IFBD
Institute for Business Development

2027

Verneem op deze dag hoe u functioneringsgesprekken voert en dit zowel van uw individuele medewerker als van uw volledige team.

Voeren van resultaatgerichte functioneringsgesprekken

- U leert nut, doel en timing van de essentiële performantie-evaluatie gesprekken.
- U leert de noodzakelijke randvoorwaarden voor een resultaatgericht functionerings- en beoordelingsgesprek.
- U leert een concrete aanpak van uw gesprek en oefent dit met onze professionele acteur.



Onder de deskundige leiding van:

Johan Van den Branden
Managing Director
L&AD

Frank Robberechts
Acteur

>>> **IFBD.BE** / communicatie

Waarom dit programma?

KENT U DE COMPETENTIES EN TALENTEN VAN UW MEDEWERKERS?

Als leidinggevende houdt u de vinger aan de pols. U werkt samen met uw medewerkers en kent beter dan wie ook hun talenten en tekortkomingen. U bent het beste geplaatst om de functionerings- en beoordelingsgesprekken te voeren. Hét moment bij uitstek om – met formele en duidelijk omschreven doelstellingen – uw medewerker bij te sturen of net blijvend te motiveren. Maar hoe kunt u uw medewerkers op een respectvolle manier aanspreken op verbeterpunten? Hoe kunt u door deze gesprekken de motivatie van uw medewerkers verhogen? Hoe bouwt u een dergelijk gesprek op de juiste manier op? Hoe maakt u afspraken met uw medewerkers en hoe volgt u deze ook op?

WIE HEEFT HET MEESTE STRESS … U OF DE WERKNEMER?

Het vooruitzicht beoordelings- en functionerings-gesprekken te moeten houden, maakt vele leidinggevenden onrustig. Deze gesprekken vinden helaas vaak plaats in een sfeer van verwijten, kritiek en boosheid. Een gebrek aan training, angst voor het brengen van 'negatieve' boodschappen, onzekerheid naar de reactie van de beoordeelde, … bevorderen de kwaliteit van deze noodzakelijke performance gesprekken geenszins.

TOCH ZIJN DEZE GESPREKKEN EEN ABSOLUTE NOODZAAK

Als leidinggevende moet u uw medewerkers op regelmatige tijdstippen beoordelen op basis van hun prestaties, competenties en functioneren binnen de groep. Deze beoordelings- en functioneringsgesprekken zijn een wezenlijk onderdeel van een goed functionerende organisatie. Het is immers gedurende deze gesprekken dat u de basis legt voor het verder optimaal functioneren van uw dienstverlening.

CONCRETE INOEFENING EN ECHTE PRAKTIJK

Gedurende deze "hands-on" training, krijgt u de kans uw persoonlijke competenties als verantwoordelijk leidinggevende bij te sturen. Op één dag tijd krijgt u niet alleen inzicht in het nut en het waarom van functioneringsgesprekken, maar bovendien krijgt u gedurende de volledige dag de kans om aan de hand van concrete gevallenstudies deze competenties in te oefenen. Op deze manier bent u – na het volgen van deze training – in staat uw functionerings- en evaluatiegesprekken op een professionele wijze te voeren. De ganse middag staat dan ook in het teken van het concreet inoefenen van functionerings-, opvolgings- en evaluatiegesprekken. Deze training vraagt dan ook een actieve deelname van alle deelnemers. Aan de hand van rollenspelen, herkenbare cases en eigen ervaringen, brengt onze docent u de juiste attitude, skills, kennis en gespreksvaardigheden bij. De continue evaluatie door onze experttrainer garandeert een direct bruikbare training.

"Goeie samenwerking tussen trainer en auteur. Dit geeft added value aan de opleiding."

De docent



Johan Van den Branden is Partner bij L&AD - Learning & Asset Development BV en IntuiPro Advisory BV en adviseert individuen, teams en organisaties bij micro- en macro-transformatie projecten, purpose-driven bedrijfsstrategie- en leiderschapontwikkeling.

Hij heeft meer dan 25 jaar internationale bedrijfservaring in operationeel en algemeen management, compliance en risicobeheer, financieel management en HR/training & ontwikkeling in de financiële en juridische sector.

Hij was voordien actief als Executive (Director) bij GINPI, STIBBE en Febelfin (Academy), als (onafhankelijk) bestuurslid, en heeft een uitgebreide ervaring als keynote speaker/trainer voor professionele klanten alsook als gastspreker/docent op academisch niveau (oa Universiteit Gent, Vlerick Business School).

De rode draad van innovatie en transformatie doorheen zijn loopbaan leerde hem dat succesvol, innovatief en duurzaam ondernemen alleen slaagt als dit gestoeld is op een purpose-driven leiderschap dat de mens centraal stelt binnen de business strategie.

Tijdens deze workshop wordt hij bijgestaan door acteur **Frank Robberechts**. Frank is sinds 1993 professioneel acteur en faciliteert zo veranderprocessen binnen organisaties.

Resultaten na deze training:

- U slaagt erin zowel individuele als teamdoelstellingen te behalen;
- U vermijdt frustraties en on-uitgesproken ergernissen;
- U verhoogt uw persoonlijke output als leidinggevende;
- U maximaliseert talenten en stuurt competenties bij;
- U past gespreksvaardigheden doelgericht toe;
- U houdt uw gesprekken met tact en zekerheid;
- U maakt afspraken naar houding, output, inzet en motivatie.

Kortom, u verhoogt de inzet, motivatie en output van uw mensen door een gestructureerde communicatie.



Programma



MODULE 1: PERFORMANTIE & EVALUATIECYCLUS – WAT, WAAROM EN WANNEER?

- Welke soorten gesprekken kent u: planningsgesprek, opvolgingsgesprek, evaluatie-gesprek, functioneringsgesprek, feedbackgesprek,…
- Nut, doel & timing van de diverse performantie-evaluatie gesprekken.
- Plaats van planning, opvolging- en evaluatiegesprekken binnen een resultaatgerichte benadering.
- Wat bespreekt u en wat niet?

MODULE 2: NOODZAKELIJKE RANDVOORWAARDEN VOOR HET RESULTAAT-GERICHTE FUNCTIONERINGS- & BEOORDELINGSGESPREK

- Maken van duidelijke resultaatgerichte afspraken en doelstellingen: SMART (specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdsgebonden).
- Respecteren van afspraken.
- Functieomschrijvingen en competentiemanagement als basis.
- Waarom bereiken vele gesprekken niet de finale doelstelling?
- Opvolgings- en rapporteringsinstrumenten.

MODULE 3: CONCRETE AANPAK VAN HET INDIVIDUELE FUNCTIONERINGS-GESPREK

- Definieer de doelstelling van het gesprek: wat wenst u te bereiken?
- Definieer de scope van het gesprek: waar praat u wel over, waar praat u niet over?
- Noodzakelijke voorbereiding en dit voor beide partijen.
- Concrete tips:
  - Creëer de juiste omgeving;
  - Elimineer de angstfactor voor 'het' gesprek;
  - Neem wantrouwen weg;
  - Opbouw van het gesprek;
  - Luisteren of praten;
  - Positieve kritiek;
  - Wat als het pijnlijk wordt?
- Voeren van 'moeilijke' gesprekken en brengen van 'moeilijke' boodschappen.
- Hoe gaat u om met kritiek en weerstand?
- Opvolging van het gesprek:
  - Assertief formuleren van doelen.
  - Opstellen van een actieplan.

MODULE 4: CONCRETE INOEFENING VAN MOEILIJKE FUNCTIONERINGS-GESPREKKEN

Vanuit de groep kunnen specifieke knelpunten en cases worden aangebracht. Bovendien worden doorheen de dag rollenspelen en moeilijke evaluatiegesprekken gevoerd zodat de deelnemers na afloop van de dag een duidelijk – én pragmatisch – beeld hebben van het voeren van evaluatie/functioneringsgesprekken.

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**).

Voeren van resultaatgerichte functioneringsgesprekken

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.