

## Training: Consulting Led Selling

Deze training leert u de Consulting Led Selling methodiek kennen en toepassen.

Consulting en sales zijn nauw met elkaar verbonden. Door in gesprek te komen met de klant en deze op een juiste wijze te adviseren kan een goed klantcontact ontstaan waardoor een lange termijn relatie opgebouwd kan worden. Dit is van groot belang voor het verder uitbouwen van de dienstverlening aan uw klanten. Consultancy is voor veel organisaties het voorportaal voor de verdere dienstverlening of het leveren van producten.

**De mate waarin een goed klantcontact bereikt wordt hangt af van de kwaliteit van het adviesproces en de mate van vertrouwen.**

De Consulting Led Selling methodiek is een professionele methodiek voor het adviesproces. Van het in kaart brengen van de wensen en de eventuele problematiek van de klant tot en met het eindrapport met de aanbevelingen en conclusies.

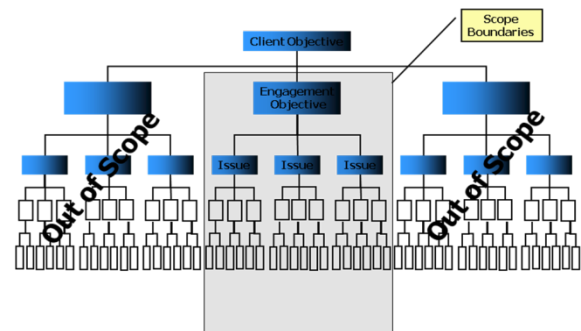
De methodiek heeft als uitgangspunt dat consultancy een vak is. Een daadwerkelijke professie waar een specifieke kennis en kunde voor nodig is. De meeste consultants zijn wel bekend met allerlei vakinhoudelijke standaarden en methodieken, maar voor het adviestraject zelf valt men vaak terug op de macht der gewoonte of een projectmanagement methodiek. Een goede vakinhoudelijke expert is nog geen consultant.

De kwaliteit van het advies hangt voor een groot deel af van de mate van acceptatie. Vertrouwen zal gecreëerd moeten worden, onder andere door een transparante aanpak en eenduidige communicatie met de klant. Dit staat dan ook centraal in de Consulting Led Selling methode.

Bij complexe adviesopdrachten zijn de problematiek en de mogelijke oplossingen van te voren vaak onbekend. We gaan in dit geval nog niet uit van een bestaande methodiek en/of een standaard oplossing als eindproduct. Juist in zo'n situatie levert deze methodiek een gestructureerde aanpak om de onderliggende problematiek helder te maken. De

**Consulting Led Selling levert tijdswinst en dus geld op ten opzichte van een conventionele aanpak.**

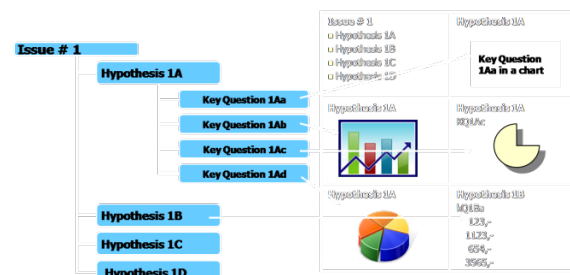
structuur draagt sterk bij aan een de effectiviteit en efficiency van de opdracht, waardoor men in staat is in relatief korte doorlooptijd complexe consultancy studies uit te voeren. Consulting Led Selling levert daardoor ook tijdswinst en dus geld op ten opzichte van een conventionele aanpak.



### Hoe werkt het:

Als consultant kun je het overzicht soms verliezen door de grote hoeveelheid gegevens die een rol spelen bij de opdracht. Hierdoor wordt het lastig om tot de kern van de zaak door te dringen en exact de juiste gegevens boven water te krijgen. Het is als het ware zoeken naar een speld in een hooiberg.

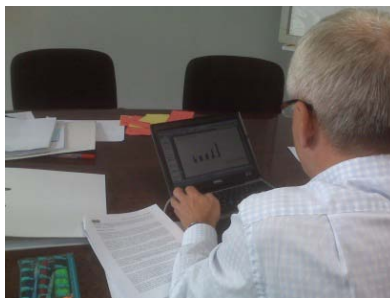
Door het vooraf vaststellen van de issues, zijnde de onderzoeksgebieden, staat van te voren vast wat de scope van de opdracht is. Door het formuleren van hypothesen en "key-questions" wordt het onderzoek gestuurd en worden de juiste gegevens efficiënt boven water gehaald. Uiteraard wordt dit samen met de klant afgestemd, waardoor de wederzijdse verwachtingen altijd duidelijk zijn.



De problematiek van een klant is vaak subjectief. Het betreffende probleem wordt als een probleem ervaren, maar wat nu daadwerkelijk de oorzaak is en of de voorgestelde oplossing hier een bijdrage aan levert is soms de vraag. De acceptatie is hier vaak afhankelijk van het wederzijds vertrouwen. De Consulting Led Selling methodiek levert op basis van harde gegevens het bewijs met betrekking tot de oorzaken en mogelijke oplossingen. Het overtuigen van de klant is hierdoor een stuk eenvoudiger geworden, omdat de door de consultants verzamelde gegevens hier het onomstotelijke bewijs voor leveren.

De Consulting Led Selling methodiek is gebaseerd op een gedocumenteerde aanpak. Door middel van een effectieve opbouw van de presentaties en documenten worden alle stappen in het proces beschreven en gedocumenteerd. Op ieder gewenst moment kan de klant het resultaat aan de klant gepresenteerd worden en aan het eind van de opdracht hoeft geen tijd meer te worden ingeruimd voor het eindrapport. De klant komt hierdoor nooit voor een verassing te staan, waardoor de acceptatie gewaarborgd is.

# CONVERSIO



## De cursusopzet:

We behandelen de onderwerpen niet alleen aan de hand van de theorie, maar vooral aan de hand van cases en praktijkopdrachten. We werken op basis van een praktijkcase met veel oefeningen, soms rollenspelen en de nodige feedback. Ook is er natuurlijk voldoende ruimte voor vragen en discussie.

Afhankelijk van uw behoefte kan de training worden aangepast. Er kan bijvoorbeeld meer of minder aandacht besteed worden aan adviesvaardigheden. Naast onze open inschrijving kunnen wij de training specifiek voor uw bedrijf organiseren, zowel op locatie als in-house.

## Resultaat van de training:

- U bent in staat om de werkelijke vraag en problematiek van de klant helder te krijgen.
- U bent in staat te definiëren wat de klant ervan weerhouden heeft om zelf tot een oplossing te komen.
- U bent in staat om te bepalen welke toegevoegde waarde u of uw bedrijf kan leveren als bijdrage.
- U bent op basis hiervan in staat een juiste opdracht formuleren samen te stellen en deze voor alle betrokkenen helder te maken.
- U bent in staat om duidelijke onderzoeksgebieden te onderscheiden die relevant zijn voor de betreffende opdracht.
- U bent in staat zeer gericht naar de juiste gegevens te zoeken om uw consulting opdracht verder gestalte te geven.
- U bent in staat om duidelijke reportages te leveren aan de klant.
- U leert op een effectieve wijze presentaties te maken die het verloop en de uitkomst van de opdracht duidelijk weergeven voor betrokkenen.
- U bent in staat om duidelijk aan te geven of een oplossingsrichting effectief zal zijn voor de betreffende problematiek of niet.
- U bent in staat om een opdracht uit te voeren die geheel volgens verwachting van de klant is.
- U bent in staat om in een relatief korte tijd een zeer professioneel resultaat te leveren.
- U bent in staat een opdracht op te leveren die onomstotelijk aantoont hoe de klantproblematiek opgelost kan worden en op basis hiervan een duidelijk en gestructureerd advies te geven.

## Doelgroep

Deze training is geschikt voor:

- Professionals met enige ervaring in hun werkgebied, die de stap willen maken naar adviseur.
- Consultants die hun professionaliteit willen vergroten en hun advies meer kracht willen bijzetten.
- Ervaren consultants die meer structuur willen aanbrengen in hun werkwijze en die hun opdrachten meer efficiënt en gericht willen uitvoeren.

## Tijdsduur en programma

Deze training bestaat uit 10 dagdelen in 2 blokken van 2 dagen en 1 terugkomdag. Voor In Company trajecten kan een andere indeling in de dagdelen gemaakt worden. Ook kan de training verder uitgebreid worden met extra blokken voor bijvoorbeeld adviesvaardigheden..

## Studiebelasting

De training vereist ongeveer 2 uur studievoorbereiding voor het lezen en analyseren van een case. Tussen de 2 blokken is sprake van een huiswerkopdracht met 4 tot 6 uur studiebelasting.

## Studiemateriaal

Het meest actuele studiemateriaal zal worden gebruikt tijdens de training en bestaat uit een syllabus met alle relevante theorie en de presentaties en verdere lesstof.

## Cursusdata:

Zie [www.conversio.nl](http://www.conversio.nl) voor de meest actuele cursusdata.

**Prijs: € 1.495,- per persoon**

**Inclusief: lesmaterialen, koffie, thee en lunch.  
Exclusief: BTW**



**Conversio Training & Advies**

Tel. +31 (0)10 25 18 032  
info@conversio.nl  
www.conversio.nl