

# Een Succesvol Intakegesprek

**Effectieve Persoonlijke  
Presentatie Workshop**

# Een Succesvol Intakegesprek

Iedere gedetacheerde krijgt er mee te maken; het intakegesprek. Zowel de projectmedewerker als de consultant lukt het niet altijd om bij een intakegesprek de beoogde opdracht binnen te halen. Zeker als het CV en de benodigde ervaring voldoende zijn, geeft dit aan dat er meer speelt dan de inhoudelijke kennis en kunde. Een goede voorbereiding, presentatie, zelfkennis en zelfvertrouwen zijn essentieel. Uiteindelijk draait het om de koppeling tussen de opdracht, de opdrachtgever en de opdrachtnemer. Het is uw verantwoordelijkheid als opdrachtnemer om u zo goed mogelijk te presenteren in deze zoektocht. De indruk die u achterlaat is immers bepalend voor het succes van de intake: het is 'now or never'.

## De voorbereiding

Als u beslagen ten ijs wilt komen, zult u uiteraard de website van het beoogde bedrijf 'gegoogled' hebben. U kunt zich echter nog veel gericht voorbereiden op het gesprek. Mochten de opdracht en functie onzeker zijn, uw CV is dat zeker niet. Ook eerdere ervaringen bieden zekerheid. En natuurlijk kunt u zich voorbereiden op de standaard vragen.

## Gesprekstechnieken

De opdrachtgever zal in veel gevallen een bepaalde gesprekstechniek gebruiken om de potentiële opdrachtnemer te interviewen. Ondermeer de STAR techniek wordt behandeld. Ook wordt gekeken naar de do's en dont's van een intakegesprek.

In een intakegesprek zal de klant graag meer van u weten, maar u zult ook meer willen weten van de mogelijke opdrachtgever. U leert in een intakegesprek initiatief nemen om zodoende uw professionele meerwaarde op het juiste moment te kunnen tonen. Hierbij is het essentieel om kort en bondig te formuleren om aansluiting te houden bij de opdrachtgever en mogelijke andere deelnemers aan het gesprek.

## Presentatie & representatie

De beslissing om iemand de opdracht te geven wordt veelal in de eerste momenten van een gesprek genomen. Deze keuze is deels bewust, deels onbewust. Aan u de taak als potentiële opdrachtnemer de eerste indruk bewust te sturen om daarmee de keuze positief te beïnvloeden. De wijze waarop u zich presenteert is daarbij van groot belang.

## Zelfkennis en zelfvertrouwen

Als u inzicht heeft in uw sterke kanten en de zaken die mogelijk nog verder ontwikkeld kunnen worden, zult u zelfverzekerd ieder gesprek aan kunnen gaan. Zelfvertrouwen, gebaseerd op zelfkennis, is de sleutel tot ieder succesvol gesprek. In de workshop zullen we resultaatgericht oefenen in het voeren van gesprekken, gebaseerd op het vertrouwen in het eigen kunnen. Het beheersen van een intakegesprek stelt u in staat uw IT carrière de juiste richting te geven.

Korte en bondige workshop in een dagdeel:  
Minimale investering & Maximaal resultaat

De gebruikte presentatiegerichte oefeningen kunt u rechtstreeks toepassen  
in uw eerstvolgende intakegesprek.

## **Trainer**

De training wordt gegeven door Mark van der Zwan. Mark werkt als senior consultant sinds 1998 voor Improve Quality Services en heeft ruime ervaring als test- en kwaliteitsconsultant. Hij geeft regelmatig cursussen op het gebied van testen, kwaliteit en persoonlijke vaardigheden. Naast zijn werk als consultant en trainer is Mark toneelregisseur en rollenspelacteur.

## **Programma**

Door middel van gerichte oefeningen, enkele rollenspellen en theorie wordt het intakegesprek besproken en geoefend. U oefent met communicatiedoelen en u herkent de vragen om informatie op verschillende niveaus en kunt hier naar handelen. Verder oefent u in uw presentatie, initiatief nemen, doelgericht vragenstellen, kort en bondig formuleren en tot slot in context en timing. Deze korte en effectieve workshop richt zich in een dagdeel op de verschillende onderdelen van het intakegesprek om zo de wensen van de klant en de opdrachtnemer op elkaar af te kunnen stellen voor een optimaal resultaat. Het dagdeel wordt afgesloten met een korte presentatie door de deelnemers op basis van de persoonlijke sterke punten en ook de aandachtspunten.

## **Doelgroep**

De workshop is bestemd voor:

- Ontwikkelaars, testers en andere medewerkers die in een detacheringssituatie te maken krijgen met het voeren van intakegesprekken met mogelijke opdrachtgevers.
- Junior en senior projectmedewerkers en consultants die zich zo succesvol mogelijk willen presenteren in een intakegesprek.
- Uitvoerenden en managers die een intakegesprek willen gebruiken om de afstemming tussen opdrachtgever en opdrachtnemer te verbeteren.

## **Opzet van de cursus**

De interactieve training is praktijkgericht. Naast tijd voor theorie is er ruimte voor grotere en kleinere rollenspellen waarmee aan de hand van video-opnames uw eigen handelen daarin geanalyseerd wordt. De individuele kwaliteiten van deelnemers staan centraal zodat persoonlijke verbeterpunten onmiddellijk in de praktijk toe te passen zijn.

## **Mogelijkheden in-house training**

De cursus wordt op maat voor uw organisatie verzorgd. Daarbij wordt de inhoud specifiek afgestemd op uw doelstellingen.

Voor meer informatie over in-house trainingen kunt u contact met ons opnemen via 040 – 202 1803 of [opleidingen@improveqs.nl](mailto:opleidingen@improveqs.nl).

**Improve Quality Services B.V.** | Laan van Diepenvoorde 1 | 5582 LA Waalre | Nederland  
Telefoon: +31 (0)40 202 18 03 | Fax: +31 (0)40 202 14 50 | E-mail: info@improveqs.nl

WWW.IMPROVEQS.NL

