

Consulting Led Selling workshop

Advisering en Verkoop zijn zeer nauw met elkaar verbonden. Voor veel organisaties is het adviestraject dan ook de start van een langere samenwerking.

Veel adviseurs zijn experts op hun eigen gebied, maar missen voor de uitvoering van het vak 'Consultancy' vaardigheden op het gebied van advisering en verkoop.

Voor het uitbouwen van de dienstverlening zitten adviseurs of consultants vaak in een betere positie dan de verkopers. Consultants zijn in eerste instantie echter niet gericht op het uitbreiden van omzet, maar op het oplossen van problemen, pas nadat zij een opdracht hebben gekregen.

Deze methodiek doorbreekt deze situatie en leert consultants dat adviseren en verkopen hand in hand gaan. Tijdens de training doet men ook de kennis en de vaardigheden op die daarmee samengaan.

Waardegerichte adviesaanpak:

De meeste consultancy opdrachten zijn gebaseerd op uurtje-factuurtje. Er wordt betaald voor een aantal vooraf gespecificeerde taken. Dit lijkt echter meer op detachering dan consultancy.

Consulting Led Selling levert in een korter tijdsbestek tastbare resultaten, zeker vergeleken met een traditionele aanpak.

Door gebruik te maken van de Issue Based Consulting Methodiek introduceren we een **waardegerichte adviesaanpak**. Dit is een flexibele en vernieuwende wijze van adviseren. We werken hierbij nauw samen met de klant, gebruiken onze gezamenlijke creativiteit en genereren vernieuwende oplossingen om de onderliggende oorzaken van de huidige problemen aan te pakken.

De Issue Based Consulting methodiek geeft een gestructureerde methode met de bijbehorende hulpmiddelen om van een eerste klantcontact tot een opdrachtformulering te komen.

Vervolgens stelt de methode de consultant in staat om bij complexe vraagstukken in een zeer korte tijd te komen tot onderbouwde conclusies en aanbevelingen.

De Issue Based Consulting methode:

Deze methode, gebaseerd op het principe van de Minto pyramide, gebruikt een wetenschappelijke aanpak om tot een geaccepteerd advies te komen. De bijbehorende structuur geeft de consultant en de klant grip op de complexe materie.

"Een goed advies verkoopt zichzelf", maar is dat wel waar? Wij denken dat de effectiviteit van een advies het product is van de kwaliteit van dat advies en de mate van acceptatie door de klant. Vooral het laatste is niet altijd vanzelfsprekend.

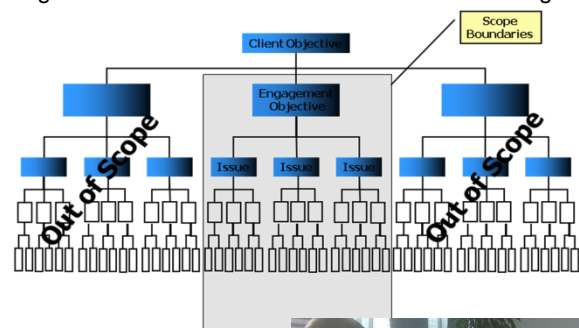
Door het gebruik van deze methode worden de conclusies en aanbevelingen beter begrepen en eerder geaccepteerd.

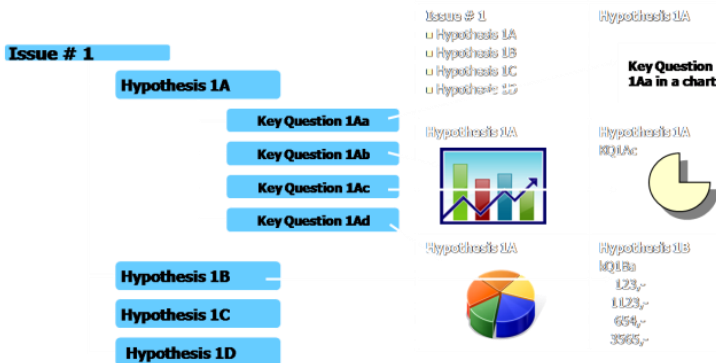
De methodiek neemt de strategische doelstellingen van de klant als beginpunt. Vervolgens wordt gekeken hoe de consultant en zijn organisatie het beste waarde kan leveren aan deze klant.

Op basis hiervan worden de doelstellingen voor deze opdracht gezamenlijk vastgesteld.

Door gericht te zoeken naar de juiste data worden de conclusies en aanbevelingen ondersteund door feiten. Deze gerichtheid levert de juiste focus op voor een zeer efficiënte wijze van het verzamelen van data. Dit is namelijk vaak het meest tijdrovende onderdeel van adviesopdrachten.

Het verkrijgen van acceptatie voor het advies vormt een integraal onderdeel van de methodiek. De problemen die een klant ervaart zijn vaak subjectief en we hebben vaak te maken met vooroordelen en gekleurde meningen. Hoe hiermee om te gaan is een integraal onderdeel van de methodiek en de training.





Het resultaat van de training:

- U bent in staat om de werkelijke vraag en problematiek van de klant helder te krijgen.
- U bent in staat te definiëren wat de klant ervan weerhouden heeft om zelf tot een oplossing te komen.
- U bent in staat om te bepalen welke toegevoegde waarde u of uw bedrijf kan leveren als bijdrage.
- U bent op basis hiervan in staat een juiste opdracht formulering samen te stellen en deze voor alle betrokkenen helder te maken.
- U bent in staat om duidelijke onderzoeksgebieden te onderscheiden die relevant zijn voor de betreffende opdracht.
- U bent in staat zeer gericht naar de juiste gegevens te zoeken om uw adviesopdracht verder gestalte te geven.
- U bent in staat om duidelijke reportages te leveren aan de klant.
- U leert op een effectieve wijze presentaties te maken die het verloop en de uitkomst van de opdracht duidelijk weergeven voor betrokkenen.
- U bent in staat om duidelijk aan te geven of een oplossingsrichting effectief zal zijn voor de betreffende problematiek of niet.
- U bent in staat om een opdracht uit te voeren die geheel volgens verwachting van de klant is.
- U bent in staat om in een relatief korte tijd een zeer professioneel resultaat te leveren.
- U bent in staat een opdracht op te leveren die onomstotelijk aantoont hoe de klantproblematiek opgelost kan worden en op basis hiervan een duidelijk en gestructureerd advies te geven.

Doelgroep:

De training is gericht op een HBO / Academisch publiek met minimaal 5 jaar relevante werkervaring.

- Ervaren professionals die hun werkveld verleggen naar het adviseren.
- Consultants die hun expertise willen uitbreiden met een methodiek om de structuur, de effectiviteit en de acceptatiegraad van hun opdrachten te vergroten.
- Ervaren Consultants die een vernieuwende benadering zoeken om meer waarde te creëren.

Planning and uitvoering:

De standaard Issue Based Consulting training vergt een investering van 5 dagen. Er kan flexibel met de indeling in dagdelen worden omgegaan.

Bijvoorbeeld:

- 5 dagen aaneengesloten
- In blokken van 2 x 2 dagen met een terugkomdag
- In 10 losse dagdelen

Cursusmateriaal:

U ontvangt een map met uitgebreid cursusmateriaal waarin de theorie beschreven is inclusief alle presentaties en praktijkvoorbeelden.

Prijzen en data :

Zie de website voor actuele data en prijzen.
Neem voor een in-company traject contact met ons op.

www.consultingmethodology.com
info@consultingmethodology.com

ConsultingMethodology.com
Stelle 28
3191 KE Rotterdam
+31 10 25 18 032

