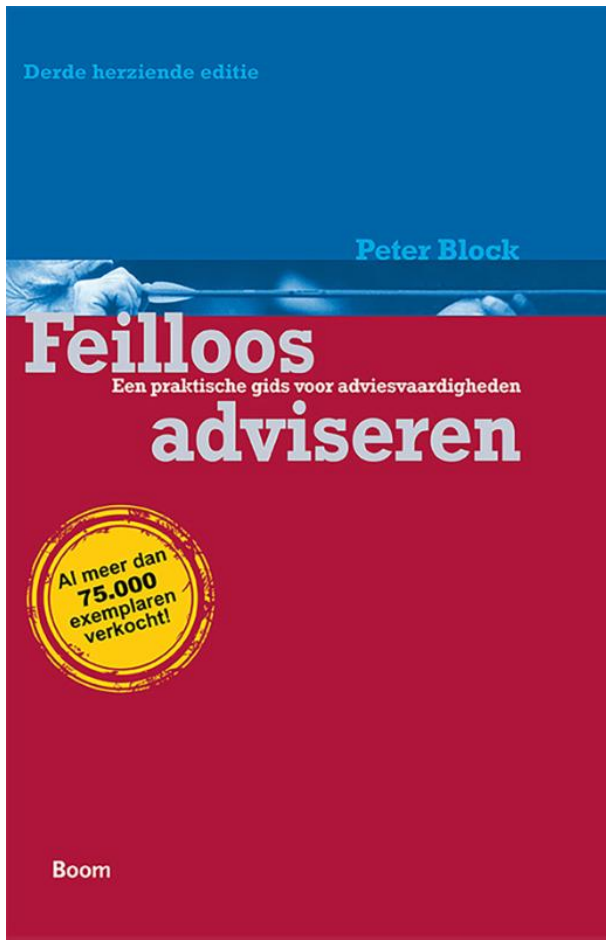


# Feilloos adviseren



<b>Verschenen:</b>	01-07-2010
<b>ISBN:</b>	9789052617947
<b>Bladzijden:</b>	248 pp.
<b>Genre:</b>	Management, Economie & Communicatie
<b>Auteur:</b>	P. Block
<b>Taal:</b>	Nederlands
<b>Uitgever:</b>	Academic service

[Feilloos adviseren.pdf](#)

[Feilloos adviseren.epub](#)

Standaardwerk voor adviseurs Feilloos adviseren is al 25 jaar het standaardwerk voor adviseurs. Dit praktische boek beschrijft de onderwerpen die in elk stadium van het adviesproces jouw aandacht vragen en vertelt je hoe je moet omgaan met cliënten in verschillende situaties. Je vindt in dit boek richtlijnen, voorbeelden, oefeningen en uitgebreide checklists. Beïnvloeden zonder invloed Als adviseur probeer je een situatie te beïnvloeden of te verbeteren zonder dat je zelf directe invloed hebt op de uitvoering van je ideeën.

Om resultaat te boeken, is het daarom belangrijk dat je in elke fase van het adviesproces de juiste dingen doet om de implementatie van je aanbevelingen te bevorderen. De vijf fases van advieswerk Advieswerk speelt zich volgens Block altijd in vijf fases af: Entree en contractering: het eerste gesprek, en daarbij het ondertekenen van het contract. Als projecten mislukken, gaat het in deze stap vaak al mis. Verzamelen van gegevens en start van de dialoog: het daadwerkelijk verzamelen van de gegevens en het aangaan van de dialoog met de mensen die je nodig hebt voor je onderzoek. Feedback en plan van actie: het terugkoppelen van de resultaten, met aanbevelingen en een actieplan. Engagement en implementatie: het opbouwen van engagement en de implementatie van het advies.

Uitbreiding opnieuw beginnen of beëindigen: na de implementatie kan gekozen worden om het project verder

uit te breidden, opnieuw te beginnen of te stoppen. Expert, handlanger of partner Als adviseur zijn er drie rollen die je op je kunt nemen: Als expert ben jij degene die de klant wat uitlegt. Jij hebt de expertise, de klant luistert. Hierdoor heb jij ook meer invloed op het project, en neem je de managerrol van de klant als het ware over. Als handlanger wordt er door de klant verteld wat je moet doen. Hierdoor ben jij alleen degene die de taken uitvoert, en neemt de manager de beslissingen. De rol als partner is de beste rol om aan te nemen. De verantwoordelijkheid en de taken worden hier gedeeld. Als partner ondersteun je de manager, en andersom ondersteunt de manager jou. Jij en je klanten Na het lezen van Feilloos adviseren kun je: \*je vakkennis beter benutten; \*meer als partner optreden; \*voorkomen dat je advies geeft waarmee niks gewonnen wordt; \*meer commitment ontwikkelen; \*je klanten beter steunen; \*je klanten gerichter beïnvloeden; \*een sterkere vertrouwensrelatie met je klanten opbouwen. Nieuwe generatie Deze derde, herziene editie is volledig geactualiseerd en speelt in op vragen van de nieuwe generatie adviseurs. Zo is er speciale aandacht voor de invloed van moderne communicatiemiddelen en het omgaan met lastige cliënten. Voor wie? Iedereen die zich met intern of extern adviseren bezighoudt, zoals inkopers, bedrijfsartsen, personeelsmanagers, juristen, financieel managers, verpleegkundigen en communicatie- en organisatieadviseurs. Dit boek wordt onder meer voorgeschreven aan hbo-studenten bedrijfskunde.