

Adviseren is jezelf verkopen

In het laatste jaar van de hogere agrarische school krijgen de leerlingen van de opleiding Dier- en Veehouderij een praktijkblok met les in bedrijfsadviesing.

Nog een beetje onwennig staan vier adviseurs voor de collegezaal. Deze vier adviseurs geven namens Agrivaknet een middag les aan vierdejaarsstudenten van de Hogeschool HAS Den Bosch om de leerlingen de ins en outs van het adviseursvak te laten zien. Studenten hebben vaak een verkeerd beeld van de inhoudelijke taken van het vak adviseur; ze denken onder andere dat het alleen maar een commerciële functie is.

Klaske van der Horst begeleidt de studenten tijdens de module bedrijfsbegeleiding waar de gastlessen deel van uitmaken. Volgens haar is het belangrijk dat de studenten weten hoe het in de praktijk gaat, maar is het ook voor het bedrijfsleven essentieel dat ze de potentiële werknemers laten zien wat ze doen.

De adviseurs gaan uiteen in kleine groepen van vijftien studenten, zodat er veel interactie mogelijk is. Voor de adviseurs is het alweer even geleden dat ze zelf in de

schoolbanken zaten; voor de ene wat langer dan voor de andere. Maar het ijs is snel gebroken als er praktijkverhalen aan bod komen. Vol enthousiasme vertellen de verschillende voorlichters hun verhaal.

Praktijkverhalen

Herbert Bouwers, voeradviseur bij Alpuro, vertelt onder andere zijn grootste blunder. Bouwers wilde een nieuwe klant benaderen, maar die liep achterin het land om de koeien op te halen. Bouwers liep tussen de koeien door naar de boer toe omdat hij anders zo lang moest wachten. Helaas vonden de koeien dat niet prettig en vlogen door de afrastering in een nieuw ingezaaid stuk grasland. De schade is wel door de voerleverancier vergoed, maar de boer is helaas geen klant geworden.

Maar er zijn ook mooie momenten. Bijvoorbeeld de keer dat Bouwers naar Oost-Duitsland ging om een nieuwe grote klant binnen te halen. Om een goed advies te geven wilde Bouwers graag de kalveren bekijken. De norske boer vertelde alleen maar dat de kalveren buiten waren. Nadat Bouwers bijna een uur buiten had gekeken hoe de

werknemers de kalveren voerden, had hij een efficiëntere manier bedacht: een melkkarretje op wielen met dosering via een automatische afslag. Dit ging hij binnen bij de boer vertellen en de boer werd zonder veel woorden meteen klant. Er zijn ook moeilijke momenten. Zo bezocht Bouwers een familie waarvan de zoon, die het bedrijf wilde overnemen, de avond ervoor was verongelukt met zijn auto. En bij een pioniersbezoek kwam hij bij een familie waarvan de boer net de vorige dag door een stier was doodgedrukt. De leerlingen luisteren aandachtig naar zijn verhalen. Na de gastlessen vertelden de leerlingen dat ze de praktijkverhalen zeer boeiend vonden. De tweede gastspreker is Ruud Peek, voeradviseur bij Cehave Landbouwbelang. Hij betreft de leerlingen bij het verhaal door onder andere ver-

de ze actief bij het verzinnen van 'goede' vragen. Goede vragen zijn open vragen als: 'Wat vindt u belangrijk op uw bedrijf?'. Minder goed is een gesloten vraag als: 'Vindt u de melkproductie belangrijk op uw bedrijf?'. De laatste vraag kan de boer alleen maar met 'ja' of 'nee' beantwoorden. Over de eerste vraag moet de boer nadenken en hij zal zelf een onderwerp kiezen. Verhoek probeert de leerlingen te leren dat je het antwoord van de boer kunt herhalen in een nieuwe vraag. Hiermee wek je de interesse van de boer en kun je de informatie vinden waar de boer behoefte aan heeft. Verhoek vertelt dat elk adviesgesprek als doel heeft iets te verkopen. Door de juiste vragen te stellen, weet je wat de klant wil weten en kun je het advies goed verkopen.

Studenten hebben vaak een verkeerd beeld van het adviseursvak

schillende vraagtechnieken te oefenen. Peek geeft aan dat het belangrijk is om een doel te hebben voordat je naar de klant gaat. Hij leert de leerlingen dat de boer de meeste tijd aan het woord mag zijn tijdens het gesprek. Als voorlichter moet je het gesprek wel sturen, maar niet overheersen. Volgens Peek vertellen de meeste mensen graag over hun eigen bedrijf, en op die manier verkrijgt je veel informatie die je kunt gebruiken in je advies.

Dagindeling adviseur

Harrie Bieleman, rundveevoorlichter bij ForFarmers, vertelt over zijn dagelijkse gang van zaken. Een groot deel van zijn werk, ongeveer 80 procent, bestaat uit advies geven. De rest van de tijd is hij bezig met verkoop. Hij adviseert over onder andere voer, mineralen en mestwetgeving. Bieleman heeft zelf een melkveebedrijf en vertelt vol enthousiasme dat hij deze ervaring meeneemt, maar dat het niet noodzakelijk is om een eigen bedrijf te hebben: "Je moet je inleven in het bedrijf waar je bent en daar de adviezen op richten."

Johan Verhoek, adviseur bij Rijnvallei, neemt de leerlingen mee in het verkoopverhaal. Hij betreft

Module bedrijfsvoorlichting

Marc Maas, Klaske van der Horst, Milouska Molenaars en Carla Schonenberg, allen practicumdocenten, begeleiden de studenten vanuit Hogeschool HAS Den Bosch tijdens de gastlessen in het laatste schooljaar. Het laatste jaar bestaat uit vier blokken: een blok over ondernemerschap, een blok over bedrijfsvoorlichting en twee blokken afstuderen. In de module bedrijfsvoorlichting geven de docenten interactieve lessen over communicatie en advisering. Daarnaast zijn er praktijkopdrachten. De studenten gaan een dag mee met een voorlichter, moeten een adviesgesprek op film opnemen die uitgebreid in de lessen wordt geanalyseerd en krijgen een gastles van een adviseur.

Voor de leerlingen was de gastles interessant met veel informatie over het vak adviseur en leuke en minder leuke verhalen uit de praktijk.

Door: Judith Waninge



PRAKTIJKLES IN ADVISEREN

Studenten van Hogeschool HAS Den Bosch krijgen uitleg van adviseur Johan Verhoek.

Foto: Judith Waninge

Agenda

AGRIVAKNET-CONFERENTIE 2011
'Nu doorontwikkelen voor de toekomst!'

Datum: 02 februari 2011

Tijd: 12:30 - 20:00 uur

Locatie: Zaal Verploegen in Wijchen

Kosten: € 135,- (voor Agrivaknet-leden)

€ 175,- (voor niet-leden;; geen btw)

Meer informatie: www.agrivaknet.nl