IFBD
Institute for Business Development

2027

Counter, gekonkel en samenzwering … leer omgaan met oneerlijke of bedreigende communicatie

Hoe vang ik een rat …



Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!

INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER



Onder de deskundige leiding van:

Peter van der Geer
Managing Partner
DEBAT.NL

>>> **IFBD.BE** /
writers academy

Waarom deze Writers Academy?

GEKONKEL EN SAMENZWERING IN DE MEETINGROOM …

U kent ze wel: konkelende collega's, klanten die het spel niet eerlijk spelen, leveranciers die halve waarheden vertellen, een baas die achter uw rug dealtjes sluit en samenzwerende managers. Ogenschijnlijk niets aan de hand, maar ineens slaan ze toe: tijdens de vergadering, net voor u een contract afsluit, als uw promotie in de weegschaal ligt of bij de koffieautomaat, zomaar … En dan bent u geconfronteerd met een echte rat. Maar hoe gaat u om met politieke spelletjes, weerstand, emoties, dominante en irritante persoonlijkheden? Hoe gaat u terug naar de inhoud en het échte plezier in uw werk?

MAAK VAN TEGENSTANDERS TERUG MEDESTANDERS

Beslissingen moeten vallen op basis van 99% argumenten en 1% macht en strepen. Anders gaat het fout. Op zeer verfrissende wijze leert u tijdens deze dag hoe u opvallende en minder opvallende rattenstreken, listen, trucs en politieke spelletjes weert. Wat doet u als iemand informatie achterhoudt? Hoe pareert u vergadertrucs? Hoe pakt u overmatige lobbyers, intriganten en wandelgangers aan? Hoe pareert u dominantie en coalities? Maar vooral, hoe maakt u van deze tegenstanders terug medestanders?

WORD EEN RATTENVANGER …

Managers zijn niet steeds lief voor elkaar. U moet echter vermijden dat u het slachtoffer wordt van trucs, streken of niet gewenst gedrag tijdens meetings, onderhandelingen of informele gesprekken. Want niet iedereen heeft steeds het beste met u voor. En een voorbereid manager, is een goed rattenvanger.

De docent-auteur



Peter van der Geer is de auteur van "Hoe vang ik een rat?" en talloze andere publicaties. Hij is een zeer ervaren trainer die in zijn carrière van meer dan 20 jaar, meer dan 500 grote organisaties "van binnen" heeft gezien. Hij is hierdoor bekend met de finesses van het overtuigen en het omgaan met - en counteren van streken in vele bedrijven en overheidsorganisaties. Motto in het werk van Peter is 'iedereen in de hoofdrol': met de juiste technieken, slimme interactie en een dosis humor slaagt hij erin om uw mening het nodige gewicht te geven.

"Zeer leerrijke opleiding en super aangename docent. Aanrader!"

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Hoe vang ik een rat**" maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma



BLOK 1: VERANDER TEGENSTANDERS IN MEDESTANDERS



U heeft een standpunt dat u kunt onderbouwen met goede argumenten. Maar zodra u uw gesprekspartner probeert te overtuigen gaan de hakken in het zand, de handrem op en geeft de ander weerstand op alle fronten. Hoe kunt u iemand echt overtuigen en van de meest geharnaste tegenstander een medestander maken?

BLOK 2: EMOTIE VERSUS RATIO



U heeft goede inhoudelijke argumenten, maar kent u ook het verfijnde spel van emoties? De ratio overheerst helaas lang niet altijd iedereen. U hebt echter uw collega's, klanten en bazen nodig om uw doel te bereiken. Welke emoties zijn er en hoe geeft u op elke emotie een gepast antwoord dat echt overtuigt?

BLOK 3: OMGAAN MET BEDRIJFSPOLITIEK



Naast emoties en weerstand is ook bedrijfspolitiek een belangrijke factor in situaties waarin het u niet lukt om te overtuigen. In iedere organisatie heeft iedereen verschillende belangen en deze belangen staan een goede constructieve dialoog vaak in de weg. Wat kunt u doen om niet alleen in de discussie uw gelijk te behalen, maar ook rondom de vergadering op een goede, prettige en positieve manier uw slag te slaan?

BLOK 4: OMGAAN MET DOMINANTE GESPREKSPARTNERS



Mensen met een dominante houding weten vaker gelijk te krijgen dan goed is voor de organisatie. Overrompelen, snel reageren en een ander verbaal in de hoek drukken zijn beproefde strategieën om een ander het zwijgen op te leggen als het er echt toe doet. Leer om te gaan met dominantie op een manier die bij uw inhoud en persoonlijkheid past en pas beproefde technieken toe om anderen, ongeacht hun persoonlijkheid of status, echt te overtuigen.



Alle deelnemers ontvangen na afloop van de training de bestseller "Hoe vang ik een rat?" (meer dan 25.000 exemplaren verkocht) vol met technieken, tips en trucs om in elke moeilijke situatie mensen daadwerkelijk te overtuigen. In dit boek bezorgt uw trainer u tal van inzichten en tactieken om weerwerk te leveren tegen gesprekspartners die vuil (verbaal) spel spelen.

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.

Hoe vang ik een rat

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.