

### Omschrijving

Wil je jezelf en de nieuwe dienstverlening goed in de markt zetten?

Leren om in de rol van partner verkoopgesprekken en onderhandelingen te voeren met werkgevers en kansen te creëren voor onze klanten?

In het traject verkopend adviseren komen alle fasen van acquisitie tot het afsluiten van arrangementen aan bod. Je krijgt meer zelfinzicht en verbetert jouw commerciële gesprek-technieken om effectiever tot resultaten te komen en nieuwe (preferente) werkgevers te acquireren. Je leert adequaat en strategisch te functioneren in een politiek krachtenveld.

Algemene omschrijving van het traject

Dit leertraject legt de professionele basis voor de (sr) adviseur werkgeversdiensten.

Je hebt de taak om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. In dit traject ontwikkel je competenties en werk je aan en vaardigheden die je nodig hebt als professionele spin in het web binnen jouw netwerk.

Je werkt aan de verbetering van je gespreksvaardigheden en je stijl van verkopen, adviseren en onderhandelen. Je leert professioneel omgaan met lastige situaties en onderkent de verschillende fasen van het adviesproces.

### Resultaat/leerdoelen

Het leertraject vergroot je inzicht in je persoonlijke sterktes en zwaktes. Het helpt je succesvol te zijn in het onderhouden van werkgeverscontacten, in relatiebeheer en in de totstandkoming en invulling van arrangementen. Je bent je bewust van de organisatorische- en politieke context waarin je werkt en de rol die jij inneemt in de contacten met in- en externe klanten.

- ♣ Je brengt je deskundigheid als adviseur naar een hoger niveau.
- ♣ Je bent beter in staat organisatie- en persoonlijke doelstellingen helder te formuleren en SMART te maken.
- ♣ Je verbetert je luister- en doorvraagtechnieken en kunt je communicatiestijl aanpassen aan de onderhandelingspartner.
- ♣ Je herkent kansen, neemt initiatief en leert je creatief en innoverend op te stellen..
- ♣ Je herkent weerstanden en kunt deze ombuigen.
- ♣ Je leert onderhandelingen te voeren en oplossingen te zoeken in wederzijds belang
- ♣ Je leert samenwerken met de werkgever in een constructieve verstandhouding.
- ♣ Je bent in staat plezier te hebben in je contact met de werkgever.

Kortom, je ontwikkelt je in je rol als partner, verkoper, netwerker en verbinder.

### Doelgroep(en)

De training is bedoeld voor (sr.) adviseurs werkgeversdienst-verlening van UWV en gemeente- en SW-medewerkers als zij deel uitmaken van het gezamenlijke Werkgeversservicepunt.

## **Programma**

Je start en eindigt het leertraject met een zelfanalyse. Tussentijds ontvang je (digitaal) voorbereidende- en praktijkopdrachten, die marktonderzoek, theorie en eigen casuïstiek bevatten.

### **Het leertraject is opgebouwd uit 5 modules:**

1. Persoonlijke effectiviteit als adviseur. 'Eerst succesvol zijn met jezelf en vervolgens met anderen' is het motto van deze module.
2. Relatie, acquisitie en sales (effectief beïnvloeden). Verkoop eerst jezelf, dan je dienst. Het stellen van commerciële doelen en het inzetten en ontwikkelen van salesvaardigheden en creativiteit.
3. Verkopen vanuit persoonlijke kracht. Je leert een beproefde verkooptechniek; "de SPIN-Methode", toe te passen.
4. Ondernemerschap en onderhandelen. Welke onderhandelings technieken zijn te onderscheiden en hoe zet ik deze effectief in?
5. Het voeren van gesprekken in een politiek krachtenveld. Hoe maak je in het politiek krachtenveld de verbinding met gemeenten en andere partners?

In het afsluitende middagdeel presenteren alle deeldeelnemers hun persoonlijk leerverhaal, de opbrengsten in het werk en de vervolgcities.

## **Werkvormen**

Er is geen informatie beschikbaar.

## **Onderscheidende aspecten**

Voorafgaand en tussentijds worden werkopdrachten, theorie en zelftesten aangereikt.

De werkopdrachten zijn in bepaalde mate onderdeel van je reguliere werk (ongeveer 2-3 uur extra tijd).

## **Werkplekleren en thuis leren**

Deze training wordt (deels) aangeboden op Leon, het leer- en ontwikkelnetwerk van UWV WERKbedrijf. De training is erop gericht om je dagelijks werk beter uit te voeren. Om die reden heeft leren op de werkplek de voorkeur binnen UWV, maar onderdelen van deze training kun je ook thuis doen. Hier zitten echter beperkingen aan en het kan alleen onder bepaalde voorwaarden.

## **Duur**

Het leertraject bestaat uit 5 groepsbijeenkomsten van één dag, verdeeld over een periode van ongeveer 3 maanden.

## **Deelnemers**

Minimaal 8 en maximaal 12 deelnemers per groep. Je kunt je ook als team inschrijven voor dit traject. Samenwerken en samen leren draagt bij aan een beter teamresultaat. NB bij trainingen in teamverband is de eigen manager aanwezig bij de slotbijeenkomst.

## **Kosten**

Deze training wordt gefinancierd uit het centrale opleidingsbudget van UWV. Voor deelname van gemeente- en SW-

medewerkers geldt betaling tegen kostprijs.

**Leverancier**

Academie WERKbedrijf

Contactpersoon: Jos Hendriks

Telefoon: 06-52699803

Mobiel:

E-mail: [jos.hendriks@uwv.nl](mailto:jos.hendriks@uwv.nl)