

Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you!



Typen dienstverleners



68 procent van de klanten loopt niet weg bij een dienstverlener vanwege **de kwaliteit** van de dienst, maar vanwege **een onverschillige houding** van de dienstverlener.

Vooral voor een adviseur is betrokkenheid natuurlijk belangrijk.

Maar de ene adviseur is de andere niet. Zoals uit onderstaande tabel blijkt: mensen willen op verschillende manieren geholpen worden.

Werk gerelateerd	Klusjesman (projectleider, organisatieadviseur)	Denkadviseur (coach)
Persoon gerelateerd	Docent - Trainer (Ego dienstverlener)	Therapeut (betrokken) Distantie dienstverlener

- Bij **een klusjesman** komen klanten die een opdracht kwijt willen.
- Bij **een docent** speelt het ego van de docent vooral ook mee (in tegenstelling tot een adviseur: die adviseert op basis van vraag klant).
- Bij **een denkadviseur** komen klanten die het over hun organisatie willen hebben, omdat ze daarmee in de knoop zitten (maar uiteindelijk komen ze meestal bij zichzelf terecht); de adviseur doet niets meer dan iets laten gebeuren in het hoofd van de klant.
- Bij **een therapeut** komen klanten die het over henzelf willen hebben, omdat ze met zichzelf in de knoop zitten.

Bron: coachingkalender