

## Geef meer KLEUR aan je advieswerk!



### *Workshop Waardegedreven adviseren*

Als je door een betere inschatting van het perspectief van je klant en andere betrokkenen met je advisering beter kunt aansluiten bij je klant en daardoor meer kans hebt op impact, zou je dat dan willen leren?

In de workshop 'Geef meer KLEUR aan je advieswerk' leer je hoe je een goede inschatting kunt maken van de waarden (het perspectief) van de organisatie en mensen waar je opdrachten voor doet. Door deze waarden te kennen kan je vervolgens beter bepalen welke advies- en veranderaanpak het beste aansluit bij de gestelde adviesvraag. Bovendien ontwikkel je een goed oog voor de verschillen die er zijn bij de betrokken mensen en hoe deze van invloed zijn op de effectiviteit van je werk. In de workshop leer je deze verschillen in je voordeel te gebruiken door er beter op aan te sluiten.

In de workshop maak je kennis met en ervaar je persoonlijk het bestaan van verschillende waardensystemen in mensen, teams en organisaties. We laten je zien hoe mensen vanuit verschillende waardensystemen anders tegen de wereld en zijn uitdagingen aankijken. En hoe verschillen in waardensystemen nauw samenhangen met de complexiteit van de omgeving van je klant.

We laten je zien welke benaderingen goed passen bij de verschillende perspectieven. Om een voorbeeld te geven. Als bij klanten het vooral over resultaten, praktijk en succes gaat dan past daar vooral een oplossingsgerichte aanpak bij waarbij de klant het liefst trefzekere antwoorden krijgt. Gaat het bij de klant echter meer om de menselijke maat, het idee dat iedereen toch gelijk is en harmonie veel effectiever is, dan past daar een meer invoelende en spiegelende advies benadering bij. Is het bij de klant echt van belang dat jij als autoriteit zegt wat de enige echte oplossing is, dan is een goed degelijk onderbouwd adviesrapport zeker een kans op succes.

Het model dat we gebruiken is dat van Spiral Dynamics, ontwikkeld door Clare Graves. Wij hebben dit model inmiddels in veel organisaties met succes toegepast en keer op keer ervaren dat dit ons begrip van de klant en zijn situatie enorm vergroot.

De workshop is een combinatie van kennisoverdracht en praktisch aan de slag. Een goed model is één, maar dit kunnen toepassen is natuurlijk nog veel leuker. Daarbij maken we het ook persoonlijk. In de workshop krijg je een eigen profiel terug zodat je nog beter kunt zien in welke perspectieven je zelf makkelijker uit de voeten kunt en waar mogelijk niet. En als het model wat vertrouwd is geraakt, dan vertalen we de inzichten graag praktisch naar eigen casuïstiek van de deelnemers. En komen dan tot een op maat gesneden overzicht van waarden van de klant en aansluitende aanpak van het advieswerk.

De workshop bestaat 2 dagdelen en een verdiepingsdagdeel. De workshop wordt verzorgd door [FLOOR de RUITER](#) (de Transformatiegroep) en [Bart Schipmolder](#) (Focus op Kracht). (volg de links voor meer informatie over de trainers).