

Impact maken als adviseur

Top 5 irritaties adviseurs

Wat is jullie top-5 irritaties over de opdrachtgevers?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



Hoe ga je als adviseur om met deze irritaties?

1.
2.
3.
4.
5.

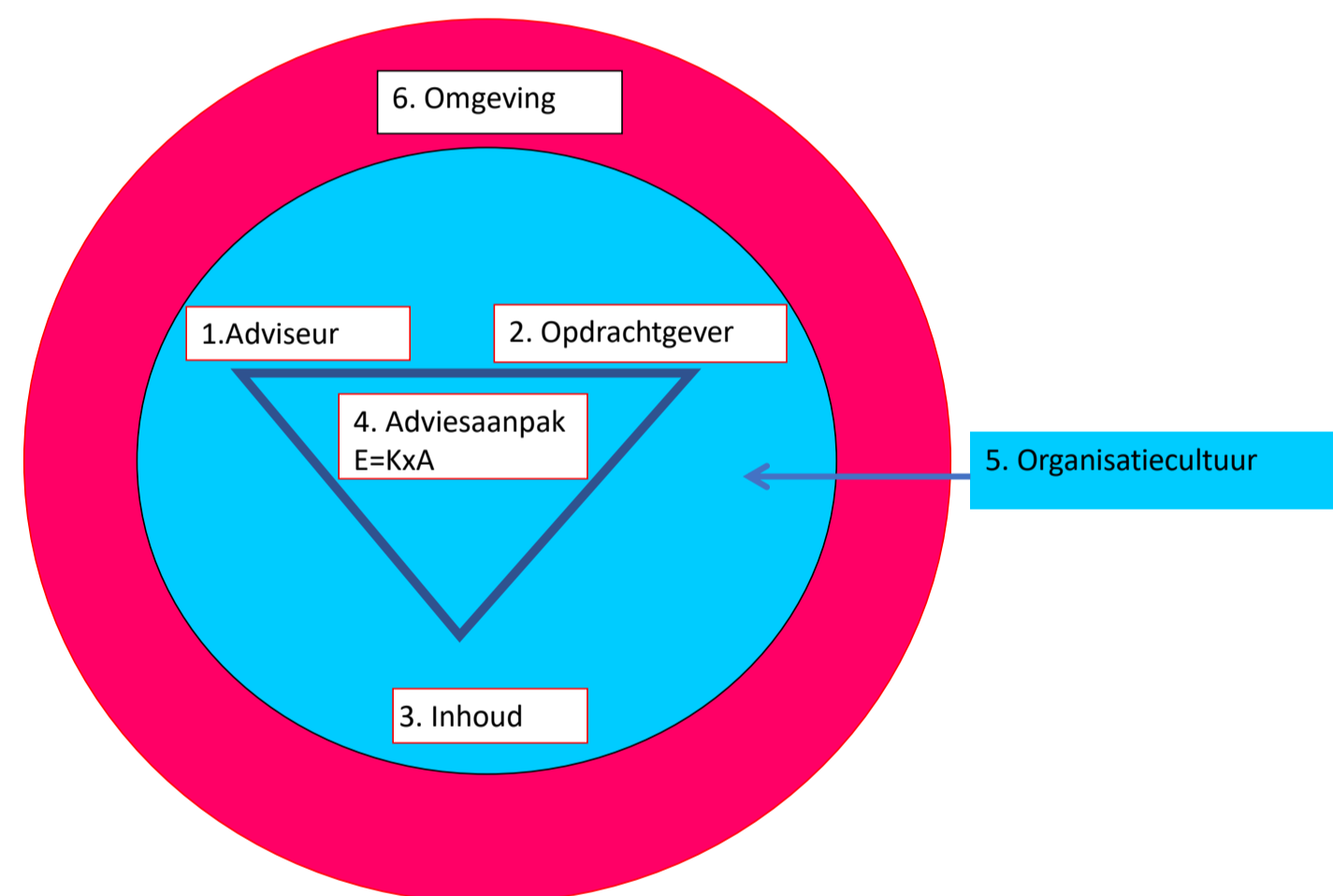
Verdiep je in de opdrachtgever

Bespreek met elkaar aan de hand van een eigen casus:

1. Wie is opdrachtgever?
2. Wat vindt de opdrachtgever belangrijk?
3. Wat is de grootste zorg van de opdrachtgever?
4. Aan wie moet de opdrachtgever verantwoording afleggen?
5. Wat wordt er gevraagd om te leveren?
6. Waar moet dat aan voldoen?
7. Wat is de scope en valt buiten de adviesvraag?



Het krachtenveld van de adviseur



www.rijnconsult.nl
<https://adviseren.zeef.com/nl/pieter.rop>
pieter.rop@rijnconsult.nl
pieter.calis@rijnconsult.nl

Hoe kun jij jouw impact vergroten?

- Effectiviteit= Kwaliteit x Acceptatie
- Stel Kwaliteit=10
- Hoe hoog is jouw effectiviteit als adviseur over het algemeen?
- Bespreek elkaars cijfer en verken mogelijkheden om de acceptatie te verhogen

6 A's adviseren:

1. Aandacht voor de ander
2. Aandacht voor jezelf
3. Afstemmen
4. Aanvullen
5. Assertiviteit
6. Alternatieven



Rollen adviseur Maister

	Standaard product	Uniek product
Taak & veel klantcontact	Verpleegkundige 	Huisarts
Taakgericht, weinig klantcontact	Apotheker 	Hersenchirurg

Bespreek in je groep welke rol je meestal in zit en welke rol je graag zou willen hebben. Als dat niet overeenkomt wat heb je dan te doen?