



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, zoals een efficiënt gebruik van resources met een potentiële besparing van 40% en een betere aansluiting bij de klant.

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

Bakkerspark 28

3162 PG RHOON

+31 (0)10-820 8775

info@consultingmethodology.com

www.consultingmethodology.com

Issue Based Consulting

Als je op topniveau professionele consultancy wil uitoefenen, dien je te beschikken over een gestructureerde methodiek om grip op de complexe materie te behouden.

Issue Based Consulting is zo'n methodiek, die bovendien de commerciële slagkracht van consultants vergroot.

Een dergelijke aanpak levert vele voordelen op die door de bekende consultancy-organisaties als McKinsey, Deloitte en PWC onderkend worden. Zij werken dan ook allen met deze of een soortgelijke (eigen) methodiek.

Issue Based Consulting beantwoordt vragen als:

- ◆ Hoe krijgt u snel uw vinger achter de kern van het probleem?
- ◆ Hoe behoudt u overzicht over alle factoren die een rol spelen en de bijbehorende informatie?
- ◆ Hoe weet u zeker dat uw oplossing de juiste is?
- ◆ Kunt u de klant overtuigen van uw oplossing en de waarde van uw hulp?

Issue Based Consulting is de ideale stap tussen sales en projecten. Deze gestructureerde aanpak is dan ook bijzonder effectief voor het verwerven van opdrachten en het genereren van spin-off.



Waarom is deze training belangrijk?

We vinden het heel vanzelfsprekend dat een projectmanager of een ICT specialist een gestructureerde aanpak op basis van best-practices hanteert. Bij complexe adviesprojecten schijnt dit echter niet nodig te zijn.

Als je de kwaliteit van je werk wil borgen, hoort daar natuurlijk een gestructureerde aanpak bij. Je kunt Issue Based Consulting vergelijken met standaarden als ITIL en PRINCE2, maar dan specifiek voor Consultancy.

Veel consultants zijn van huis uit inhoudelijk deskundige of zelfs expert op hun vakgebied. Vanuit hun expertise zijn ze gewend in oplossingen te denken en vaak hoort daar vanuit de organisatie waar ze voor werken nog een product of dienst bij.

Het doel van consultancy is echter in eerste instantie het doorgronden van de huidige situatie, voordat een gedegen advies gegeven kan worden. Hier hoort een “open mind” bij en hiervoor krijgt u handvatten bij deze training. Het belang is uiteindelijk zakelijk, want hierdoor ontstaat de mogelijkheid op een veel grotere projectscope.

De methodiek genereert bovendien snelheid en overzicht waardoor de adviesopdrachten gemiddeld 40% sneller en efficiënter uitgevoerd kunnen worden en de scope beter onder controle is te houden.



Doelgroep

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

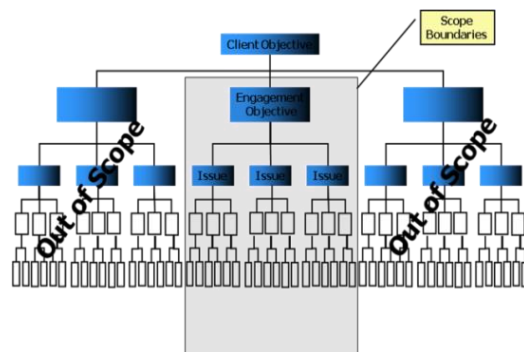
- Ervaren professionals die hun werkveld verleggen naar het adviseren.
- Consultants die hun expertise willen uitbreiden met een methodiek om de structuur, de effectiviteit en de acceptatiegraad van hun opdrachten te vergroten.
- Ervaren Consultants die een vernieuwende benadering zoeken om meer waarde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

Werkwijze

Deze training is gebaseerd op de principes van "action learning". Aan de hand van een uitleg van de theorie past u deze toe op een complexe praktijkcase, waardoor u 'hands-on' ervaring krijgt in het toepassen van de methodiek.

U werkt in groepen aan deze praktijkcase. Daarnaast is er veel ruimte voor discussie, vragen en praktijkvoorbeelden.

De training wordt altijd gegeven door een ervaren senior consultant die zelf veel praktijkervaring heeft met complexe, multidisciplinaire adviesopdrachten in verschillende branches.



ConsultingMethodology

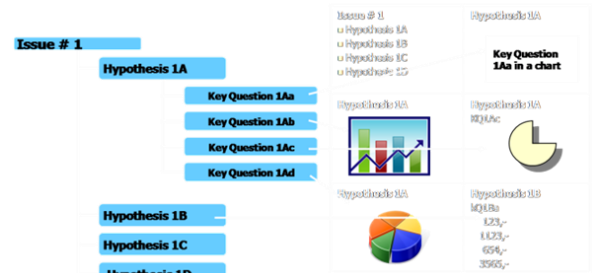
Bakkerspark 28

3162 PG RHOON

+31 (0)10-820 8775

info@consultingmethodology.com

www.consultingmethodology.com



Resultaat

- U bent in staat om de werkelijke vraag en problematiek van de klant helder te krijgen.
- 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.
- 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 het beste 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.