IFBD
Institute for Business Development

2027

Maak van uw bedrijfsmeubilair terug betrokken werknemers

Leiding geven aan mensen die geen zin hebben

> U leert hoe u uw inspiratieloze en gedemotiveerde medewerkers terug inspireert en motiveert.

> U leert de oorsprong van apathisch en onverschillig gedrag op de werkvloer.

> U leert wat u met de écht rotte appels en kantoormeubilair aan moet vangen.



Onder de deskundige leiding van:

Johan Van den Branden
Partner
LEAD

>>> **IFBD.BE** /
leadership &
people management

Waarom dit programma?

WAAR ZIT UW BEDRIJFSMEUBILAIR?

Op elk kantoor lopen ze rond: mensen die om 9 uur (of iets later) arriveren, om klokslag 5 uur naar huis gaan en in de tussenliggende tijd maar weinig presteren. Ze zetten zich minimaal in, zijn cynisch naar collega's toe en moeilijk te benaderen voor u als manager. Al met al is hun gedrag een doorn in het oog van uw organisatie.

BREEKIJZER GEVRAAGD EN GEVONDEN

Hoe dringt u dóór tot deze mensen en zorgt u ervoor dat ze zich voortaan wél meer inzetten? Of - als het hen écht niet bevalt - hun conclusie trekken en een "betere" baan zoeken? Hoe het ook zij: deze medewerkers moeten een actievere houding aannemen. En daarvoor heeft ú als manager de sleutel in handen.

WAT MET GEDEMOTIVEERDE ACHTERBLIJVERS?

Deze training is ook uitermate relevant voor organisaties die net doorheen een reorganisatie zijn gegaan en waarbij alle aandacht naar de vertrekkers is gegaan. Vele leidinggevenden vergeten dat het net de achterblijvers zijn die het verschil maken. Alleen moeten die hetzelfde werk met minder doen, verkeren zij in onzekerheid … 'Overleef ik de volgende ontslagronde?' Dit vertaalt zich telkens opnieuw in een cynische en soms apathische attitude.

WIE ZOEKT DIE VINDT … DE GEVOELIGE SNAAR

Ook ongeïnspireerde mensen hebben namelijk een gevoelige snaar en in dit seminar leert u die voortaan trefzeker te raken!

Workshopleider Johan Van den Branden laat u zien …

- waar passief, apathisch en cynisch gedrag vandaan komt;
- hoe het kan dat collega's zich daarbij neerleggen (of zelfs aansluiten);
- op welke 5 manieren u deze cirkel doorbreekt;
- hoe u medewerkers confronteert en 'vastpint' op nieuw gedrag; wat u doet met afschuif- en 'ja maar'-bewegingen.

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.

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**).



Programma



MODULE 1: "GEEN ZIN" IN 5 GRADATIES

- Wat maakt mensen passief?
- Werkschuw, lui, onzeker of angstig (wat zit er eigenlijk achter?).
- Tijdelijke en structurele varianten van 'geen zin'.
- Apathie-bevorderende factoren.
- Sociale versterking van passief gedrag.

MODULE 2: OP ZOEK NAAR DE GEVOELIGE SNAAR

- Ook ongemotiveerde mensen hebben beweegredenen.
- Aansluiten bij het niveau van passiviteit.
- In 5 stappen naar een betrokken medewerker.
- Is het een kwestie van sleuren of meebewegen?

MODULE 3: DE KUNST VAN HET CONFRONTEREN

- Tot de ander doordringen.
- Technieken om iemand uit de tent te lokken.
- De balans tussen uitdagen en confronteren.
- Eerst vastbijten en dan doorpakken!
- Uw eigen 'zone van discomfort'.

MODULE 4: VAN WOORDEN NAAR DADEN

- Van doorgronding naar concrete afspraken.
- Hoe voorkomt u karaoke-commitment?
- Eerste hulp bij afschuifgedrag en 'ja-maar' bewegingen.
- Uw rol als manager in deze cruciale fase.
- Stap-voor-stap de teugels laten vieren.

INTERMEZZO: GROEPSAPATHIE - BARRIÈRE VOOR INDIVIDUELE MOTIVATIE

MODULE 5: TOT SLOT ... ONVERBETERLIJKE WERKSCHUWHEID

- Wie heeft deze persoon ooit aangenomen?
- Als de uitgang de enige optie is ...
- Afscheid nemen kán met wederzijds respect.

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.

Leiding geven aan mensen die geen zin hebben

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.