**HOE MAAK IK MIJN KANTOOR ADVIESGERICHT?**

**Onder druk van ICT voelen veel kantoorhouders zich geroepen na te denken over hun toekomstige rol. In strategisch opzicht is het een vraag die teruggaat naar de kern van ondernemerschap: ‘wat is ons bestaansrecht? Wie willen we zijn?’ De cursus start dan ook met uw kantoorstrategie.**

Veel kantoren willen meer met advisering aan de slag. Tegelijkertijd worstelen ze ermee. ‘We doen het toch al?’ ‘Wat gaan we dan precies doen?’ en ‘Hoe vliegen we het aan?’ zijn veelgenoemde vragen. Laten we een stap terug doen en eerst vaststellen wat we onder advisering verstaan. Van daaruit kunnen we soorten advisering onderscheiden en gaan kiezen.

Dat het bij keuzes ook gaat om uw klanten, mensen en kantoorcultuur is van belang. De advisering moet immers wel passen bij de huidige situatie. De weg van advisering is daarmee voor elk kantoor uniek. Uit de ervaringen die u met advisering opdoet ontstaan nieuwe patronen die u kunt vormgeven in een nieuw business- en verdienmodel. Aan de hand van praktijkvoorbeelden zullen we u uitdagen een schets te maken van uw eigen model; we eindigen de middag met een blauwdruk/schets voor uw adviesgerichte kantoor!

**Onderwerpen**

* Kantoorstrategie
* Kantoorcultuur: van productie naar klantgerichtheid
* Kiezen van adviesvormen die bij uw kantoor passen
* Groeien in de adviesrol
* De adviespraktijk optimaliseren met uw business- en verdienmodel

**Docent**

Maurice Lander MBA AA is entrepreneur en strategie- & veranderconsultant bij Sparrx. Zijn specialisatie is het realiseren van klantgerichtheid en nieuwe adviesomzet bij mkb-kantoren. Hij is trainer van onder meer de MKB Ondernemerscoach, groeiprogramma voor NOAB-leden.

**PE-punten**

NOAB 5

RB

NBA 5

NIRPA

**Tijd: 14:00 – 20:00 uur**