

ER WORDT VAAK OVER GESPROKEN: 'DE ADVISEUR VAN DE TOEKOMST'. MAAR WAT IS DIE, WAT DOET DIE EN WAT KAN DIE? OF LIEVER: WAT MOET DIE KUNNEN? EEN AANTAL ADVISEURS BRACHT DIT SAMEN MET MARKTPARTIJEN EN EXPERTS IN KAART. HET RESULTAAT: DE LEERGANG MENSGERICHT ADVISEREN ÉN SLIMMER ORGANISEREN. ZELF SPREKEN ZE LIEVER OVER EEN EXPEDITIE. DE EERSTE IS MOMENTEEL AL ONDERWEG.

# Expeditie Mensgericht Adviseren en Slimmer Organiseren

TEKST ROLF VAN DER BEEK

In de zomer van 2018 scheept een aantal adviseurs, experts en marktpartijen zich in op een historische Lemsteraak. Op uitnodiging van Frans van Rheenen (Timpulse) en Rolf van der Beek (IntoVision en voormalig commercieel manager VCN) discussiëren zij over actuele, onontkoombare ontwikkelingen. Want productverkoop door 'tussenpersonen' is over en uit. En simpele adviezen worden vervangen door Robo-advies en chatbots. Dit heeft impact als het gaat om behoud van een profijtelijk bestaan als adviseur. Daarnaast wil

je als adviseur weer meer plezier in je werk hebben: het inhoudelijk adviseren van de klanten die bij je passen!

Hun gezamenlijke visie: klanten vragen om een duidelijke invulling van je rol als adviseur. Je moet een financiële coach zijn. Daar horen nieuwe vaardigheden bij. Als het schip weer afmeert spreken ze af om samen een programma te ontwikkelen dat adviseurs helpt de benodigde skills te verkrijgen.

Deelnemer Claudia Voogt: "Ik ben van mening dat er een nieuw tijdperk voor adviseurs aanbreekt. Als adviseur heb je niet meer genoeg aan alleen je kennis en adviesvaardigheden, er worden echte ondernemersvaardigheden van je verwacht. Verandering is noodzakelijk en dat is soms niet makkelijk. Maar in mijn ogen wel noodzakelijk om de toekomst met vertrouwen tegemoet te zien."

### NIEUWE VAARDIGHEDEN

Het blijft niet bij borrelpraat: het roer wordt in eigen hand genomen! De visie wordt nogmaals getoetst, onderschreven en nader uitgewerkt. De initiatiefnemers brengen in kaart welke behoeften er bij de klant bestaan, waaraan het advies dus moet voldoen en welke vaardigheden de adviseur daarvoor moet hebben. Naast

'Adviseurs, experts en marktpartijen **ontwikkelen samen leergang voor toekomstgerichte adviseurs**'



financiële deskundigheid natuurlijk, een hygiënische randvoorwaarde. Essentieel zijn kennis en begrip van de wensen van de klant, weten hoe deze te achterhalen én hoe een klantbestand op te bouwen dat past bij hoe jij als adviseur – als coachende autoriteit – wilt werken.

Financieel marketing- en gedragsexpert Paul de Heer van Guideology: “Financiële beslissingen zijn vaak lastig. Mensen zoeken dan twijfelreductie. De mening van een ‘autoriteit’ helpt daarbij effectief. Een financiële coach is zo’n autoriteit; mensen verwachten dat deze hen helpt door kennis van zaken én professionele – dus integere - beïnvloeding.”

Door de deelnemende adviseurs worden de kernvragen geformuleerd ten aanzien van het ‘mensgericht adviseren’ zoals de initiatiefnemers het nu bewust noemen. Gaandeweg wordt duidelijk dat er een belangrijke randvoorwaarde voor deze gewenste vorm van adviseren is. Je moet in je dagelijkse werk de ‘ruimte’ ervoor hebben. Daarom brengen de adviseurs gezamenlijk ook hiervoor de kernvragen in beeld. De basis voor het brede programma wordt dus zo door adviseurs zélf gelegd: een unieke aanpak!

#### WAT LEVERT HET OP?

Op deze basis ontwikkelen ervaren trainers en experts een concreet programma. Pardon: expeditie! Want het is voor iedereen een ontdekkingsreis. Per reis kan de route naar het doel verschillen, afhankelijk van de deel-

## Frans van Rheenen: ‘Eerst verbinden, dan verdienen.’

nemers. De expeditie-leiding is in handen van Timpulse. De expeditieleiders begeleiden de deelnemers naar de einddoelen die op basis van de kernvragen zijn vastgesteld:

- de vaardigheden om een échte, persoonlijke, inhoudelijke en duurzame adviesrelatie met je klant te ontwikkelen;
- inzichten in je eigen profiel en dat van je kantoor;
- de kennis om organisatorisch ruimte in je agenda te maken voor mensgericht adviseren.

Alles wat de deelnemers leren en ervaren wordt opgenomen in een praktisch plan van aanpak dat de deelnemers tijdens de leergang zelf opstellen. Hierdoor krijgt iedereen uiteindelijk de onderscheidende positie die bij zijn of haar advieskantoor past, plezier in het werk als adviseur en een duurzaam en profijtelijk businessmodel.

Aanvullend aan het programma wordt ook individuele business coaching aangeboden.



## Rolf van der Beek: 'Pak de regie over je eigen onderneming.'

### STAP VOOR STAP

Het huidige programma kent zes intensieve workshop-bijeenkomsten met voorbereidend werk voor de volgende bijeenkomst. De deelnemers kwamen tot voor kort op wisselende locaties bij elkaar. Op dit moment zijn deze fysieke bijeenkomsten omgezet in online-bijeenkomsten, een manier van werken die steeds meer bij het nieuwe adviseren wordt gebruikt. Dat werkt goed, maar heeft een andere dynamiek. Ook nuttig om in de praktijk te leren.

De leergang lijkt in een behoefte te voorzien, getuige de reactie van deelnemer Frans van Zundert: "Hoe lastig is het binnen je (kleine) onderneming de aandacht voor klant en collega op een efficiënte manier in te richten?" Dit is waar het om gaat in de expeditie Mensgericht Adviseren en Slimmer Organiseren. Stap voor stap neem je elkaar mee en deel je met elkaar in deze expeditie onder aanvoering van een aantal 'hoofd'-expeditieleden.

### DE INITIATIEFNEMERS

De Expeditie Mensgericht Adviseren en Slimmer Communiceren is geïnitieerd en ontwikkeld door: Rolf van der Beek (IntoVision Ondernemersbegeleiding), Thijs Bodmer (Nationale-Nederlanden), Arno Brons (Voorzie/Avéro Achmea), Paul de Heer (Guidology & Delphis Marketing), Sylvia van 't Hof (Puur in Coaching), Dennis Homan (Finteam & Bussiness Wijzer), Fred Meijer (SmartVerzekeren), Frans van Munnen (Pluijm Advies), Frans van Rheenen (Timpulse Klantgericht Werken), Claudia Voogt-Zondag (Beter in Business; voorheen eigenaar Zondag Advies) en René Wickerhoff (Van Bruggen Adviesgroep).

Er is een gratis online proefbijeenkomst op 25 juni. Meer informatie op [www.timpulse.nl/expeditie](http://www.timpulse.nl/expeditie).

### WIE KUNNEN DEELNEMEN?

De eerste expeditie is onderweg. De volgende start na de zomer; inschrijving daarvoor is nu mogelijk. Wat niet wil zeggen dat iedereen aan de uiteindelijke leergang kan deelnemen. Pas na een intakegesprek besluiten de trainers en de geïnteresseerde adviseurs hun expeditie al dan niet samen aan te gaan.

Het aantal deelnemers is per expeditie beperkt tot zestien personen. Hierdoor krijgt iedereen de aandacht die hij of zij verdient. Bovendien is zo'n kleine groep noodzakelijk voor openheid en onderling vertrouwen. ■