

Hoe vang ik een rat ...

- > IFBD.BE
- > WRITER'S CLASS
- > Hoe vang ik een rat ...

Counter gekonkel en samenzwering ... leer omgaan met oneerlijke of bedreigende communicatie



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Writer's classes

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!

Onder de deskundige leiding van:

Peter van der Geer
Managing Partner
DEBAT.NL



IFBD
Institute for Business
Development



Hou het veilig!

Het IFBD past - samen met haar opleidingslocaties - een strikt "veilig leren"-protocol toe en garandeert een veilige leeromgeving.

Waarom deze writer's class?

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 deeltjes sluit en samenzwerende managers. Ogenscheinlijk 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 lobbyists, 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 WRITER'S CLASSES

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"Hoe vang ik een rat" maakt deel uit van de Writer's classes.

Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze writer's class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.

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!"





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.

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 bedrijfspolitik 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.

VERLOOP WRITER'S CLASS :

- 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.

