

## Verkopend adviseren voor (Sr)adviseurs werkgeversdienstverlening

### Omschrijving

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. Zie ook de bijlage.

### Resultaat

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. Zie ook de bijlage.

### Doelgroep(en)

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

### Programma

Zie bijlage.

### Duur

5 groepsbijeenkomsten van ieder één dag verdeeld over een periode van 3 maanden.

### Locatie

Volgt.

### Wanneer

Indien tenminste 8 deelnemers (UWV district Haaglanden/ Leiden) zijn aangemeld, start de training.

### Kosten

€ 1.562,63 per deelnemer.

### Aanbieder

Academie WERKbedrijf

Contactpersoon: [Heleen.vogelaar@uwv.nl](mailto:Heleen.vogelaar@uwv.nl)

Mobiel: 06-53306167

### Aanmelden

Aanmelden via [Marja.gruppelaar@rpa-haaglanden.nl](mailto:Marja.gruppelaar@rpa-haaglanden.nl)

Mobiel: 06-51578585

## Bijlage: extra informatie over de training Verkopend adviseren voor (Sr)adviseurs werkgeversdienstverlening

### 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 gesprekstechnieken om effectiever tot resultaten te komen en nieuwe (preferente) werkgevers te acquireren. Je leert adequaat en strategisch te functioneren in een politiek krachtenveld.

### 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 onderhandelingsstechnieken 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 vervolgacties.

### Extra informatie

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). De training is interactief en praktisch van aard.

Werkvormen variëren van informatieve en reflectieve opdrachten in subgroepen, vergroten van vaardigheden d.m.v. een ‘serious game’ en plenaire besprekingen van inzichten met team en manager.

### Resultaat

- 🌀 Je brengt je deskundigheid als adviseur naar een hoger niveau.
- 🌀 Je kunt beter doelstellingen helder formuleren en SMART 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.