

Issue Based Consulting

Een goed advies

“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.

Resultaat

Issue Based Consulting levert in een korter tijdsbestek tastbare resultaten, zeker vergeleken met een traditionele aanpak.

Training

U kunt deze methodiek leren door middel van een 5 daagse training. Deze training voeren wij meestal uit als maatwerk bijvoorbeeld:

- 5 aaneengesloten dagen
- 2 x 2 dagen en 1 terugkomdag
- Over 10 dagdelen verspreid

ConsultingMethodology

Newtonstraat 24

2723 RL Zoetermeer

010-2518032

info@consultingmethodology.com

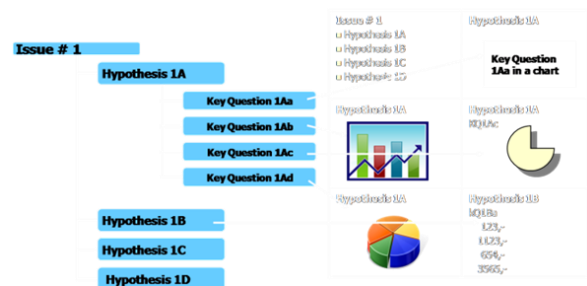
www.consultingmethodology.com

Bij complexe adviesopdrachten spreken we van een situatie waar zowel het probleem als de oplossing nog onbekend zijn. Wel ervaart de klant de symptomen van het probleem.

- Kunt u aan de hand van deze symptomen de klant overtuigen van zijn probleem en de waarde van uw hulp?
- Hoe krijgt u als consultant snel uw vinger achter de kern van het probleem?
- Hoe weet u zeker dat uw voorgestelde oplossing de juiste is?
- Hoe overtuigt u de klant?

Deze vragen staan centraal bij Issue Based Consulting. De aanpak is daarmee ook bijzonder effectief voor het verwerven van opdrachten en het genereren van spin-off.

De Issue Based Consulting methodiek is een vrij te gebruiken “open source” methodiek voor complexe adviesopdrachten. Hij brengt structuur en overzicht in de enorme hoeveelheden gegevens bij grote of complexe adviesopdrachten. De methodiek genereert snelheid en overzicht waardoor de adviesopdrachten sneller en efficiënter uitgevoerd kunnen worden.



Doelgroep:

De methodiek en de bijbehorende trainingen zijn gericht op een HBO / Academisch publiek met minimaal 5 jaar relevante werkervaring.

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

