

Impact in de bestuurs- of directiekamer

“Ik heb een uitgebreid advies gepresenteerd met alle voors en tegens. Waarom neemt de directie dit niet meteen over? Hoe kom ik aan tafel met mijn expertise? Hoe kan ik de rol krijgen waarvan ik denk dat die goed is voor de organisatie?”

Hoe vaak komt het voor dat jouw doordachte advies direct wordt omarmd? Je hebt een duidelijk beeld van wat er moet gebeuren. Je steekt veel energie in het opstellen van een degelijk advies. Maar je directie of bestuur luistert niet. Sterker nog, je krijgt maar 10 minuten voor een korte uiteenzetting waarna ze weer overgaan naar het volgende punt op de agenda. Hoe kom je structureel aan tafel en krijg je positie om mee te praten?

Hoe stevig je positie bij directies, managers of projectleiders ook is, wij denken dat er nog kansen zijn om dit verder te versterken. Dit heeft alles te maken met het vergroten van je impact als adviseur. In deze training leer je bewust verschillende rollen in te nemen, je persoonlijke effectiviteit drastisch te verhogen en snel te komen tot een waardevolle relatie.

Waar zit de impact, waarom gaat deze training het verschil maken?

Deze training is anders dan alle andere. Waarom? Vanwege twee redenen:

- We gebruiken onze jarenlange ervaring met het adviseren van de boardroom. Deze ervaring hebben we vertaald naar een training op niveau; met inhoud, handvatten en heel veel concrete voorbeelden uit de praktijk.
- We maken gebruik van het unieke gedachtegoed van Subconscious Impact om in een zeer korte tijd relaties op niveau te bouwen. En dat leren we jou ook. Hoe zou het zijn als je al binnen enkele minuten een waardevolle relatie kan opbouwen?

Programma op hoofdlijnen

De training bestaat 2,5 dag plus huiswerk en is als volgt opgebouwd:

Voorafgaand aan de training:

- Met hulpvragen op zoek naar de scope van belangrijkste besluitvormers

Dag 1 Kennismaken en kennis uitwisselen

- Hoe bepalend is jouw professionele perspectief?
- Wat weet je van de agenda van de directie/bestuurder/board?
- Waar zit voor jou de winst met behulp van de relatiepiramide?
- Hoe kun je impact maken door je rol en houding?
- Huiswerk: oefenen met scoping

Dag 2 Relatie bouwen met Subconscious Impact

- 5 Basistechnieken voor meer waarde/impact in ieder gesprek
- Stapje voor stapje voortgang boeken
- Challenge vaststellen
- Impact maken (soft skills)
- Huiswerk: challenge uitvoeren

Dag 3 (0,5) Challenge bespreken

- Intervisie

Opleidingsvorm

In deze training staat interactief leren centraal. Wat betekent dat? Dat we samen werken aan het adviseren met impact. Geen urenlange presentaties maar een mooie combinatie van theorie, veel praktijkvoorbeelden en direct aan de slag met jouw eigen praktijk. Dit werkt het beste in kleine groepen, vandaar dat we streven naar trainingsgroepen van rond de 10 personen.

Resultaat

Na deze training:

- Maak jij op een andere manier contact met je directie
- Kun je gemakkelijk switchen tussen verschillende rollen en stijlen
- Lukt het je om snel in te schatten welke rol en stijl geschikt is in specifieke situaties
- Zit je vol vertrouwen en vanuit partnerschap aan tafel in de boardroom

Details

Data

De eerstvolgende trainingsdata zijn:

Dag 1: woensdag 7 november 2018

Dag 2: maandag 10 december 2018

Dag 3: woensdag 30 januari 2019

Locatie

De training vindt plaats op een locatie die het beste past bij de deelnemers.

Investering

De kosten voor deze training van 2,5 dag zijn € 1.875

Optioneel

Uitbreiding van de training met 2 x 1 uur coaching, investering €400

In company training, op maat en wanneer het jou uitkomt (offerte op maat)

Direct inschrijven & meer informatie

Laat je interesse weten door nu een bericht te sturen naar maud.vandeven@involve.eu met vermelding van de naam van deze training. Je kunt bij Maud ook terecht voor meer informatie of een intakegesprek om zeker te weten dat deze training bij jou past.