

Kim Geleynse

(31)

Senior consultant
Adviesbureau Berenschot International

'Toon lef!'

Onlangs heb ik via mijn werkgever Berenschot de workshop *Consulting skills* gevolgd, van de *Associatie voor Organisatieontwikkeling (AOO)*. Daarin leer je vaardigheden die je nodig hebt om goede klantrelaties te onderhouden. Adviseurs zijn daarbij veelal geneigd zich op de inhoud van de opdracht te concentreren. In de cursus leer je oog te houden voor de andere interactieniveaus waarop je met een klant kunt communiceren. Is die bijvoorbeeld erg vol van iets, dan kan het goed zijn daar eerst gespreksruimte aan te geven. En andersom: ik heb ook geleerd te letten op de doelgerichtheid van het klantgesprek; ook wanneer je daar misschien minder mee bezig bent omdat de klant een goede relatie van je is en je goed thuis bent in het onderwerp. Een goede gespreksuitkomst is nooit vanzelfsprekend, maar vergt aandacht.

Ik selecteer in opleiding door te kijken wat Berenschot mij aanbiedt, maar ik laat me daardoor niet beperken. Zo doe ik nu samen met Rob van Tulder, hoogleraar Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit, onderzoek aan de *Rotterdam School of Management (RSM)* naar de positie van Nederlandse ondernemers in Afrika. Daarvoor interview ik onder andere kopstukken van grote bedrijven. De professor brengt de theorie in, wij de praktijkkennis en in die kruisbestuiving leer je veel. Het is weliswaar geen opleiding, maar onderzoek is ook kennisverbreding.

Mijn advies aan collega-adviseurs: maak gebruik van wat je werkgever je aan opleidingen biedt, maar staar je daarop niet blind. Wees proactief in je professionalisering en creatief in de manier waarop je leert, want dat hoeft niet altijd in een opleiding te zijn' •

