

ADVISEREN KUN JE LEREN

Exact Live 2016

Cornelie Meynen



= exact

Adviseren kun je leren

- <http://www.exact.com/nl/exact-online/partners/accountancy-programma>

Cornelie Meynen
06-21702415
cornelie@rafikittraining.nl





Greenlink

Greenlink Zonnepanelen

Daar krijg je energie van!

Wat je al weet:

- Is bestaande klant
- Marte Strengers is directeur
- Zij heeft een vraag/opmerking

Jij bent Servicegerichte Partner

Servicegerichte partner

“Hoeveel hebben we de afgelopen 5 jaar uitgegeven aan huisvesting en onderhoud?”

Ik wil mijn mogelijke fusie partner inzicht in vaste lasten en investeringen geven

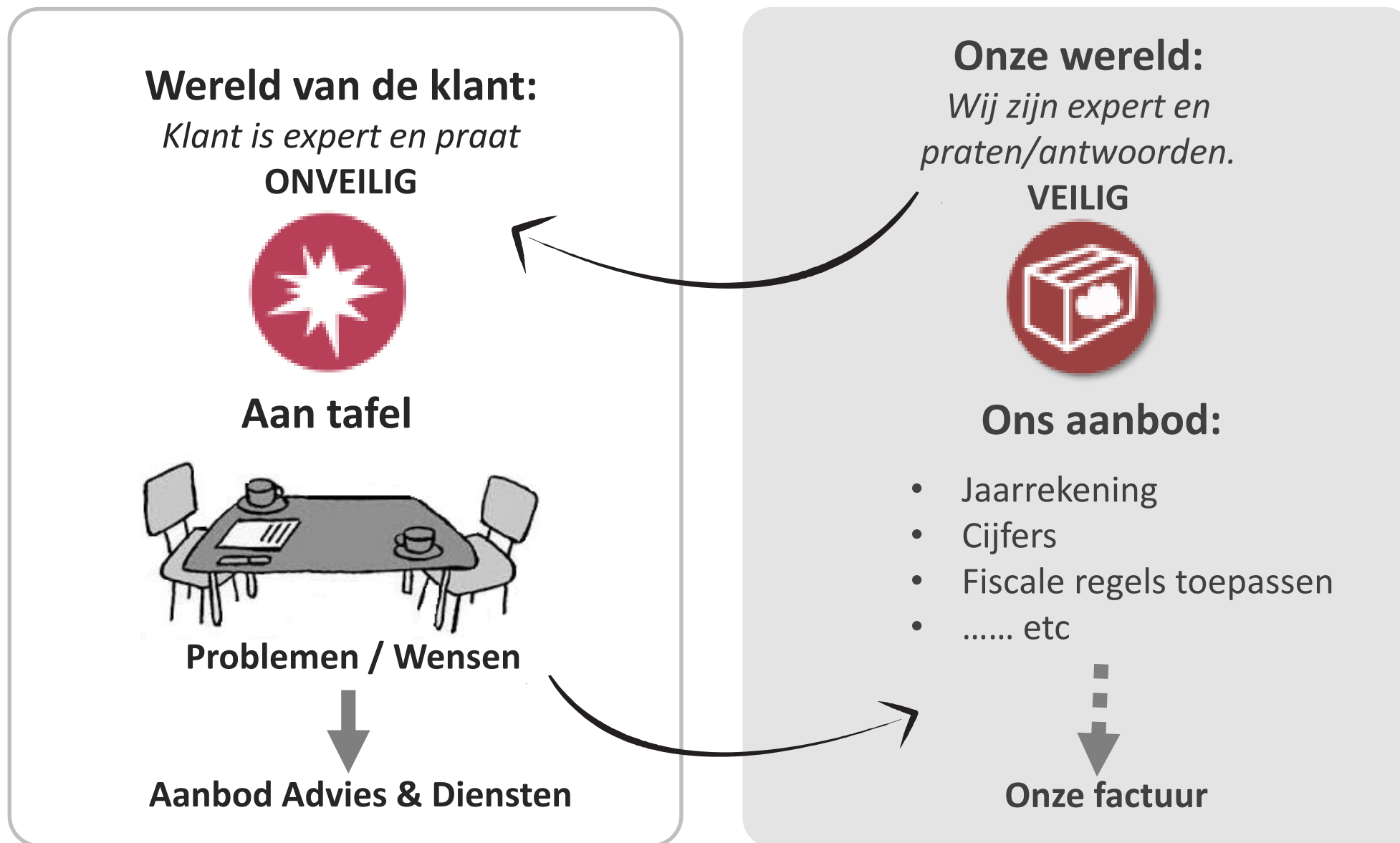
Ik wil een klacht indienen bij de huisbaas.

Misschien een klusjesman in dienst nemen!?!
Ik overweeg reparatie service te bieden aan klanten.

Ik overweeg een pand te kopen/leasen/.....

Iedere reden vraagt om andere vorm van cijfers.
En achterliggende Problemen en/of Wensen waarover je mee kunt/moet denken.

Servicegerichte Partner



Servicegerichte Partner



De belangrijkste vaardigheid van een adviseur / servicegerichte partner is:

Luisteren 1.0

Luisteren

Om te reageren of om te horen?

Samenvatten

De kern herhalen

Doorvragen

Soorten vragen?

1. Eerst begrijpen
2. Begrepen worden

Soorten vragen

Open

*‘Wie Wat Waar Hoe Welke
Waarom?’*

⇒ Meeste informatie
⇒ Voelt zich gehoord

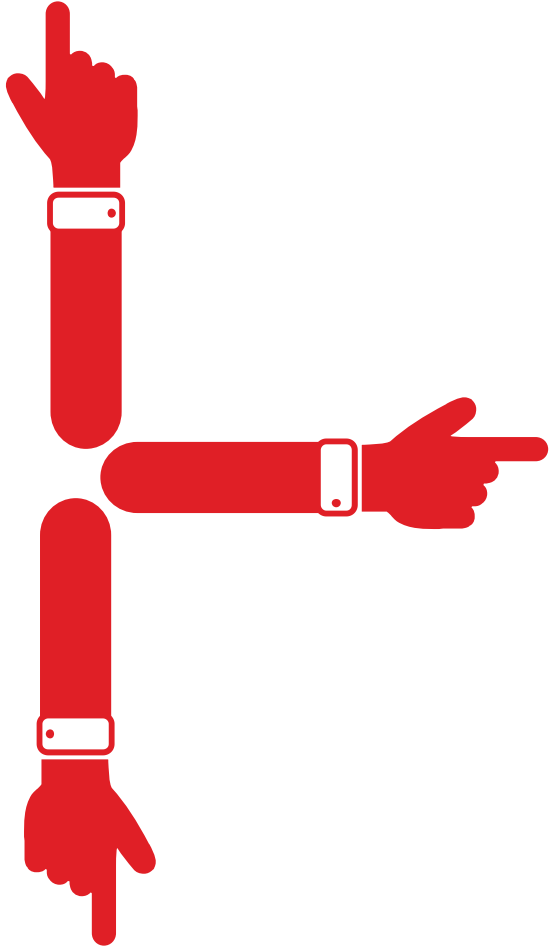
Gesloten

*‘Werkwoord: Wil je..? Heb
je...?’*

⇒ Ja/Nee
⇒ Minder info

1. Eerst begrijpen
2. Begrepen worden

Luisteren 2.0: Chunken

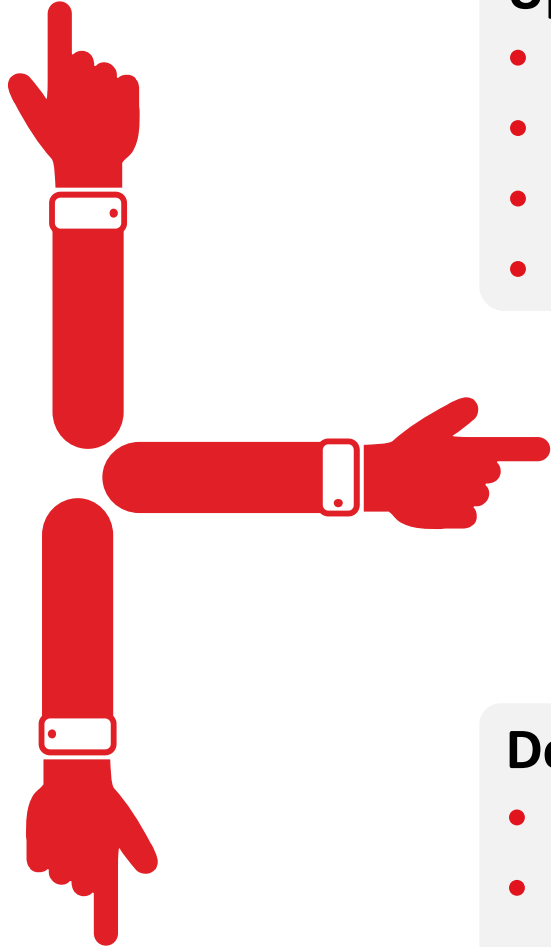


- Structuur in je gesprek
- Snel tot de kern
- Compleet beeld

1. Eerst begrijpen
2. Begrepen worden



Chunken: toegepast op onderwerp Fiets



Upchunken – hogere doel, toegevoegde waarde

- Vervoer A -> B
- Sport
- Milieu maatregel
- Etc...

Lateraal chunken – overzicht / structuur

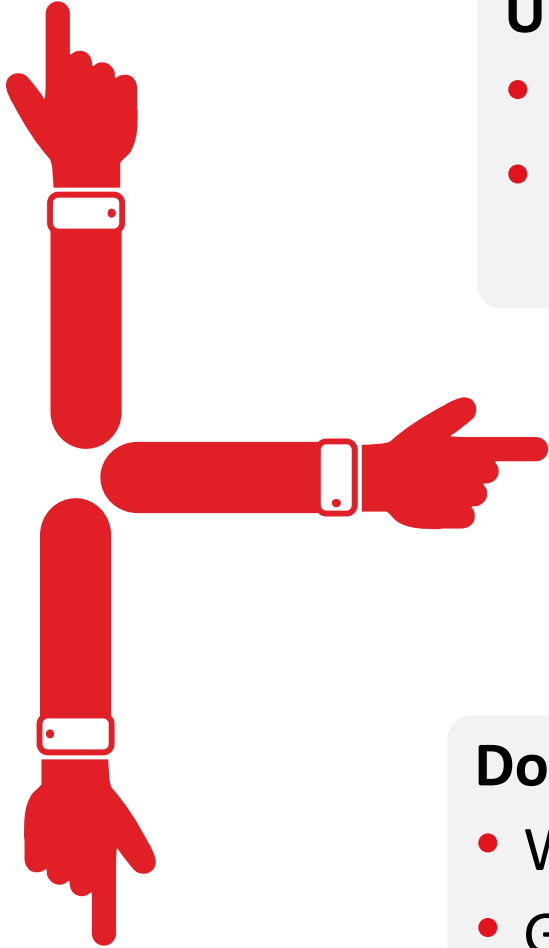
- En wat nog meer?

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Downchunken – meer detail

- Trappers
- Stuur
- Wielen
- Etc...

Chunken: structuur in gesprek



Upchunken

- Hogere doel, toegevoegde waarde
- Waartoe? Met welk doel? Waar leidt dat toe?

Lateraal chunken

- Overzicht / structuur
- En wat nog meer?

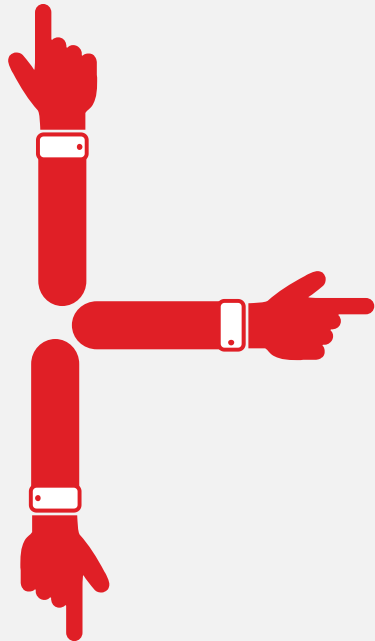
Downchunken

- Wie, wat, waar, welke, hoe, hoeveel...
- Geef eens een voorbeeld...
- Waartoe? Met welk doel? Waar leidt dat toe?

Chunken: achterhalen behoefte



“Wat moeten we doen om deze fusie goed door te voeren?”

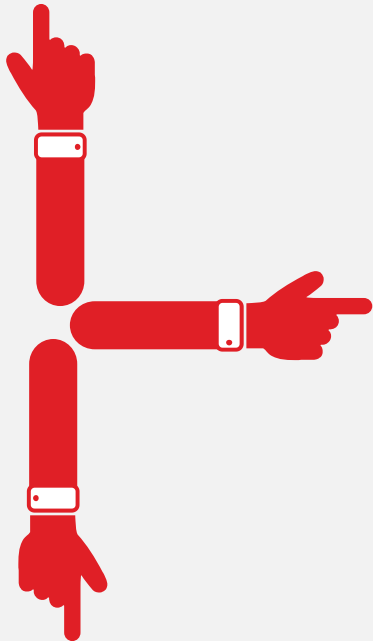


1. **Up – Wat levert dit de organisatie op? - Waarom wil je dit?**
2. **Lateraal – En wat nog meer?**
-herhalen tot er geen redenen meer zijn
3. **Prioriteit bepalen - Wat is de belangrijkste?**

Chunken: achterhalen behoefte



“Wat moeten we doen om deze fusie goed door te voeren?”



1. Up – Wat levert dit de organisatie op?

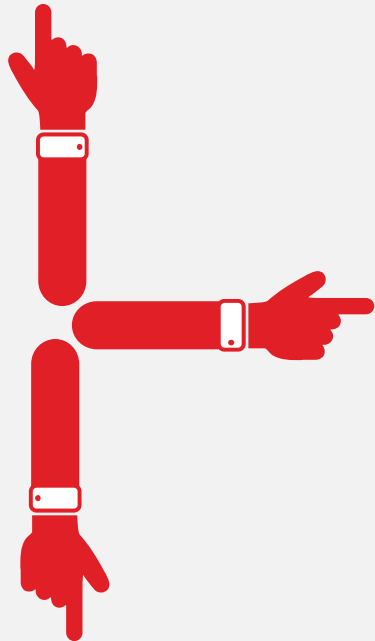
Mag ik vragen waarom je dit wilt?

- Combinatie warmtepomp + zonnepanelen = de toekomst.
- Onafhankelijk van adviesbureaus (tussenpersoon)
- Investering in ons pand verrekenen
- Eerlijke verdeling maken (vanaf begin zakelijk)
- Beslissing over dit pand: Verkopen of houden

Chunken: achterhalen behoefte



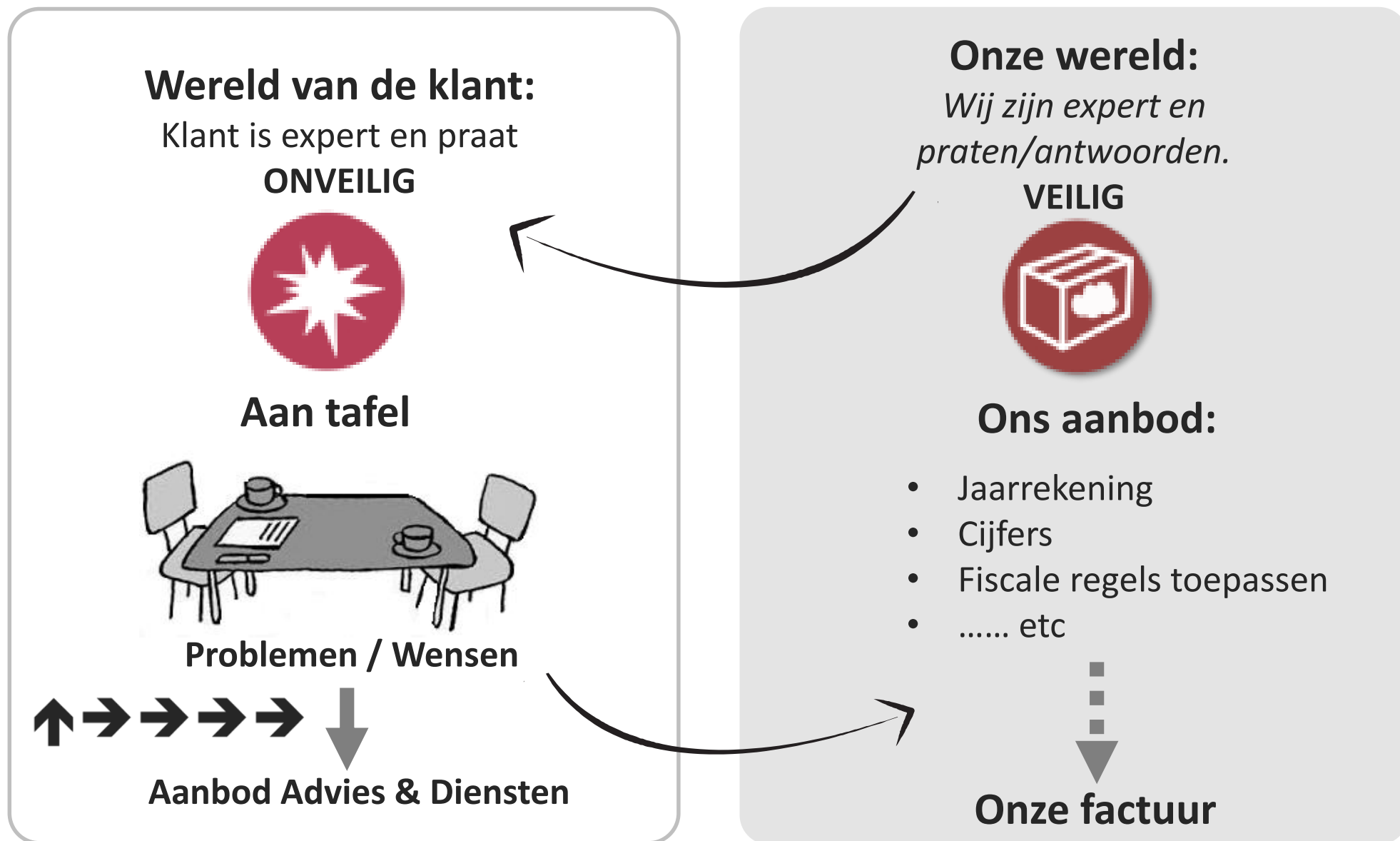
“Wat moeten we doen om deze fusie goed door te voeren?”



3. Prioriteit bepalen - Wat is de belangrijkste?

- Combinatie warmtepomp + zonnepanelen = de toekomst.
- Onafhankelijk van adviesbureaus (tussenpersoon)
- Investering in ons pand verrekenen
- Eerlijke verdeling maken (vanaf begin zakelijk)
- Beslissing over dit pand: Verkopen of houden

Verbeter je Adviesvaardigheden - Training



Verbeter je Adviesvaardigheden – training

Dagdeel 1

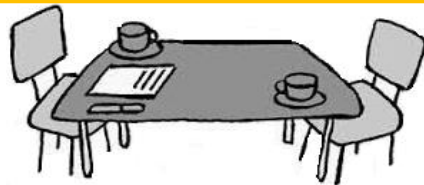
Aan tafel komen

Service gerichte partner van mijn klanten

- Doen
- Discipline
- Durven

Wat is je toegevoegde waarde?

Kansen zien en grijpen



Dagdeel 2

Adviesgesprek

Waardevol en kansrijk advies

Structuur in mijn gesprekken

De vraag achter de vraag

Dagdeel 3

Aanbod verkocht

Waardevol en kansrijk advies
vervolg

De business case in een paar
minuten

Aanbod/advies geaccepteerd
en betaald krijgen



DATA 2017

Delft – Exact Hoofdkantoor

7 Februari

21 Februari

7 Maart

DINSDAGEN: 16:00 tot 20:30 uur

Delft – Exact Hoofdkantoor

9 Februari

23 Februari

9 Maart

DONDERDAGEN 16:00 tot 20:30 uur

Ook in Antwerpen en Brussel!

Inschrijven:

Via uw Accountmanager of Accountancyprogramma@Exact.com



Wilt u meer informatie ontvangen over dit onderwerp?

Laat dan bij de uitgang uw badge scannen!



= exact

THANK YOU



= exact