.

360° FEEDBACK

Ingezet vóór blok 3 van module II; uitkomsten zijn voeding voor die dag.

Drie jaar als consultant



Leergang Adviesvaardigheden Consultants

Module I & II