



## 3.d Adviseren

Theoretische bouwstenen:

3.a Marketing

3.b NIMA C

3.c Verkooptechnieken

**3.d Adviseren**

3.8 Verbeteren van effectiviteit en klantgericht projectmanagement

3.9 Verandermanagement van fase 3 naar fase 4 (volgens model van Quinn)

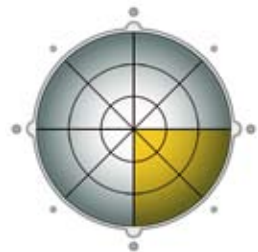
## 3.d Adviseren

### Het rationeel doel model

In dit model wordt gekeken naar productiviteit en winst. De doel – middelentheorie die ten grondslag ligt aan deze benadering, gaat uit van de overtuiging dat duidelijke leiding productieve resultaten oplevert. Daarom wordt voortdurend de nadruk gelegd op processen als het verhelderen van doelen, rationele analyse en handelend optreden. Het klimaat in de organisatie is rationeel economisch en bij het nemen van beslissingen worden vooral het eindresultaat en de winst in overweging genomen.

### 3.d Adviseren

Naar klanten, maar ook naar leveranciers toe zult u zich steeds vaker als adviseur moeten opstellen. Het co-makership dat in goede samenwerkingsrelaties tussen bedrijven centraal staat vergt van u dat u kunt meedenken en oplossingen aan kunt dragen die aansluiten bij de belevingswereld en mogelijkheden van de ander. Ook in uw rol als leidinggevende is het adviseren van uw medewerkers een essentiële vaardigheid. Probleemoplossingen en besluiten probeert u zoveel mogelijk bij uw medewerker te laten, maar natuurlijk laat u uw medewerker wel profiteren van uw kennis, expertise en ervaring.



### **Inhoud:**

- Adviesstijlen
- Adviesstrategiën
- Wanneer welke strategie
- Gesprekstechnieken

Tijdsduur: 3 dagdelen (3 x 1)