

Leergang coachend adviseren voor 'keukentafel' adviseurs

Aan u als adviseur worden steeds hogere eisen gesteld. U krijgt te maken met steeds complexere vraagstukken en een verschuivende rol van een kennisbrengende naar coachende adviseur. De meerwaarde, die u als adviseur biedt, is die van sparringpartner en vertrouwenspersoon. Helder krijgen wat de klant nu werkelijk wil, wat zijn (on)mogelijkheden zijn en het verbreden van zijn denkpatronen wordt meer en meer uw taak.

De ondernemers zijn steeds hoger opgeleid, gaan proactiever om met de vele veranderingen, weten de benodigde kennis zelf te verzamelen en hebben een beeld voor mogelijke oplossingen van hun vraagstukken. U zit steeds vaker met de ondernemer om de 'keukentafel' als klankbord bij strategische beslissingen en als procesbegeleider bij grotere veranderingstrajecten.

Als je niet durft te verdwalen, zul je nooit een nieuwe route vinden.



Programma

Blok 1 Jezelf als adviseur

Eigen uitgangspunten en adviesstijlen
9-10 maart 2006

Blok 2 Coachend adviseren

Coachingsmodel en opbouw van klantrelatie
6-7 april 2006

Blok 3 Het adviesproces

Fasen in het adviesproces en adviesstrategieën
11-12 mei 2006

Blok 4 Omgaan met veranderingen en weerstanden

Veranderingsprocessen, emoties en weerstanden
29-30 juni 2006

Blok 5 Complexe adviestrajecten

Regievoering, werken met adviesteams, projectmatig en procesmatig adviseren
14-15 september 2006

Blok 6 Profileren als adviseur

Profileren en onderscheidend vermogen, uw eigen ontwikkelingstraject
12-13 oktober 2006

Afsluitende dag

Eindpresentatie
24 november 2006

Coaching en intervisie

Vooraf: intakegesprek
Tussen ieder blok: coachingsgesprek en/of intervisie

Voor wie

De leergang is bestemd voor adviseurs die zich verder willen bekwamen in het coachend adviseren. Voor adviseurs die zich willen onderscheiden aan de 'keukentafel' of in groepsprocessen:

- u wilt de sparringpartner zijn voor uw klanten bij strategische beslissingen
- u wilt een duurzame relatie met uw klanten opbouwen
- u wilt uw adviestrajecten effectief en efficiënt aanpakken
- u wilt complexe adviestrajecten en groepen op een projectmatige en procesmatige manier kunnen ondersteunen in hun verbeteringen en veranderingen.

Doelen

Na de leergang hebben de deelnemers zich verder bekwamd in:

- hun vakkennis beter benutten en de effectiviteit van gegeven adviezen vergroten
- de vraag achter de vraag op tafel krijgen
- vormgeven aan adviestrajecten, van probleemstelling tot probleemoplossing
- veranderingsprocessen van klantrelaties coachen
- complexe adviestrajecten begeleiden
- groepen ondersteunen via procesbegeleiding
- zichzelf duidelijk profileren als adviseur.

Werkwijze

De eigen adviespraktijk van de deelnemers staat centraal. De werkwijze wordt afgestemd op het aantal deelnemers. Vooraf vindt met iedere deelnemer een intakegesprek plaats.

Het eerste blok wordt gestart met de competentiescan o.b.v. 360° feedback, zodat ieder zijn eigen leerdoelen kan formuleren. Afhankelijk van de individuele leervragen wordt gewerkt aan de thema's: jezelf als adviseur, opbouwen van een klantrelatie, de rol in het adviesproces, aanpak van adviestraject, adviesstrategieën, coachen en veranderingsprocessen. Tussen de blokken vinden coachingsgesprekken en/of intervisie plaats. Literatuurstudie en huiswerkopdrachten maken deel uit van de leergang. De leergang wordt afgerond met een eindopdracht.

Oud deelnemers over deze leergang

Adriaan Nooijen, bedrijfsadviseur ABAB

De cursus geeft je de mogelijkheid om onder begeleiding met name jezelf beter te leren kennen. Ik heb dit als zeer zinvol ervaren. Marlies zorgt ervoor dat we hulpmiddelen in onze rugzak kunnen stoppen. Het is aan jezelf om het je zo eigen te maken dat je vervolgens je rugzak kunt laten staan.

Ben Kosse, coach, trainer en adviseur Mekander

De leergang heeft mij als coach breder en completer gemaakt. Doordat Marlies er bovenop blijft zitten en door haar directe en levendige manier van werken wordt je gestimuleerd actief met je eigen leerpunten aan de slag te gaan. Je wordt sterk geconfronteerd met je eigen aanpak als adviseur of coach. Ieder krijgt maatwerk middels steeds weer nieuwe en verrassende en actieve leervormen.

Bart IJntema, sectormanager Rabobank Nederland

Als manager zie ik dat Kees door de leergang zich veel bewuster is geworden hoe hij in zijn omgeving staat en daar wat mee doet. Bij klanten gaat hij anders te werk en komt met andere resultaten thuis. De cursus heeft hem in beweging gezet en je ziet hem veranderen. De complimenten aan Kees.

Door niemand worden we zo grondig om de tuin geleid als door onszelf.

Begeleiding

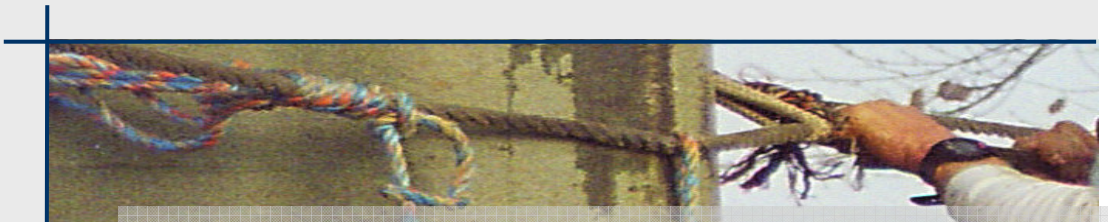
Marlies Bosker studeerde economie in Wageningen. Zelf heeft zij een ruime ervaring als adviseur. Zij heeft zich ontwikkeld tot consultant, begeleider en coach van individuele leertrajecten tot grootschalige veranderingsprojecten. Ze richt zich met name op ondernemers, managers en adviseurs.

Johan Bijzen heeft zich gedurende afgelopen twintig jaar ontwikkeld tot all-round trainer en procesbegeleider. De rode draad in zijn loopbaan is het organiseren en stimuleren van leren. Van instrumenteel trainer heeft Johan zich ontwikkeld tot persoons-gericht trainer.

In company

Naast deze leergang verzorgt IDfix consult in samenwerking met Movaeres (voorheen Agra-management) ook in company trajecten voor de verdere professionalisering van uw adviesorganisatie of adviesteam.

Wij begeleiden leer-, innovatie- en verandertrajecten op het gebied van ondernemerschap, management en advisering. Het ontdekken van de eigen dynamiek en doorbreken van bestaande patronen zorgt voor de noodzakelijke beweging. Altijd vanuit eigen kracht.



Praktische zaken

Aantal deelnemers

Er wordt gewerkt in groepen van maximaal 12 deelnemers. Eventueel kan besloten worden om in groepen van maximaal 6 deelnemers te gaan werken. Het programma wordt hierop aangepast.

Voorwaarden voor deelname

De deelnemer is enige jaren werkzaam als adviseur. De deelnemer is bereid te reflecteren op het eigen handelen. De deelnemer is bereid en heeft voldoende tijd om huiswerkopdrachten te maken, deel te nemen aan de intervisie en actief te participeren.

Kosten

De kosten van de gehele leergang bedragen € 3.950,- p.p. exclusief verblijfkosten, literatuur en BTW.

Locatie

Conferentiecentrum de Wageningse Berg te Wageningen.

Vab punten

Deze opleiding van IDfix consult is erkend door de Vereniging Agrarisch Bedrijfsadviseurs en telt mee in het PE-puntensysteem. Deze opleiding geeft 120 PE punten voor vaardigheidsontwikkeling.

Meer informatie

Wanneer u zich verder wil oriënteren of deze opleiding bij u past, kunt u een persoonlijk gesprek aanvragen bij de trainer en contactpersoon Marlies Bosker.

IDfix consult
Bronkhorstweg 46
5363 TZ Velp N-B
T (0486) 422 322
M (06) 2229 2963
E info@idfixconsult.nl
W www.idfixconsult.nl