



Academie Werkbedrijf

Titel

Verkopend adviseren voor Werkgeversadviseurs

Korte omschrijving training

In de training verkopend adviseren komen alle fasen van acquisitie tot het afsluiten van arrangementen aan bod. Je ontwikkelt en werkt aan skills die je nodig hebt als professionele spin in het web binnen jouw netwerk.

Algemene omschrijving training

Deze training legt de professionele basis voor jou als werkgeversadviseur. Je hebt de taak om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Je krijgt meer zelfinzicht en je verbetert jouw gesprekstechnieken om effectiever tot resultaten te komen en nieuwe werkgevers te acquireren. Je leert adequaat en strategisch te functioneren in een politiek krachtenveld.

Resultaat/leerdoelen

Deze training 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 tilt je deskundigheid als adviseur naar een hoger niveau.

Na afloop van deze training:

- Kun je organisatie- en persoonlijke doelstellingen helder formuleren en SMART maken;
- Kun je je luister- en doorvraagtechnieken (communicatiestijl) aanpassen aan je gesprekspartner;
- Herken je meer kansen, neem je meer initiatief en ben je beter in staat om je creatief en innoverend op te stellen;
- Herken je weerstanden en kun je deze ombuigen;
- Ben je beter in staat om onderhandelingen te voeren en oplossingen te zoeken in wederzijds belang;
- Ben je beter in staat om samen te werken met werkgevers in een constructieve verstandhouding.

Rollen/competenties

Met deze training ontwikkel je jezelf in de volgende rollen van de professionele standaard: adviseur, partner, netwerker, bemiddelaar, verkoper en verbinder.

Doelgroep

Werkgeversadviseurs type A die starten met werkgeverscontacten en zich als professional willen doorontwikkelen. Deze training kan ook door gemeentemedewerkers worden gevolgd als zij deel uitmaken van de gezamenlijke werkgeversdienstverlening. Voor gemeentemedewerkers wordt een kostprijs gerekend die afhankelijk is van de groepsgrootte.

Programma

Je start en eindigt de training met een zelfanalyse. Tussentijds ontvang je (digitaal) voorbereidende- en praktijkopdrachten, die marktonderzoek, theorie en eigen casuïstiek bevatten. De training 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 toe te passen: "de SPIN-Methode".
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 presenteert u uw persoonlijk leerverhaal, de opbrengsten in het werk en de vervolgacties.

Werkvormen

Voorafgaand en tussentijds worden werkopdrachten, theorie en zelftesten aangereikt. Verder wordt er gewerkt met casuïstiek uit de praktijk en oefenen we met elkaar. De opdrachten op de werkplek zijn in bepaalde mate onderdeel van je reguliere werk (ongeveer 2-3 uur extra tijd).

Onderscheidende aspecten

n.v.t.

Duur

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

Aantal deelnemers

Minimaal 8 en maximaal 12 deelnemers per groep.

Opmerkingen

Categorie

- Werkbedrijf
- Werkgeversadviseur type A