

8 dingen om op te letten wanneer je een externe adviseur, trainer of coach gaat inhuren.

1) Is het een specialist?

Veel coaches, trainers en adviseurs schrijven op hun website dat ze van alle markten thuis zijn. Maar niemand levert op elk onderdeel de hoge kwaliteit die jij zoekt. Let er dus op dat je een absolute specialist inschakelt, die de juiste expertise heeft om in jouw behoefte te voorzien. De een is goed in het trainen van teams, de ander in individuele coaching of consulting en weer een ander in het opstellen van beleid en rapportages. Stel dat je een hardnekkige knieblesure hebt. Dan ga je ook liever naar een goede fysiotherapeut dan naar de huisarts. Precies zo werkt het met trainers, coaches en adviseurs.

2) Wat zeggen klanten?

Verdiep je in de zogenaamde testimonials of reviews. Kijk wat andere klanten zeggen over de algehele kwaliteit van de dienstverlening, de samenwerking en de resultaten.

3) Kent hij/zij jouw branche?

Ga na of de coach, trainer of adviseur eerder al vergelijkbare klanten zoals jij heeft geholpen. Iemand die in het MKB actief is werkt binnen een totaal andere context dan iemand die binnen de overheid de meeste klanten heeft. Behalve het specialisme is dus ook branchekennis van belang.

4) Wordt er gebruik gemaakt van trainingsacteurs?

Altijd een pré, als een goede acteur wordt ingezet bij trainingen en simulaties. Hiermee worden nagenoeg ideale omstandigheden gecreëerd om te leren.

De allerbeste leerschool is natuurlijk altijd de praktijk, maar met behulp van een acteur kun je meteen de gewenste leersituatie nabootsen en dat scheelt tijd. Bovendien geeft een acteur waardevolle feedback. Een klant doet dat niet altijd....Die loopt soms gewoon weg.

5) Is hij/zij onderdeel van een netwerk van andere professionals?

Als je werkt met een specialist bestaat de kans dat je op enig moment merkt dat andere aanvullende expertise gewenst is. Het is dan wel zo prettig als je op hetzelfde kwaliteitsniveau snel en makkelijk een andere specialist kunt inschakelen, zonder dat je opnieuw moet gaan zoeken en je verhaal helemaal opnieuw moet vertellen.

6) Is hij/zij bereid om te werken op basis van No Cure, No Pay?

Zeker in trainings- en coachingsland is het vrij zeldzaam dat gewerkt wordt op basis van no cure, no pay. Maar als klant wil je natuurlijk vooral een resultaat kopen. Je wil een bepaalde mate van zekerheid, dat je je doel gaat bereiken. Vraag hier naar als je overweegt een trainer, adviseur of coach in te huren. Zo voorkom je dat je met 'uurtje factuurtje'

geconfronteerd wordt. Uit onderzoeken blijkt bovendien dat de meeste mensen echt wel bereid zijn om een goede prijs te betalen voor hoge kwaliteit.

7) *Is hij/zij opvallend goedkoop? Wees dan op je hoede.*

Een bekend spreekwoord zegt: "If you pay peanuts, you get monkeys."

Kwaliteit heeft zijn prijs.

8) *Heeft hij/zij de status van expert of zelfs autoriteit? Waaruit blijkt dat?*

Bijvoorbeeld het feit dat iemand een of meerdere boeken geschreven heeft is meestal een indicatie. Hetzelfde geldt door persoonlijke prijzen, erkenningen, berichten in de media e.d. Natuurlijk is dit geen must, maar het is altijd een goed teken als je met iemand te maken hebt die op zijn/haar vakgebied toonaangevend is.