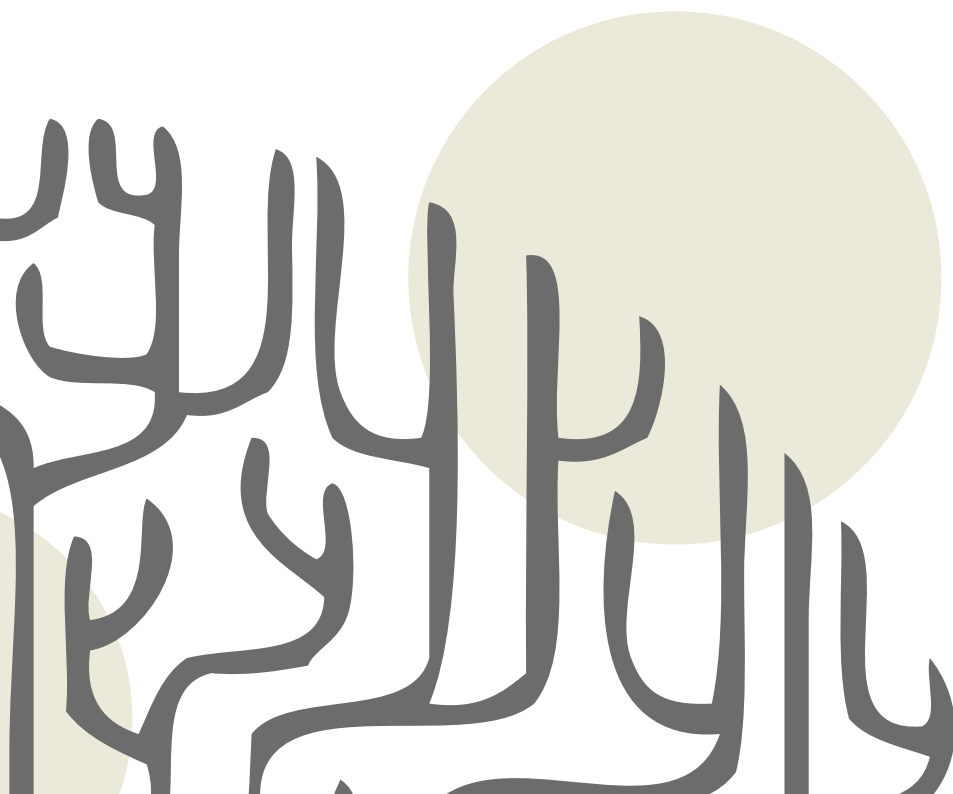


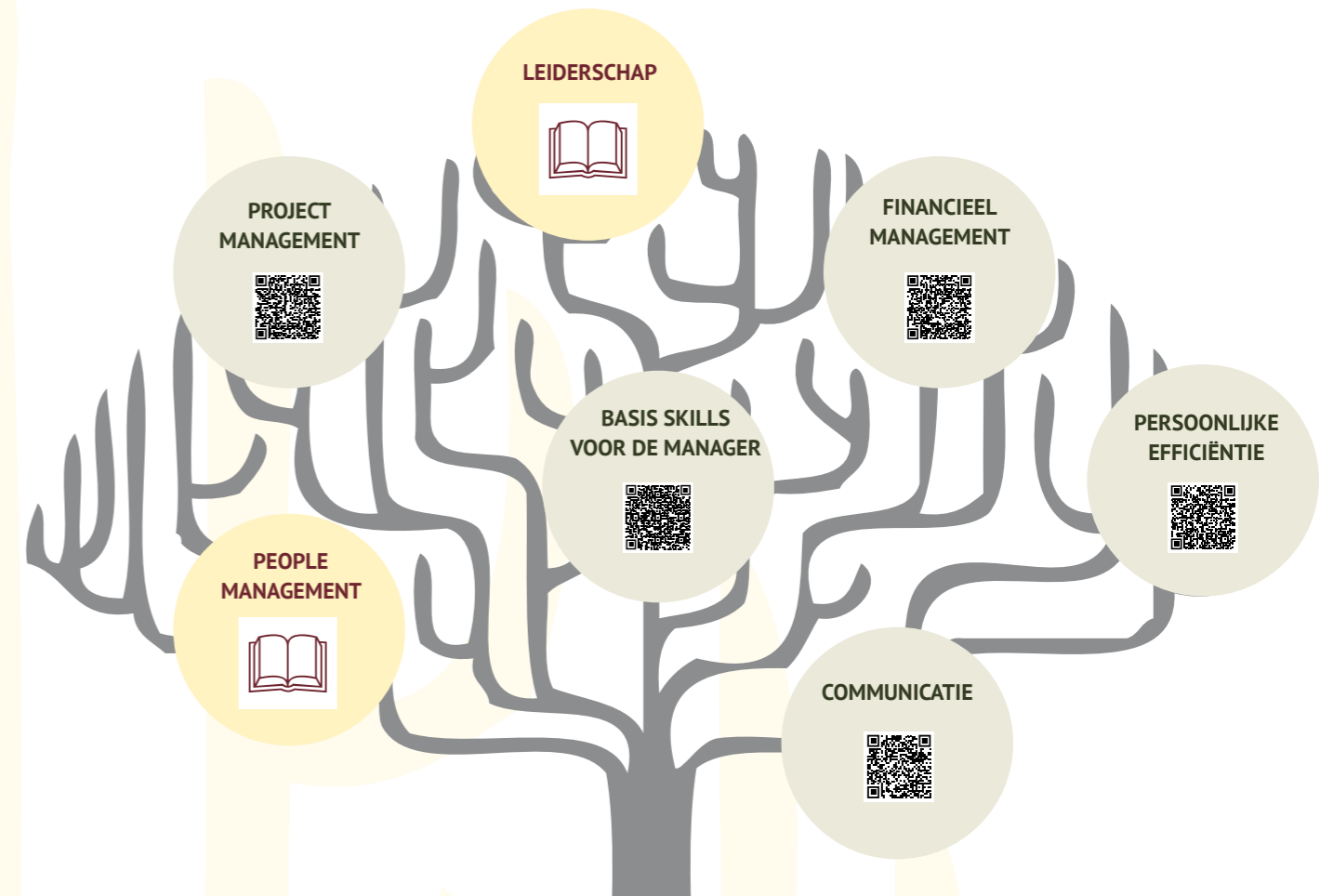
Leadership & people management anno 2022



IFBD
Institute for Business
Development

Deze themabrochure “**Leadership & people management**” maakt deel uit van een reeks van IFBD-themabrochures. In onze themabrochures bundelen we diverse programma’s die zich specifiek richten naar een bepaalde functie / interessedomein. Klik op de titel van de voor u interessante brochure:

- > [Basis skills voor de manager](#)
- > [Project management](#)
- > [Persoonlijke efficiëntie](#)
- > [Communicatie](#)
- > [Financieel management](#)



Onze opleidingen in primeur? Volg ons!

#IFBD



www.ifbd.be



[@IFBDupdate](https://twitter.com/IFBDupdate)



[@InstituteForBusinessDevelopment](https://www.facebook.com/InstituteForBusinessDevelopment)



[Institute for Business Development](https://www.linkedin.com/company/institute-for-business-development)

Leadership & people management



- ▶ Managing yourself - resultaatgericht leiderschap
- ▶ Managing people - werken met mensen
- ▶ Managing managers
- ▶ Van collega naar leidinggevende
- ▶ Leiding geven aan arbeiders
- ▶ Leiding geven aan experts & kenniswerkers
- ▶ Onzichtbaar leiderschap
- ▶ Doe, dump of delegeer
- ▶ Feedback geven en ontvangen
- ▶ Krachtgericht coachen
- ▶ Coachen op attitude, gedrag en resultaat
- ▶ Aanspreken? Gewoon doen!
- ▶ Afspraak is afspraak
- ▶ Aansturen van onproductief gedrag
- ▶ De anti-klaagworkshop

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶

meer ▶▶▶



Leer sturen op
output en maak
uw medewerkers
verantwoordelijk voor
het resultaat





Managing yourself

resultaatgericht leiderschap

“Als je niet meer met jezelf moet onderhandelen, heb je tijd en ruimte om je met de anderen bezig te houden.”

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** 1.295,- € excl. BTW

Geef leiding aan uzelf: hoe pakt u dit aan?

Goed leiderschap begint met goed leiding geven aan zichzelf. Zelfmanagement staat dan ook centraal in de eerste dag van deze training. Wie zichzelf goed managet, zal immers ook zijn/haar medewerkers kunnen managen. Makkelijk is dit niet, want u moet zoeken naar uw motivatie en inspiratie. U moet zich durven vragen stellen over hoe u het zou willen. U moet een evenwicht zoeken tussen uzelf en uw job.

Tijdens de tweede dag bezorgt de docent u een toolkit met tal van direct bruikbare instrumenten, waarmee u uw persoonlijke effectiviteit als manager ingrijpend verhoogt. U leert hoe u invloed kan uitoefenen. U leert uw persoonlijke impact op de anderen te verhogen. U leert hoe u krachtvolle én juiste beslissingen neemt en wat de voorwaarden van 'goede' beslissingen zijn. U leert resultaatgericht vergaderen. En tot slot leert u hoe u als manager omgaat met opportuniteiten in plaats van met problemen.

Word een beter manager voor uzelf en voor uw organisatie

Persoonlijk én resultaatgericht leiderschap staat vandaag centraal. Als manager heeft u uw eigen missie. U streeft naar authenticiteit en stuurt zichzelf aan. Hiernaast beïnvloedt u mensen en structuren. U verhoogt uw impact en oefent macht uit. U beslist en stuurt mensen aan. U bent geïnspireerd en u inspireert. Kortom, u managet niet alleen uw team, maar in eerste instantie uzelf.

Je leert hoe je jouw persoonlijke impact op jouw omgeving kunt verhogen

Programma

Streven naar authenticiteit als leider: wat is uw verhaal?

- ▶ Wie bent u en wat laat u zien?
- ▶ Hoe ziet u zichzelf als leider en wat betekent dit voor u?
- ▶ The True North: wat is uw échte Noorden?

Wat is uw gebruiksaanwijzing als leider?

- ▶ The wheel of life: hoe is uw leven nu en hoe zou het moeten zijn?

Hoe managet u zichzelf?

- ▶ Efficiënt omgaan met werkdruk en stress.
- ▶ Streven naar mentale fitheid.



Meer informatie & inschrijving >>>





Managing people werken met mensen

Type training: klassikaal

Duur training: 3-daagse training

Basisprijs training: 1.795,- € excl. BTW

Werken met mensen ... niet steeds even makkelijk ...

U worstelt met een deadline of moet net vandaag die cruciale beslissing nemen, bepalend voor uw bedrijf én uw carrière ... Het laatste wat u dan wilt, is rekening houden met 'lastige' mensen. Als tijd plots geld wordt en uw management krachtadige actie eist, verwacht u dat uw team meewerkt: snel en rationeel. U hebt geen nood aan misnoegde, klagende medewerkers. U hebt geen behoefte aan ongemotiveerde medewerkers die werk en verantwoordelijkheid voor zich uit schuiven. U verwacht dat uw mensen te allen tijde proactief zijn, ook al heeft de pasgeborene van uw projectingenieur de ganse nacht gehuild ... De werkelijkheid is echter vaak anders en als manager moet u hiermee om kunnen gaan!

Motiveren van mensen ... uw opdracht als leidinggevende

Werken met mensen is mensen aansturen, motiveren en bijsturen. Individueel, maar ook als team. Toch onderschatten leidinggevendens steeds weer hun persoonlijke impact op de effectiviteit van hun groep of team. Als manager heeft u immers de macht én de verantwoordelijkheid. Macht om beslissingen te nemen, en verantwoordelijkheid om resultaten te behalen. Vandaag worden andere skills van u als leidinggevende verwacht. Een sputterende economie, reorganisaties, beperkte onderhandelingsruimte, ... vragen krachtadig leiderschap. Het werken met mensen is nog nooit zo complex en uitdagend geweest als vandaag. Deze intensieve workshop vergroot uw zelfinzicht, oefent uw essentiële vaardigheden en helpt u bij het uitbouwen van een gemotiveerd team. Zo leert u resultaatgericht werken met mensen.

Leer resultaatgericht
werken met
mensen & teams

*“Voordat je leiding geeft,
draait alles rond persoonlijke
groei. Maar eens je mensen
aanstuurt, draait het alleen
nog om de groei van anderen.”*

Programma

Leidinggeven op de vloer: wie bent u als leidinggevende?

- ▶ Coachen, delegeren en overtuigen.
- ▶ Communiceren en interactief luisteren.
- ▶ Positief beïnvloeden.
- ▶ Zichzelf en anderen beter leren begrijpen.

Mensen beoordelen en bijsturen: aansturen van teamleden.

- ▶ Beoordelen van mensen én beoordelen van output.
- ▶ Voeren van correctieve gesprekken.
- ▶ Verhogen van de individuele output.

Groeien tot een team & uw rol: aansturen van een team

- ▶ Ontmijnen van conflicten.
- ▶ Creëren van sterke teams.

Meer informatie & inschrijving >>>





Managing managers

*“Tijdens dit programma
maak ik van jou een
robuuste en wendbare
manager van managers.”*

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** 1.295,- € excl. BTW

Relatiemanagement

Om blijvend een positieve bijdrage te leveren op het hogere managementlevel, zijn sterke relaties met collega's en het topmanagement noodzakelijk. Je bouwt immers – samen met je collega's – mee aan een sterke organisatiecultuur. Je wordt volledig betrokken bij het ontwikkelen van het menselijk potentieel, het nemen van belangrijke en soms moeilijke beslissingen, het uittekenen van de strategische lijnen, het promoten van een sterke visie, het implementeren van het strategisch plan, het niet aflatend stimuleren van innovatie en het invoeren van drastische veranderingen.

Hoog renderende teams ontwikkelen ipv. aansturen

Bovendien moet je hoog renderende teams en teamwerk ontwikkelen, sterke betrokkenheid weten te realiseren en de juiste omgevingsfactoren creëren binnen vaak complexe organisatiestructuren zodat het beste uit eenieder – inclusief jezelf – tot volle ontplooiing kan komen.

Balanceer tussen strategie en operaties

Als manager van managers zoek je een evenwicht tussen strategie en operaties. Je vertaalt de visie van het topmanagement naar jouw leidinggevend en helpt hen deze strategische missie en visie te vertalen in operationele activiteiten. Je synchroniseert visie en actie en bouwt samen met de leiders aan het succes van een ganse organisatie, niet langer van een losse afdeling of team.

Je leert hoe je
high performing teams
samenstelt, aanstuurt
en evalueert

Programma

De nieuwe leiderschapscontext

- ▶ De specifieke uitdagingen van managers van managers binnen de nieuwe leiderschapscontext.

De leidinggevende als individu

- ▶ Persoonlijke leiderschapsstijlen: wat is de ideale mix en wanneer welke stijl toepassen?

Leiderschap en team

- ▶ Teamleiderschapsvaardigheden binnen diverse teams.

Leiderschap en organisaties

- ▶ Organisatiecultuur begrijpen, beïnvloeden en veranderen.

Managing managers actieplan

- ▶ Concreet, praktisch en uitvoerbaar ...



Meer informatie & inschrijving >>>





Van collega naar leidinggevende

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** 1.295,- € excl. BTW

Help ... ik word baas over mijn collega's

Inderdaad help ... want die collega's bekijken je nu plots anders. Zij kennen je vaak beter dan je manager je kent. Misschien krijg je wel te kampen met collega's die het niet zo makkelijk aanvaarden dat jij nu leidinggevende bent. Je wordt geconfronteerd met een pak vervelende reacties: jaloezie, roddel, lange tenen, stemmingmakerij, frustratie, ... Je wil per se geliefd zijn, maar plots word je de schietschijf van je team? Omdat je een bazenvleier bent? Een carrièrejager? Kortom, niet iedereen is even tevreden met je promotie ...

Jouw manager ziet je als de geknipte persoon: je hoeft immers niets te leren ...

Maar wat meer is ... jouw manager heeft hoge verwachtingen. Immers, jij kent de organisatie, het team en de verantwoordelijkheden van het team. Je inwerken hoeft niet (denkt je manager), resultaten moeten direct zichtbaar zijn (verwacht je manager). Je moet als nieuwbakken leidinggevende dan ook direct scoren ... Reden te meer om je team – van in het begin – op een overtuigende manier aan te sturen.

Wat leer je tijdens deze workshop?

In deze workshop (speciaal ontwikkeld voor de leidinggevende die vanuit het eigen team doorgroeit), leer je - zonder je eigen gezag te ondermijnen - met mensen omgaan, invloed uitoefenen en jezelf aansturen. Je leert de valkuilen van leidinggeven aan ex-collega's en hoe je als leidinggevende kunt groeien.

Je leert optimaal
samen te werken
met je ex-collega's
en je nieuwe baas

*“Hoe sneller je accepteert
dat je niet langer ‘één van
hen’ bent, hoe sneller je
zult uitblinken in je nieuwe
functie als leidinggevende.”*

Programma

- ▶ Nieuwe taken en veranderde positie als leidinggevende
- ▶ Stijl van leidinggeven
- ▶ Weerstanden van medewerkers bij functie-verandering
- ▶ Motiveren van medewerkers
- ▶ Invloed uitoefenen door persoonlijke kracht
- ▶ Communiceren met medewerkers: nu zeg jij hoe het moet ...
- ▶ Taken delegeren
- ▶ Wat als het verkeerd gaat? ... Conflictmanagement
- ▶ De relatie met jouw management
- ▶ Je persoonlijk actieplan als nieuwe leidinggevende



Meer informatie & inschrijving >>>





Leiding geven aan arbeiders

Type training: klassikaal

Duur training: 2-daagse training

Basisprijs training: 1.295,- € excl. BTW

Leiding geven als eerstelijnsleidinggevende ... hoe pak je dit aan?

Als leidinggevende stuur je een ploeg arbeiders aan. Zonder twijfel ben je technisch onderlegd, beheers je de processen en werk je conform procedures en afgesproken systemen. En toch behaal je met je team niet steeds de optimale en verwachte output. Je rol als leidinggevende – vaak gekneld tussen vloer, vakbonden en management – is er immers de laatste jaren niet makkelijker op geworden. Niet alleen moet je de output van je team garanderen, evenzeer moet je je ploeg gemotiveerd aan de slag houden. En ook hier neemt de druk toe: verdere automatisering, nieuwe processen, verhoogde kwaliteits- en veiligheidsnormen, toenemende werkdruk, nakende reorganisaties met ontslagen, ... Kortom, met je technische bagage alleen red je het niet meer. Vandaag ben je immers een coach. Je informeert en motiveert. Je lost conflicten op. Je beïnvloedt én je overtuigt ... Kortom, je geeft op een verantwoorde wijze leiding aan je medewerkers.

Praktijk staat centraal

Verwacht in geen geval theoretische modellen en hoogdravende concepten. Deze tweedaagse is geënt op de werkvloer. Je leert hoe je beïnvloedt en motiveert. Je leert hoe je communiceert en delegeert. Je leert hoe je overtuigt en bemiddelt. Je leert hoe je voor jezelf een stressvrije werkomgeving creëert, om zo – samen met je medewerkers – te groeien tot een inspirerend no-nonsense leidinggevende.

Je leert hoe je als
eerstelijnsleidinggevende
coacht, communiceert,
delegeert, informeert,
motiveert en overtuigt ...

*“Zolang je ervan uit gaat dat
een arbeider alleen met zijn
handen en zijn rug werkt, zal
hij ook alleen zijn handen en
zijn rug gebruiken.”*

Programma

Macht versus gezag - leiding geven is beïnvloeden

- ▶ Essentiële stappen in het beïnvloedingsproces.

Wie ben je als leider?

- ▶ Elke leiderschapsstijl werkt, maar ken je eigen stijl ...

Doelgericht leidinggeven & coaching in de praktijk: do's & don'ts - tientallen praktische tips

- ▶ Hoe leiding geven in de praktijk?
- ▶ Hoe doelgericht communiceren in de praktijk?
- ▶ Hoe delegeren in de praktijk?
- ▶ Hoe omgaan met feedback op de vloer?
- ▶ Hoe overtuigen op de vloer?



Meer informatie & inschrijving >>>





Leiding geven aan experts & kenniswerkers

“Een expert geeft de goede antwoorden. Maar als leidinggevende moet u de juiste vragen leren stellen.”

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** 795,- € excl. BTW

Beheers het subtiele machtsspel van geven en nemen ...

Als leidinggevende van (soms eigen-)wijze professionals, experts of kenniswerkers, beheerst u het subtiele spel van geven en nemen. Finaal bent u de baas, maar uw experts weten het vaak net zo goed en liefst nog beter. Want dat is net hun rol en opdracht. Maar hoe gaat u hiermee om? Hoe stuurt u een groep van dergelijke autonome kenniswerkers? Wat motiveert die vaak eigenwijze professional?

Sturen op output: het enige dat echt werkt

Hoewel u verantwoordelijk bent voor het resultaat, wordt het zelden gewaardeerd indien u zich met het proces of de inhoud bemoeit. Dit vergt een totaal andere manier van sturen en leidinggeven. U definieert heldere doelen met meetbare prestaties en stuurt op output. Alleen zo worden zowel u als uw kenniswerker(s) er beter van. U maakt ruimte voor resultaat én inspiratie.

Wat maakt het net anders dan anders?

Het aansturen, motiveren en binden van experts, professionals of kenniswerkers is niet altijd gemakkelijk. Niet alleen willen de behoeften en verwachtingen van deze professionals soms niet gelijklopen met die van uw organisatie, maar bovendien ontstaan vaak spanningen tussen de eigen prioriteiten en interesses van de professional enerzijds en de toegevoegde waarde voor de organisatie anderzijds. Deze compacte workshop leert u hoe u maximale output haalt uit uw gemotiveerde en loyale kenniswerkers.

U leert uw (eigen-)wijze professionals aan te sturen en te motiveren

Programma

- ▶ Het profiel van de (eigen-)wijze expert.
- ▶ Het “psychologische contract” van kenniswerkers met de werkgever en met hun werk.
- ▶ Motivatie van kenniswerkers.
- ▶ Doeltreffende communicatie met technische specialisten.
- ▶ Performance management bij kenniswerkers.
- ▶ Competentiemanagement bij kenniswerkers.
- ▶ Leidinggeven aan (eigen-)wijze individuele experts.
- ▶ Leidinggeven aan een team van experts.



Meer informatie & inschrijving >>>





Onzichtbaar leiderschap

*“Als leidinggevende moet u
kunnen sturen maar
evenzeer loslaten.”*



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** 795,- € excl. BTW

Onzichtbaar leidinggeven: wie stuurt en wie geeft gas ...

Als manager bent u het hardst werkende lid van uw team of afdeling. U komt aan met ideeën, lost problemen op en neemt complexe taken over. Goed voor uw team, maar niet altijd goed voor uzelf. Toch kan het veel gemakkelijker. Door uzelf terug te trekken uit de dagelijkse operaties en 'onzichtbaar' leiding te geven. Door geen opdrachten, instructies of bevelen te geven. Door van achter de schermen mensen aan te sturen, vaak zonder dat zij dit in de gaten hebben. Het resultaat is dat mensen meer initiatief nemen, zelf problemen oplossen en harder werken. En dit maakt uw opdracht gemakkelijker zodat u zich op belangrijke zaken kunt richten.

Management is problemen verkopen en oplossingen krijgen

Als manager moet u zich vooral richten naar de "output", het resultaat en hier harde criteria voor aanleggen. Als manager ziet u er op toe dat iedereen zich strikt aan deze criteria houdt. Maar hier houdt de betrokkenheid echter ook op. Als leidinggevende moet u kunnen sturen, maar evenzeer loslaten. De operationele creativiteit blijft het domein van hen die daar in thuis zijn: de medewerkers. De meeste conflicten ontstaan immers als managers het domein van hun medewerkers betreden ...

Sturen en loslaten ... leiding geven zonder bevelen

Gemakkelijk is het niet ... want hoe kunt u als manager zowel controleren als vertrouwen? In deze workshop krijgt u van uw trainer een antwoord op deze schijnbare paradox: hoe én sturen én loslaten? Of, hoe leiding geven zonder bevelen?



Programma

Basisconcepten binnen "sturen op output"

- ▶ Als manager formuleert u criteria, geen oplossingen.

Onderscheid tussen "sturen op input en output"

- ▶ Onderscheid tussen inspanningsverplichting (input) en resultaatsverbintenis (output) en hoe toepassen.

Formuleren van 'kwalitatief verifieerbare output'-doelen

- ▶ Hoe een veranderdoel formuleren in kwalitatieve output-termen?

Impact voor u als manager: wat leert u accepteren als outputmanager?

- ▶ U wordt uitgedaagd om enkel op strategisch en tactisch niveau te acteren.

Hoe krijgt u uw medewerkers, collega's en management achter uw visie?

- ▶ Delegeren en sturen op output.

Alle bouwstenen van de workshop worden aan de hand van herkenbare en praktische oefeningen behandeld.

Meer informatie & inschrijving >>>



U vindt de optimale
balans tussen controle
en vertrouwen



Doe, dump of delegeer

*“Delegeren is niet enkel
loslaten. Als je delegeert,
combineer je controle
met opvolging.”*



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** 795,- € excl. BTW

Waarom delegeren zo moeilijk blijft ...

Er is niks mis met hard werken ... maar besteedt u uw tijd en energie wel aan de juiste dingen? Durft u alle uren op te tellen dat u het werk doet dat in de functieomschrijving van een ander staat? Of erger nog, taken die in niemands functieomschrijving staan, waardoor die telkens opnieuw bij u terechtkomen: e-mails beantwoorden, overleggen, brandjes blussen ... Hoe vaak bekriipt u het gevoel dat u voor uw team werkt in plaats van andersom?

Hoe deze workshop u helpt met duurzaam delegeren

In dit unieke programma leert u door een andere bril naar delegeren te kijken. Niet vanuit emotie, maar vanuit bedrijfseconomische afwegingen. U krijgt tientallen praktische tips en direct bruikbare handvatten die u direct in uw eigen rol als leidinggevende kunt toepassen. Deze workshop haalt alle drempels weg om daadwerkelijk te delegeren. Zonder schuldgevoel ...

U leert de do's and don'ts van het delegeren. Welke taken mag u wel en welke mag u niet delegeren en waarom. Aan wie gaat u wat delegeren, hoe vermijdt u mislukkingen, wat is het verschil tussen controle en opvolging, hoe vermijdt u jaloezie binnen uw team als gedelegeerde taken ook zichtbare voordelen hebben? U leert waarom leidinggevendenden vaak niet delegeren en wat de belangrijkste valkuilen zijn.

Kortom, in deze workshop leert u alle basisprincipes van het waarom maar vooral van het hoe van delegeren. Maar wat meer is, u past deze ook direct toe. Met interactieve oefeningen, tweegesprekken en real life cases gaat u zelf aan de slag.

Programma

- ▶ Problemen versus middelen.
- ▶ De vraag van 1 miljoen: “Moet IK dat nu doen?”
- ▶ Verschil tussen aansprakelijkheid, verantwoordelijkheid en bevoegdheid.
- ▶ Verschil tussen controle en opvolging.
- ▶ Waarom we (onterecht) vaak niet delegeren?
- ▶ 9 stappenplan als checklist tot delegeren.
- ▶ 7 stappen communicatieplan.
- ▶ Maak afspraken en volg die op!



Maak uzelf overbodig
door slim en
doelgericht delegeren.

Meer informatie & inschrijving >>>





Feedback geven & ontvangen

*“Feedback is de ultieme
opportunity om te leren,
te groeien en te verbeteren”*

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** 795,- € excl. BTW

Feedback op output en attitude

Een compliment geven lukt je wel, maar het heel concreet benoemen van wat je niet prettig vindt, is al een flink stuk lastiger. Maar als leidinggevende, coach of professional, moet je feedback geven op output of attitudes. En dat is niet steeds even gemakkelijk. Want de een durft het niet en de ander is ronduit bot. Toch is open communiceren onontbeerlijk voor het bereiken van (top)prestaties in organisaties.

Stuur het gedrag van anderen

Want met feedback stuur je het gedrag van anderen. Helaas wordt feedback maar al te vaak als onprettig of bedreigend ervaren of zelfs verward met kritiek. Dit terwijl feedback essentieel is in het groeiproces van jezelf en anderen.

Het doel is zeer duidelijk: goed gedrag vasthouden, te verbeteren gedrag veranderen om zo de motivatie en betrokkenheid te verhogen. Het constructief gebruiken van feedback is dan ook een cruciale vaardigheid voor elke coach, manager of leidinggevende. Immers, door middel van feedback wisselen coach en coachee, leidinggevende en medewerker, ... informatie uit over elkaars gedrag en houding. Feedback voorkomt irritaties en conflicten, creëert begrip, versoepelt de samenwerking, vergroot het werkplezier en verbetert het functioneren.



Programma

Wanneer geef je feedback?

- ▶ Wat is feedback?
- ▶ Soorten feedback.

Hoe geef je feedback?

- ▶ Voorbereiding - technieken - concrete actie - opvolging.
- ▶ Feedback geven in lastige situaties.

Hoe ontvang je feedback?

- ▶ Luistertechnieken & beoordeling.

Toolkit voor motiverende communicatie

- ▶ Gesprekstechnieken
- ▶ Impact van lichaamstaal, stem, plaats ...

Dit is allesbehalve een theoretische en conceptuele training. Aan de hand van direct bruikbare gesprekstechnieken leer je hoe je een constructief en opbouwend feedbackgesprek kunt voeren. Je leert hoe je omgaat met emoties maar evenzeer hoe je duidelijke afspraken maakt bij het afsluiten van een feedbackgesprek. Aan de hand van - deels door de trainer, deels door de deelnemers zelf - aangegeven cases oefen je feedbackgesprekken in.

U leert constructieve
feedback te vertalen naar
constructieve acties

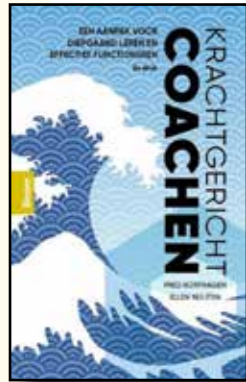
Meer informatie & inschrijving >>>





Krachtgericht coachen

“Focus u als coach niet op zwaktes maar op sterktes en kracht van uzelf en uw professionals.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** 1.295,- € excl. BTW

Krachtgericht coachen: vertrek vanuit de sterktes en niet vanuit de zwaktes

Wetenschappelijk onderzoek in de positieve psychologie toont aan dat wanneer u focust op 'wat wel lukt' in plaats van op 'wat niet lukt', u pas echt de veerkracht in mensen verhoogt. Door het richten op de positieve kernkwaliteiten en idealen bij professionals, stimuleert u groei en vergroot u het psychologisch kapitaal.

Maar hoe doet u dat als leidinggevende of coach? Waar liggen de kwaliteiten van mensen? Hoe kunnen die optimaal benut worden? Hoe kunt u professionals helpen om belemmeringen om te buigen en de volumeknop van de stoorzenders te verminderen, zodat ze hun kwaliteiten (hun 'psychologisch kapitaal') optimaal kunnen inzetten?

Tijdens deze tweedaagse ervaringsgerichte opleiding leert u alles over krachtgericht begeleiden en coachen. U leert hoe u de focus legt op het aanspreken van het potentieel binnen uzelf en anderen en hoe u vanuit verbinding communiceert.

Benut optimaal
de échte kwaliteiten
van professionals

Programma

Volgende competentiedomeinen worden behandeld:

- ▶ Ondersteunen van leerprocessen via het Broaden en Build model van Frederickson.
- ▶ Het opsporen van en werken met kwaliteiten, idealen en belemmeringen.
- ▶ Het bevorderen van de samenhang van denken, voelen en willen tijdens reflectieprocessen.
- ▶ Intervenieren op de verschillende lagen in de persoon middels het ui-model en versterken van de afstemming tussen deze lagen (alignment).
- ▶ Flow in leerprocessen stimuleren.
- ▶ Destructieve zelfbeelden transformeren in ondersteunende zelfbeelden.
- ▶ Werken met het hier-en-nu.
- ▶ Hanteren van presence en mindfulness tijdens coaching en het eigen professionele functioneren.
- ▶ Leren werken met verbale en non-verbale coaching technieken, gericht op transformatief leren.
- ▶ Bevorderen van eigenaarschap, zelfsturing en autonomie bij de coachee.

Theorie en praktijk worden steeds verbonden. Er wordt gewerkt met demonstraties, begeleide en niet-begeleide oefensessies in groepjes, gewaarzijnsoefeningen, meta- besprekingen, theorieblokje en persoonlijke visie-expliciteringen. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de inzichten en de technieken uit Gestalt, psychosynthese, de Diamantbenadering van Almaas, systemisch werken,...

Meer informatie & inschrijving >>>





Coachen op attitude, gedrag en resultaat

*“Coachen werkt pas als dit
resultaatgericht is, zowel op
output en resultaat als op
gedrag en attitude.”*

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** 795,- € excl. BTW

Expert of coach: twee verschillende rollen

Medewerkers coachen is een belangrijke - zo niet dé belangrijkste - vaardigheid van iedere leidinggevende. Maar vaak beperkt dit coachen zich tot expert coaching waarbij de leidinggevende bouwt op zijn/haar operationele expertise en die overdraagt op zijn/haar medewerkers. Kennis van systemen, processen of dossiers wordt overgegeven. De leidinggevende is in eerste instantie expert en niet coach ...

Hoe duurzaam resultaat boeken als coach?

De rol van leidinggevende als coach gaat echter een pak verder dan die rol als expert. Het ontwikkelen van het volledige potentieel van de medewerker staat centraal. En daar hoort ook attitude en gedrag bij, want pas dan wordt écht resultaat geboekt. Coachen behelst het verhogen van de betrokkenheid, het begeleiden naar meer zelfsturing, het verbeteren van relaties met anderen, het aankaarten van prestatieproblemen. Kortweg, het slijpen van de potentiële diamant op andere facetten dan de operationele expertise. Alleen zo kunt u als coach duurzaam resultaat boeken.

Sturen op gedrag en attitude

Dit programma gaat dan ook niet over het overbrengen van operationele of technische expertise, maar bezorgt je wel de nodige vaardigheden om zelf aan de slag te gaan als coach, sturend op gedrag en attitude. Je krijgt niet alleen inzicht in het proces, maar ook in de juiste mindset om als coach écht succesvol te worden. Er wordt in kleine groepjes gewerkt en de benadering is praktisch en rijk aan persoonlijke feedback.

▼
U leert hoe u
duurzaam resultaat
boekt als coach

Programma

- ▶ Waar past “coachen” binnen “resultaatgericht werken”?
- ▶ Persoonlijke SWOT-analyse.
- ▶ De kunst om gedragsmatige feedback te geven.
- ▶ Wat zijn de kernvaardigheden van een manager/coach?
- ▶ Coachen is gericht op de ander, niet op jezelf!
- ▶ Het coachingproces.
- ▶ Mediëren: hoe omgaan met conflicten tussen medewerkers?

- ▶ Intensieve rollenspelen met terugkoppeling en analyse.



Meer informatie & inschrijving >>>





Aanspreken? Gewoon doen!

“Iemand aanspreken is het enige instrument dat we hebben om prestaties en gedrag in lijn te brengen met onze doelstellingen en verwachtingen.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

U leert als
leidinggevende een
aanspreekcultuur
te creëren
op de werkvloer

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** 795,- € excl. BTW

Aanspreken of afspraken

We willen allemaal dat onze collega's en medewerkers hun afspraken nakomen, dat we kort en krachtig vergaderen, dat er direct en helder gecommuniceerd wordt en dat iedereen eerlijk zegt wat hij vindt en doet wat hij zegt ... En toch vult elke dag zich met excuses en uitvluchten, worden deadlines zelden gehaald en wordt op elke verdieping geroddeld en geklaagd ...

We praten veel over aanspreken, maar we doen het vrijwel niet. Terwijl we allemaal vinden dat het nodig is om te leren, onze plannen en projecten te realiseren en de werksfeer goed te houden. De docente deed drie jaar onderzoek en legt in deze workshop op glasheldere en soms confronterende wijze uit hoe dit komt, met veel praktijkvoorbeelden. Maar bovenal leert ze je hoe jij aanspreekt en aanspreekbaar bent op je werkplek.

Wat leer je in deze workshop?

Goed aanspreken is veel lastiger dan we altijd dachten. Het zit niet in wat we doen, het zit in hoe we erover denken. Want aanspreken gaat niet alleen over kritiek geven, maar vooral over kleur bekennen. Het gaat over tolerantie én grenzen stellen, over aanspreken én aanspreekbaar zijn.

Deze workshop bezorgt je direct toepasbare oplossingen voor leidinggevendenden, voor aansprekers maar ook voor aangesprokenen. Essentieel, want als we elkaar vaker aanspreken kunnen we 28% productiever zijn, 12,5% meer omzet realiseren, 16% meer kosten besparen en het verloop en verzuim met respectievelijk 15 en 11% terugdringen. Investeren in aanspreken leidt niet alleen tot een betere samenwerking, maar levert bovendien ook veel geld op. Aanspreken? Gewoon doen!

Programma

Inleiding: afspreken en aanspreken ...

Hoe doen we het nu?

- ▶ We worstelen er allemaal mee ...

De eerste stap: begrijp dat het ingewikkelder is dan we altijd gedacht hebben

- ▶ Waarom aanspreken zo lastig is ...

De tweede stap: stimuleer de wil om het toch te doen

- ▶ Waarom we het wél moeten (blijven) doen ...
- ▶ Wat aanspreken jou en je team oplevert ...

De derde stap: gewoon doen!

- ▶ Hoe creëer je nu echt een aanspreekcultuur?
- ▶ Tips voor aansprekers.
- ▶ Tips voor als je aangesproken wordt.

Meer informatie & inschrijving ▶▶▶





Afspraak is afspraak

“U krijgt grip op uw mensen en discipline op de werkvloer door glasheldere communicatie.”



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

U leert leugentjes,
smoezen en
uitvluchten te
counteren & herkent
en weerlegt weerstand

Type training: klassikaal

Duur training: 1-daagse training

Basisprijs training: 795,- € excl. BTW

HR wordt meer en meer project gedreven ...

Ook HR wordt meer en meer project gedreven. Maar waar u vroeger project medewerker was, bent u vandaag steeds vaker project manager. Denk maar aan het implementeren van een nieuw LMS of HR-systeem, de harmonisatie van arbeidsvoorwaarden, de shift van functies naar rollen, de post acquisitie integratie, het uitwerken van HR-politicijs, de automatisering van uw administratieve HR processen, het opstellen en invoeren van een verzuimbeleid, de essentiële retentie & branding projecten ... En naast dit alles, ben u nog steeds HR Manager!

Wat leert u in deze masterclass?

Alles wat buiten de dagelijkse HR taakgebieden valt, moet u benaderen als een project. Maar werken in een projectteam is heel anders dan het uitvoeren van reguliere HR-(advies)taken. Doel is om binnen een bepaalde tijd iets te realiseren en met een tijdelijk projectteam tot oplossingen en resultaten te komen.

Programma

Afspraak is afspraak

- ▶ Discipline = de kunst van het volgen + de kunst van het leren.

Glashelder management

- ▶ Via respectvolle confrontatie komen tot concrete afspraken.

Verbale incontinentie

- ▶ Wat te doen bij smoezen en ontwijkgedrag?

Actie-obstipatie

- ▶ Delegeren en sturen op output.

DISCIPLINE

Meer informatie & inschrijving >>>





Aansturen van onproductief gedrag

*“In dit tweedaags practicum
leert u lastige mensen
coachen.”*

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 2-daagse training

| **Basisprijs training:** 1.295,- € excl. BTW

Overleef lastige medewerkers ...

In elke werkomgeving komt u hem of haar wel tegen: de medewerker, de collega of misschien zelfs uw chef die uw agenda overhoop haalt, uw tijd komt inpikken, de vergadering lamlegt met zinloos gezeur of negatief pessimisme, die het altijd beter weet, die nooit tijd heeft, die vastgeroest zit in onproductieve gewoonten ... Als leidinggevende is het uw opdracht dit onaangepast gedrag aan te pakken.

Hoe reageren op onaangepast gedrag?

Gedurende deze training leert u hoe u groeit van confrontatie naar erkenning en zo van bevestiging tot constructieve afspraken. Deze dagen bezorgen u geen grote theoretische concepten, maar zijn een workshop waarbij u inzage krijgt in de diverse persoonlijkheidstypes met hun (on-)hebbelijkheden. U leert hoe u hier 'gepast' op dient te reageren en hoe u conflictsituaties – vaak een gevolg van confrontatie – vermijdt of concreet aanpakt.

Programma

Herken de persoonlijkheidstypes en herken onproductief gedrag

- ▶ Er bestaan geen onaangepaste mensen, alleen onaangepast gedrag.

Van confrontatie naar erkenning en zo van bevestiging tot afspraken

Soms zwellen onhebbelijkheden tot ware karikaturen. Dat maakt het er uiteraard niet gemakkelijker op. Hoe meer u uw medewerker op zijn/haar scherpe kant wijst, hoe erger het lijkt te worden of hoe sterker de verdediging wordt. Een transparante aanpak is nodig.

Practicum

De ganse tweedaagse staat integraal in het teken van de praktijk. Samen met een professionele sparring-acteur zetten wij diverse conflictsituaties neer. Zo wordt u direct geconfronteerd met lastige werknemers met onaangepast en zo onproductief gedrag. En hoe gaat u om met betweters, stressgevoeligen, commentaargevers, paniekzaaiers, uitgeblusten, negatievelingen, ...? Kortom, hoe coacht u lastige mensen? Dit leert u aan de hand van direct herkenbare cases.



U leert om te gaan met
betweters, stresskippen,
zeurkousen, paniek-
zaaiers, negativo's, oplich-
ters, gewoontedieren ...

Meer informatie & inschrijving >>>





De anti-klaag workshop



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

Vergroot uw probleem-
oplossend vermogen
en verminder het ge-
klaag op de werkvloer.

| **Type training:** klassikaal

| **Duur training:** 1-daagse training

| **Basisprijs training:** 795,- € excl. BTW

Ongecontroleerd klagen kan een compleet samenwerkingsverband tot stilstand brengen!

In deze workshop nemen wij u mee op expeditie langs de zeurende, zanicende en zwartkijkende medemens. Hoe kan het toch dat sommige mensen zo chronisch ontevreden zijn? Waarom slepen zij dat mee naar onze werkvloer en weer mee terug naar huis? En wat doet u daar vervolgens concreet aan, op beide plekken? Hoe zorgt u er doelmatig voor dat dwangmatig klagen uit uw bedrijf verdwijnt? Klagen hoort bij de mens, maar klagen is een verzamelbegrip. Het bestaat uit rechtmatige en onrechtmatige vormen. Zeuren om het zeuren zelf is echter een ongeoorloofde vorm van klaaggedrag: complete samenwerkingsverbanden hebben er onder te lijden. In haar meest destructieve vorm gaat collectief en chronisch klagen ten koste van doelmatigheid, productie en winst. Gelukkig is het heel snel en praktisch aan te pakken.

Verminder het geklaag op de werkvloer met anti-klagen!

Met de kracht van anti-klagen veegt u de vloer aan met notoire zware klagers! Waarom zou het normaal zijn om negatief gedrag de overhand te laten krijgen? Wat is de (onderlinge) rol van de medewerker op de vloer? Hoe staat u daar in als manager en leider? Met de Probleem Analyse Checklist of PAC© kunt u ongecontroleerd klaaggedrag in de kiem smoren. Emotie wordt gescheiden van probleem en het probleem wordt helder, precies en overzichtelijk in beeld gebracht. Op de werkvloer kunnen de medewerkers zich weer bezighouden met het grotere goed en u krijgt als manager de hamerstukken op tafel. Uw eigen besluitvaardigheid doet de rest.

“Zeuren en zaniken verspreiden negatieve energie en verkleinen de kans dat er een oplossing wordt gevonden.”

Programma

Het gehele programma bestaat uit vier blokken die stapsgewijs het menselijk gedrag in samenwerkingsverbanden verklaren. Zodra we begrijpen wat klagen is, waar het vandaan komt en waarom we het doen is de toon gezet voor een reeks van uiterst praktische inzichten die door gezamenlijke oefeningen worden versterkt. Ieder blok heeft voldoende ruimte voor theorie, praktijk, discussie en uitwisseling van ervaringen.

> **Het wat, waarom en hoe van klagen: ogen en oren open**

> **De kracht van het anti-klagen: zien, begrijpen en doen**

> **De kunst van het samenwerken: over leiderschap, leiden en lijden**

> **Het probleemoplossend vermogen: echte actie!**

U gaat naar huis met direct toepasbare oplossingen om chronisch klagen in de kiem te smoren. Het proces als geheel is letterlijk ‘de volgende dag’ in werking te zetten. De rust die dat geeft, zal u goed doen; de tijd en energie die vrijkomt, zal uw bedrijf goed doen.

Meer informatie & inschrijving >>>





“Blijf hard voor resultaten, maar zacht voor mensen. Zo maakt u als people manager het échte verschil!”



IFBD
Institute for Business
Development