

9 kenmerken van een goede mkb-adviseur

ABCOUDE - *Wat zijn de kenmerken van een goede adviseur? Uiteraard verschilt dat per beroepsgroep. Een fiscaal adviseur moet over andere eigenschappen beschikken dan bijvoorbeeld een medisch adviseur. Toch zijn er algemene kenmerken te onderscheiden. De redactie van BusinessCompleet.nl zocht het voor u uit.*



Vakkennis of juist niet

Als een bedrijf een adviseur in wil huren is het de vraag of een [goed adviseur](#) ook over vakkennis van het bedrijf of branche (waarvoor hij/zij wordt ingehuurd) moet beschikken. In eerste instantie lijkt het voor de hand te liggen, maar er zijn ook legio adviseurs die overal een beetje, maar nergens speciaal verstand van hebben. Toch kunnen dit [veel gevraagde adviseurs](#) zijn. Laten we het erop houden dat het bedrijf zelf een goede afweging kan maken. Het ligt natuurlijk soms ook aan het vakgebied en/of de branche zelf. Is het heel specialistisch werk, dan kan het helpen als een adviseur weet waarover hij praat, ook voor het vertrouwen van de werknemers.

Algemene kenmerken?

Maar wat zijn nu de algemene eigenschappen van een goed adviseur. Uiteraard verschilt dat per beroepsgroep, maar voor de adviseur zijn echt wel algemene eigenschappen te bedenken. Kenmerkend voor adviseren is dat zo iemand in principe aan de zijlijn blijft. De adviseur geeft raad en aandacht aan mensen en bedrijven die iets willen veranderen, maar laat uiteindelijk de mensen zelf het werk doen.

1 - Klantgericht en commercieel

Omdat er in de adviesbranche veel concurrentie is, moet een adviseur commercieel en klantgericht kunnen denken.

Een adviseur moet immers wel voor een opdracht gevraagd worden. U herkent de betere adviseur dan ook aan zijn commercieel inzicht. Maar minstens even belangrijk is dat een adviseur zich zowel binnen als buiten het bedrijf moet kunnen profileren. Door klantgerichtheid en klantvriendelijkheid bouwt een adviseur goede relaties op met de klant, het personeel en de klanten van de klant. En een goede relatie leidt uiteindelijk vaak tot een succesvolle afsluiting van de opdracht. En dat succes kan weer zorgen voor nieuwe opdrachten.

2 - Uitstekende sociale vaardigheden

U zult zich misschien afvragen bij welk beroep iemand over géén goede sociale vaardigheden hoeft te beschikken. Toch geldt dit voor een adviseur meer dan gemiddeld. Een adviseur gaat immers met veel verschillende mensen om. Men moet binnen een bedrijf en/of afdeling om kunnen gaan met mensen van de postkamer tot aan de directie en met managers tot aan secretaresses. Een adviseur legt immers ook beslag op de tijd van al deze mensen. Zo overlegt

een adviseur bijvoorbeeld met lopende band medewerkers over een nieuwe werkmethode en zit met de directeur grootaandeelhouder (dga) om de tafel om dit advies toe te lichten. Het zou dan heel mooi zijn als de adviseur met al deze mensen gedurende de opdracht goed door één deur kan.

3 - Nieuwsgierig

Nog een heel belangrijke eigenschap van een goed adviseur: hij oordeelt niet, maar is oprecht nieuwsgierig naar mensen van het bedrijf en hun opvattingen. Het is namelijk heel makkelijk om als buitenstaander te oordelen over mensen en de wijze waarop ze hun werk uitvoeren. Dat moet een goed adviseur dus absoluut niet doen. De klant en de werknemers voelen dat aan. Door de nieuwsgierigheid van de adviseur voelen zij zich serieus genomen. Gevolg is vaak dat zij daardoor meer open staan voor wat de adviseur te vertellen heeft.

4 - Luisteren, doorvragen en analyseren

Een goed adviseur moet vooral goed kunnen luisteren en kunnen doorvragen om uiteindelijk goed te kunnen analyseren. Weer zo een open deur zult u misschien denken, maar vergis u niet: een adviseur geeft advies aan mensen die vaak al jaren bij een bedrijf werken. Een adviseur heeft daar maar een beperkte periode voor, soms zelfs maar enkele dagen. Toch zal een adviseur binnen die beperkte periode met een verhaal en een oplossing moeten komen waar het bedrijf verder mee kan. Een adviseur moet dus heel goed kunnen luisteren, goed kunnen doorvragen en bovengemiddeld kunnen analyseren om het probleem in korte tijd kunnen overzien in al zijn facetten.

5 - Snel schakelen tussen onderwerpen

Omdat een adviseur vaak aan verschillende adviesopdrachten tegelijk werkt moet hij snel kunnen schakelen. Voorbeeld: maandag adviseert hij bedrijf of afdeling A over de werkmethode van de lopende band medewerkers, dinsdag zit hij bij de dga het plan daarover te uit te leggen en woensdag zit hij bij bedrijf of afdeling B een presentatie te geven over nieuwe doelstellingen. Een adviseur moet dus snel kunnen schakelen tussen het ene project en het andere, tussen de lopende band medewerkers en de dga.

6 - Coachen en begeleiden

Adviseren heeft in principe altijd te maken met veranderen. Dat is voor veel mensen vaak lastig, omdat ze al jaren volgens een bepaalde methode en/of ritme werken. Mensen die al jaren binnen een bedrijf of op een afdeling werkzaam zijn, zien meestal niet de noodzaak om te veranderen, behalve als het slecht gaat met het bedrijf natuurlijk. Maar zelfs dan, mensen denken vaak dat het in ieder geval niet aan hen ligt dat het niet zo goed met een bedrijf of de afdeling gaat. Komt nog bij dat mensen veranderingen meestal eng vinden. Daarom coacht een adviseur ook vaak. Dat betekent dat een adviseur in staat moet zijn om individuen te begeleiden in de verandering. Een goed adviseur luistert goed en geeft feedback. Doel is om er voor te zorgen dat iedereen in de nieuwe situatie weer zijn weg kan vinden.

7 - Conflicten durven en kunnen aangaan

Over werken volgens het conflictmodel of volgens het harmoniemodel wordt heel verschillend gedacht. Sommige mensen denken dat mensen pas echt goed functioneren als alles in harmonie gaat. Aan de andere kant lijkt het – zeker als er iets moet veranderen – bijna onmogelijk om het conflict te vermijden. Om iets voor elkaar te krijgen, zal een adviseur dus af en toe een conflict moeten aangaan. Dit hoort bij het beroep. Als de verandering doorvoeren makkelijk zou zijn geweest, dan had de klant het wel zelf gedaan. Vaak spelen er ook binnen een bedrijf of afdeling verschillende belangen. Om om te gaan met die

tegenstrijdige belangen lijkt het aangaan van dat conflict dus onvermijdelijk. Als een adviseur dat conflict op een harmonieuze manier weet op te lossen dan is het waarschijnlijk een uitstekend en veelgevraagd adviseur.

8 - Overtuigingskracht

Overtuigingskracht hangt samen met uitstraling, communicatie, tact, kennis en vaak ook met leeftijd. Vergeet niet dat een goede adviseur vaak tegenover een dga zit die de leiding heeft over een bedrijf. Daar moet dan wel het één en ander aan werk- en levenservaring tegenover kunnen staan. Ook zit een belangrijk deel van de waarde van het advies in de manier waarop de adviseur het brengt. En dat kan maar op een manier: met tact en overtuiging.

9 - Humor en relativeren

En tot slot: een goed adviseur moet kunnen relativeren en moet wel over een beetje humor beschikken. Want vergeet niet: een adviseur moet vaak moeilijke boodschappen overbrengen. En wat werkt dan beter dan een beetje zelfreflexie, zelfspot en humor. Humor haalt namelijk altijd (in ieder geval een beetje) de spanning weg tijdens moeilijke gesprekken.

[Jacques de Vos | BusinessCompleet.nl](http://BusinessCompleet.nl)