IFBD
Institute for Business Development

2027

Discipline op de werkvloer … maak glasheldere afspraken en ga van excuses naar actie

Afspraak is afspraak

> Leer hoe je glasheldere en haalbare afspraken maakt.

> Herken en doorbreek destructieve patronen zoals excuses, interpretaties en aannames.

> Creëer een cultuur van autonomie en resultaatgerichtheid gebaseerd op discipline en ownership.



Onder de deskundige leiding van:

Johan Van den Branden
Partner
LEAD

>>> **IFBD.BE** / leiderschap

Waarom dit programma?

AFSPRAAK IS AFSPRAAK … MAAR DUIDELIJK NIET ALTIJD EN NIET VOOR IEDEREEN

Je hebt je best gedaan. Na een allerlaatste "is alles duidelijk" ga je ervan uit dat alles ook duidelijk is. Meer zelfs, glashelder. De doelstellingen zijn evident. De taken verdeeld. De timing in overleg vastgelegd en door ieder goedgekeurd. Maar een week - en vele excuses en smoezen - later blijkt niemand zich eraan te houden. Resultaat? Gemiste deadlines, frustratie en wederzijds wantrouwen.

EXCUSES, SMOEZEN, VOORWENDSELS, UITVLUCHTEN EN 1000 MAAL SORRY

'Waarom ben je hier nog niet mee begonnen?' vraag je dan. En het veelvoud aan smoezen samen met de creativiteit van je medewerkers blijft je verbazen. Druk, druk, druk, die belangrijke klant had mij nodig, ik wou er net aan beginnen, ik kreeg niet alle details van Herman, het was toch complexer dan ik dacht … Je verzint het zelf niet. En dan denk je bij jezelf: waarom geen tweede lekke band op drie dagen?

EXCUSES STOPPEN, ACTIE STARTEN

Deze mentale incontinentie of die constante stroom aan excuses verlamt de boel. Maar hoe herken je en doorbreek je ontwijkend gedrag? Hoe transformeer je je team in een groep proactieve probleemoplossers? En wat met vergaderitis en eindeloze discussies? Hoe zorg je ervoor dat dit alles plaats maakt voor actiegerichte sprintteams die impact leveren.

MAAR WAAROM DOEN ZE NIET WAT JE ZEGT? AFSPRAKEN MAKEN: KEURSLIJF OF SUPERKRACHT?

Maar waarom komen jouw medewerkers of managers hun afspraken niet na? Waarom besteden sommigen meer tijd aan hun smoes dan aan hun opdracht? Je vraagt iets simpels, en wat krijg je? Ja, maar … Meer regeltjes bedenken? Laat maar. Strenger straffen? Pfft. Ze verzinnen er gewoon nieuwe uitvluchten bij.
Hier is het geheim: afspraken zijn geen keurslijf. Ze zijn je geheime wapen. In deze training leer je hoe je afspraken gebruikt als superkracht, zodat zelfs de meest creatieve smoesbedenkers je niet meer te slim af zijn.

MISVERSTANDEN: DE SLUIPMOORDENAAR VAN PRODUCTIVITEIT

Hoe vaak zeg jij iets, maar begrijpt de ander het totaal anders? Aannames, interpretaties en veronderstellingen zijn dodelijk voor elke samenwerking. Hier leer je hoe je misverstanden elimineert door heldere communicatie en het verankeren van strakke afspraken. Je team schakelt van "Ik dacht dat …" naar "Ik heb het gedaan." Resultaat: minder excuses, meer resultaat.

ZELFSTURING: VRIJHEID ONDER VOORWAARDEN

Zelfsturing klinkt als een droom. Totdat iedereen zijn eigen agenda gaat maken en chaos uitbreekt. De waarheid? Autonomie werkt pas als je heldere kaders zet. Je leert in deze training hoe je de balans vindt: vrijheid om te handelen, maar wel binnen de lijnen.

HOE KRIJG JIJ DISCIPLINE TUSSEN DE OREN

Op een eenvoudige manier zie je hoe je discipline op de werkvloer krijgt en mensen niet langer praten maar werken. Jij beseft niet alleen waarom mensen afspraken vergeten, negeren of ontwijken. Maar vooral hoe je hen diezelfde afspraken leert nakomen. Foutloos en stipt. Want afspraak is afspraak.

De docent



Johan Van den Branden is een doorgewinterde professional met meer dan 30 jaar expertise in leiderschap, operational excellence en organisatieontwikkeling. Als trainer inspireert en begeleidt hij leiders, teams en organisaties naar duurzame groei en complexe verandertrajecten.
Zijn kracht ligt in de combinatie van harde managementvaardigheden met mensgerichte strategieën, waarmee hij niet alleen structuur en governance verbetert, maar ook persoonlijke en professionele ontwikkeling stimuleert.
Zijn carrière omvat zowel strategische als operationele rollen, zoals CEO van Febelfin Academy, waar hij het instituut uitbouwde tot hét competentiecentrum voor de financiële sector, en Chief Operating Officer bij Stibbe, waar hij de operationele efficiëntie en digitale transformatie vormgaf.
Johan blinkt uit in het toegankelijk maken van complexe onderwerpen en vertaalt deze naar praktische inzichten en leertrajecten. Als partner bij Lead ligt zijn focus op executive mentoring en training. Hij ondersteunt C-level executives en managementteams bij het omzetten van strategische doelen in concrete acties, altijd met aandacht voor de menselijke kant van transformatie. Johan onderscheidt zich door zijn overtuiging dat succesvolle verandering begint bij mensen. Hij inspireert leiders om verantwoordelijkheid te nemen en motiveert teams om eigenaarschap te tonen. Als gastdocent aan onder meer IFBD, UGent en Vlerick Business School combineert hij theorie met praktische toepasbaarheid, wat hem tot een veelgevraagde trainer maakt.

3 belangrijkste leerpunten van het programma:

- **Duidelijke afspraken als fundament voor vertrouwen en resultaat.**
  Leer hoe je afspraken maakt die niet alleen helder en concreet zijn, maar ook bijdragen aan wederzijds respect en betrouwbare samenwerking.
- **Herken en doorbreek destructieve patronen zoals excuses en aannames.**
  Ontwikkel de vaardigheden om misverstanden en ontwijkend gedrag te herkennen en te elimineren, zodat jouw team verantwoordelijkheid neemt en proactief handelt.
- **Creëer een cultuur van zelfsturing en resultaatgerichtheid.**
  Ontdek hoe jij autonomie in je team stimuleert door duidelijke kaders en een procesmatige aanpak, en hoe je zorgt voor blijvende betrokkenheid en discipline.



Programma

MODULE 1: DUIDELIJKE AFSPRAKEN - KEURSLIJF OF BASIS VOOR VERTROUWEN

Duidelijke afspraken vergen concrete doelen, consistentie en doorzettingsvermogen. Ze inspireren jou als manager om als rolmodel te dienen en vormen het fundament voor vertrouwen en wederzijds respect.

- Duidelijke afspraken zijn niet rigide, noch beperkend, maar bieden net houvast.
- Goede regels maken goede vrienden.
- Vertrouwen als bouwsteen van de kunst tot samenwerking.

MODULE 2: GLASHELDER MANAGEMENT – WAAROM "IK DACHT DAT ..." JOUW GROOTSTE VIJAND IS

Het belang van krachtige en heldere communicatie en het verankeren van afspraken. Want aannames, veronderstellingen en interpretaties leiden vaak tot misverstanden en frustraties.

- "Assumption killed the beast" – dure misverstanden vermijden door open, transparante communicatie.
- Van "ja-maar, ik dacht dat ..." naar "ik neem ownership en doe zoals afgesproken".
- Constructieve communicatie als basis van integratie.

MODULE 3: MENTALE INCONTINENTIE – STOP EXCUSES EN START ACTIE

Herken en benoem excuses en ontwijkend gedrag, zowel bij individuen als bij teams, en leer hoe je deze patronen en blokkades doorbreekt om betrokkenheid en proactief gedrag te stimuleren.

- Betrokkenheid en partnership als dam tegen mentale incontinentie.
- Van vergaderitis naar actie-sprints: handelen zonder aarzelen.
- De design thinking mentale shift – wat kan jij voor hen betekenen?

MODULE 4: ACTIE-CONSTIPATIE EN AUTONOMIE – DE PARADOX VAN ZELFSTURING

"Ik wil wel, maar ..."doorbreken met impactvol leiden vanuit een resultaat- en procesaanpak. Een 4G-model dat iedereen stimuleert om te handelen vanuit CATA (Concrete Aanzet Tot Actie), met als basis persoonlijke motivatie, effectieve delegatie en resultaatgerichte aansturing.

- Actie-constipatie of wat blokkeert de actie: onkunde, onveiligheid of onwil?
- De fixer mindshift: wat kan jij oplossen?
- De paradox van zelfsturing.

CONCLUSIES & PERSOONLIJK ACTIESCHEMA



Timing cursus

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00	Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30	Lunch
17.00	Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Afspraak is afspraak

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.