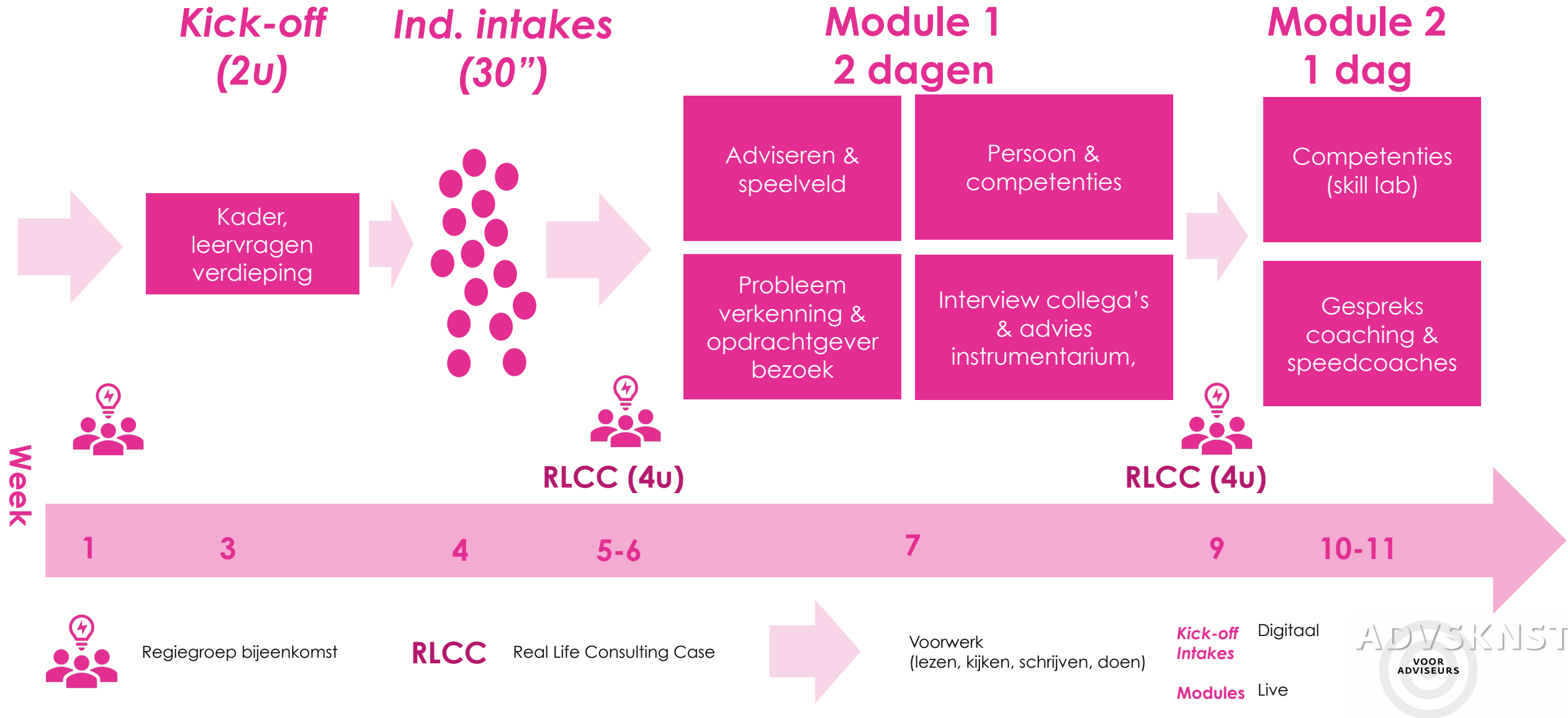


Voorbeeld trajecten

Programma adviseurs gemeente

Programma gemeente



Toelichting programma onderdelen

Kickoff (digitaal, 2u)

- ▶ Tijdens de Kick-off wordt het programma (en proces vooraf), voorwerk, studiebelasting toegelicht. Verder worden de leervragen aangescherpt m.b.v. enkele modellen en de Real Life Consultancy case toegelicht

Individuele intakes (digitaal, 30" pp)

- ▶ In de intake met de begeleider verdiepen we de leervraag aan zodat eenieder gericht en gemotiveerd start.

Real Life Consultancy Case (zelfstandig werken, 4 uur)

- ▶ In groepen van 3 a 4 werken de adviseurs 2x aan een echte vraag van een collega adviseur volgens een beproefd format met wisselende rollen. Zo kan de theorie in de praktijk worden geoefend.

3 regiegroep bijeenkomsten (digitaal 2u, 1u, 1u)

- ▶ De regiegroep bestaat uit adviseurs uit de doelgroep en heeft als doel input te leveren voor de inhoud en vorm van het programma.

Programma (1)

Module 1 (4 dagdelen = 2 dagen)

Ochtend

- ▶ Kader rond adviseren en professionaliseren: wat is jouw rol? Hoe werk je in het speelveld en welke dilemma's kom je tegen en hoe ga je daarmee om?

Middag

- ▶ Probleemverkenning, vraag achter de vraag, gesprekstechnieken en casus. Casus van directeur Gemeente: in 4 teams probleemverkenning oefenen.

Ochtend

- ▶ Persoonlijke ontwikkeling met kwaliteiten, valkuilen en (belemmerende) overtuigingen. Voorbereiden interviews middag.

Middag

- ▶ Interview 2 sleutelpersonen Gemeente: hoe werk je hier? Wat werkt wel en wat niet als adviseur. Reflectie en vooruitblik.

Programma (2)

Module 2 (2 dagdelen = 1 dag)

Ochtend

- ▶ Competenties ontwikkeling: gesprekstechnieken 2 met interventieniveau 's, beïnvloedings/confrontatie stijlen en w.v.t.t.k.

Middag

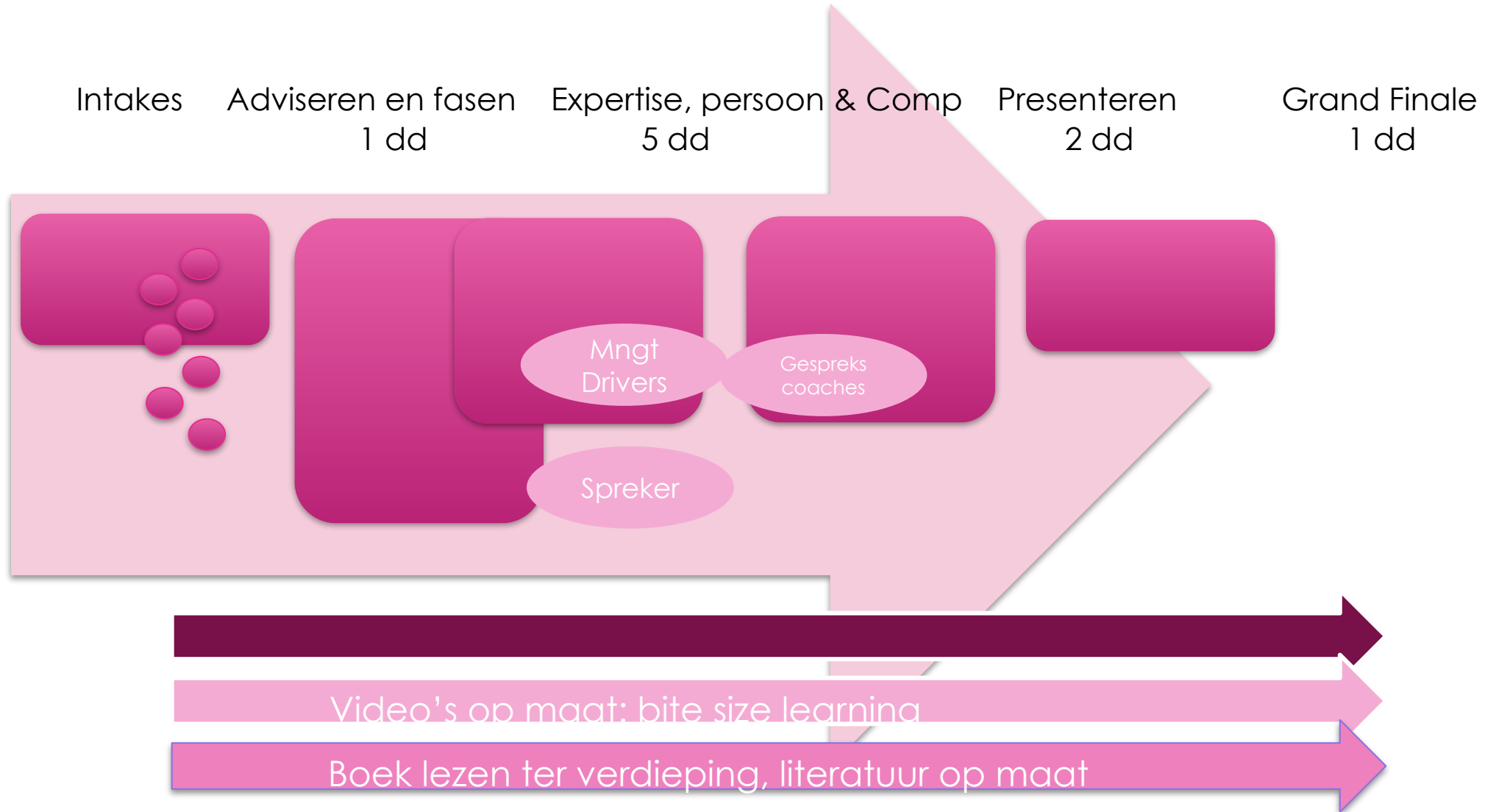
- ▶ In 2 groepen intense sessie met 2 gesprekscoaches. Ondertussen Speedcoaching met handvatten voor je verdere ontwikkeling.

Leergang adviseurs onderwijs

Doelstellingen

- ▶ Versterken adviesvaardigheden
- ▶ Verdiepen persoonlijke ontwikkeling (waarden gedreven & jezelf inzetten als adviseur)
- ▶ Versterken gezamenlijke waarden en normen rond adviseren
- ▶ Verbinden (werkwijze) adviseurs verschillende afdelingen

Gehele traject in een oogopslag



Thema's module 1 Samen starten

- ▶ Verdiepende persoonlijke & professionele kennismaking
- ▶ Kader, programma en leergroep
- ▶ Adviseren en expertise: bevlogenheid
- ▶ Adviseren en adviesvaardigheden: context en speelveld adv-OG-doelgroep – vraagstuk

Thema Module 2: Adviseren

Dag 1

- ▶ Werken in het speelveld: vertrouwen en verbinden met OG en doelgroep
- ▶ Fasen van advies en probleemverkenning
- ▶ Stroking en feedback
- ▶ Waarden gesprekken – overtuigingen – wandeling

Dag 2

- ▶ Interventieniveau's
- ▶ Adviesfasen en veranderkunde/pmw
- ▶ 12.30 – 16.00 Oefenen met gesprekscoaches/speedcoaching
- ▶ Eind reflectie

Thema's module 3; Presenteren

- ▶ Training presentatie- en pitch vaardigheden: Rick Koster

Thema's module 4: Grand Finale

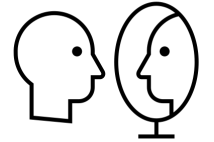
- ▶ Presentaties en feedback met gasten: essentie en fascinatie.
- ▶ Vooruitblik en verder ontwikkelrichting

Adviseursprogramma in de bouw

Doelstellingen: drie niveaus

1. Versterken adviesvaardigheden

- Deelnemers vergroten hun rolbewustzijn, probleemverkenning en contracterings-vaardigheden.
- Ze staan steviger door toepassing handvatten voor beïnvloeding, jezelf als instrument en het benoemen van de onderstroom.



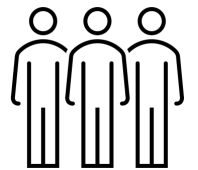
2. Vergroten houvast en structuur

- Deelnemers vergroten hun toolbox met diverse adviesmodellen en tools, bijvoorbeeld rondom een helder adviesproces.
- Met als resultaat: een eigen uitgewerkt adviesproces als handvat.

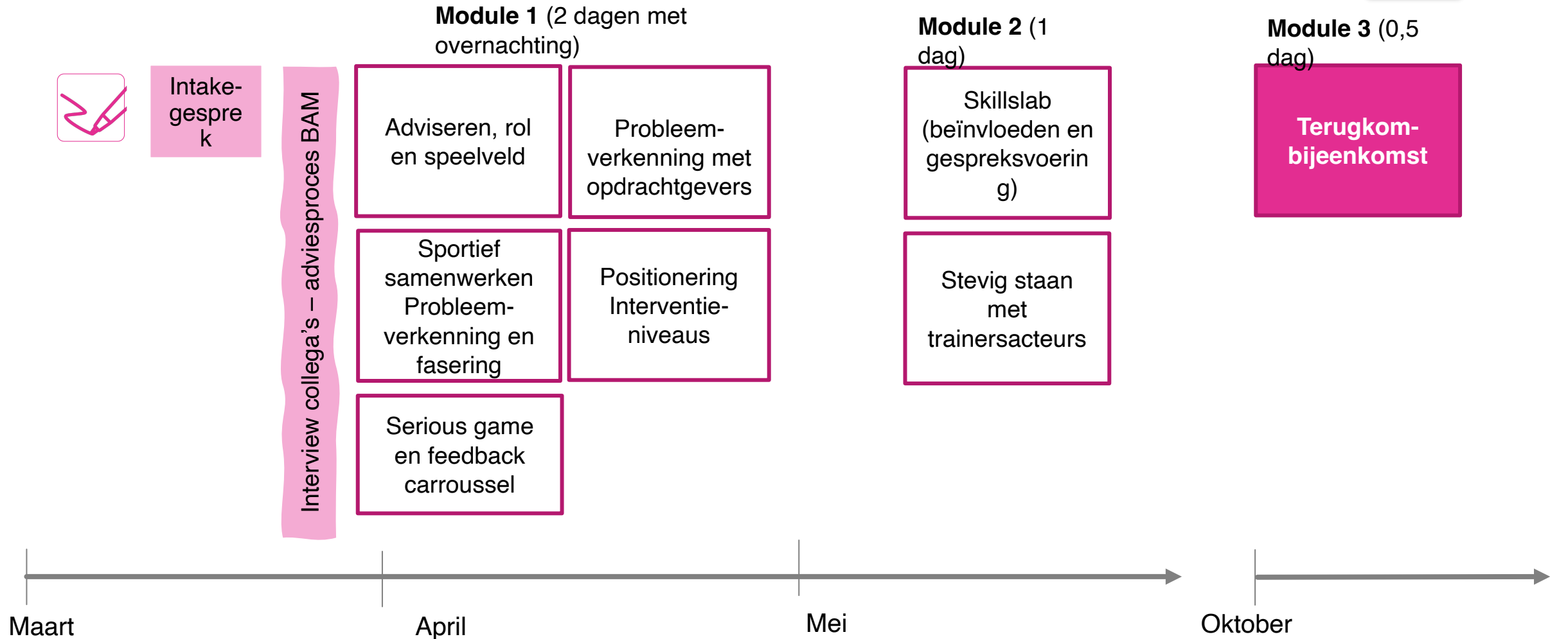


3. Verdiepen vertrouwen en veiligheid

- Er is een groep ontstaan waarin men elkaar vanuit vertrouwen opzoekt om samen te groeien, leren en professionaliseren

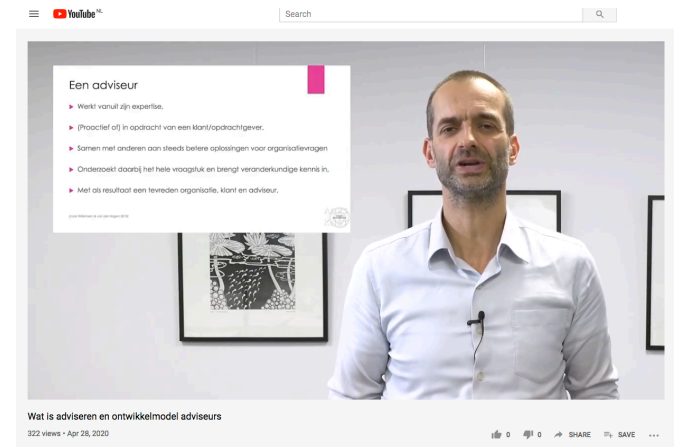


Visualisatie van het ontwerp



De start

- ▶ Individuele intakes:
 - ▶ Op basis van voorbereidingsopdracht en op basis van een eerste duik in boek en video's Advieskunst.
 - ▶ Speels, kort en krachtig.
 - ▶ Je krijgt meer zicht op je individuele ontwikkelwens.
- ▶ We scherpen de inhoud van het programma aan op basis van de intakegesprekken.
- ▶ Voor module 1:
 - ▶ In subgroepen interviewen van ervaren collega over adviesproces BAM.
 - ▶ Eerste opzet toetsen in module 1.
 - ▶ *NB: groep 2 en 3 vullen deze schets van het adviesproces aan.*



Module 1, dag 1

Inzicht in hoe jij beweegt binnen het speelveld:

klant – adviseur – vraagstuk - doelgroep en de context

- ▶ Steviger in positie komen door je eigen plaats te zien binnen speelveld en analyseren sleutelpersonen en hun belangen.
- ▶ Fases in het adviesproces, probleemverkenning en contractering.
- ▶ Sportief intermezzo in combinatie met outdoor: jouw stijl van samenwerken onder de loep.
- ▶ Komen tot 'standaard adviesproces BAM' op basis van voorbereidende interviews.
- ▶ Inzicht in eigen stijl van communiceren en beïnvloeden: serious game (bijv. Tower of Power) en feedback carroussel.

Module 1, dag 2

Inzicht in hoe jij beweegt binnen het speelveld

klant – adviseur – vraagstuk - doelgroep en de context

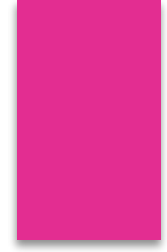
- ▶ Inzicht in thema's van positie innemen en (be)grenzen
- ▶ Aan de slag met interventieniveaus – wat doe je in samenspel met de opdrachtgever?
- ▶ Het uitvoeren van een probleemverkenning met een echte casus – aan de slag met een interne opdrachtgever.

Module 2, dag 3

Skillslab: jouw eigen rol en stevigheid als adviseur

- ▶ Verder versterken van jouw communicatievaardigheden door een verdieping op de Roos van Leary en Transactionele Analyse.
- ▶ Oefenen met diverse stijlen in beïnvloeden.
- ▶ In de middag oefen je intensief in sessies met trainersacteurs rondom stevig staan, zelfvertrouwen en stijlflexibiliteit. Je brengt je eigen casuïstiek in. Tussendoor is er individuele speedcoaching.
- ▶ Vieren van de opbrengsten!

Terugkombijeenkomst



Terugkombijeenkomst na enkele maanden: reflecteren op en uitbouwen van stevige positionering

- ▶ Voorbereiding: in duo's waarderend interview over je groei en inzichten uit de praktijk
- ▶ Versterken adviesvaardigheden door oefenen van gesprekssituaties
- ▶ Verdiepingsslag op de twee voorgaande modules
- ▶ Veel doen en ervaren, praktijkgericht
- ▶ Je maakt deel uit van een groeiende groep met 'oud-deelnemers' van het traject. Zo werk je blijvend aan verbinding en plezier in samenwerking

Verdiepingsworkshops professionals

Keuze workshops

Verdiepen professionele ontwikkeling.

- ▶ Vergroten enthousiasme voor eigen (professionele) ontwikkeling en 'aan de gang houden'.
- ▶ Accent op individuele professionele ontwikkeling en ontwikkeling totale team/tussen teams.

Per onderwerp inhoudelijke doelstellingen.

Uitgangspunten

- ▶ Workshops van 1 dagdeel, vrije keuze, motivering vanuit het MT.
- ▶ Voor huidige- en voor nieuwe adviseurs (dus na voorgaande traject plannen).
- ▶ Longlist met keuze opties. Na een eerste selectie door het MT bieden we de longlist aan de potentiële deelnemers aan ter keuze. Op basis van de inschrijvingen selecteren we de workshops en plannen we deze

Longlist thema's workshops

- ▶ **Draagvlak en motivering**: zelf iets opstarten (pro-actief adviseren) met Machiel Willemsen (max 10 p)
- ▶ **Confronteren en beïnvloeden**: leren van en oefenen met 2 klassieke modellen (Thomas Killman en Roos van Leary) met Machiel Willemsen (max 10 p)
- ▶ **Begrenzing en nee zeggen**: haptonomie en met opstellingen Met Marthe van de Molen (max 10 p)
- ▶ **Omgang waan van de dag**: GRIP op je werkdag, persoonlijke effectiviteit. Slimmer werken geeft ruimte en rust. Met Marthe van de Molen (max 10 p)
- ▶ **Spannende gesprekken en feedback geven/krijgen**. Oefenen interveniëren op de onderstroom, omgang met emoties en feedback met Machiel Willemsen (max 10 p)
- ▶ **Schrijven voor adviseurs 2**: goede stukken schrijven met Jan Willem Verkiel (max 8 p)
- ▶ **Stevig staan als adviseur**: fysiek ervaren met Pieter Klaassen (Aikido) (max 10 p)
- ▶ **Oefenen in (advies)gesprekken**: met eigen casus met ervaren gesprekscoach (max 5 p)
- ▶ **Werken met non-verbaal**: hoe kun je jouw non-verbale gedrag inzetten in gesprekken. En het non-verbale van anderen beter begrijpen? Met Carmen Nitzer (max 10 p)

Einde