

De kracht van luisteren en vragen stellen als ultiem wapen
in al uw communicatie

De magie van sterke vragen én echt luisteren



Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op
de meest populaire managementboeken!

**INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER**

Onder de deskundige leiding van:

Rik Moons

Auteur, Trainer & Coach
MOONSMANAGEMENT



Waarom deze Writers Academy?

UW VRAAG ALS ULTIEM BEINVLOEDINGS-INSTRUMENT

Een vraag is uw krachtigste beïnvloedings-instrument. Want als u juiste vragen stelt, stuurt u het gesprek zonder dat uw gesprekspartner dit door heeft. Als vrager bepaalt u – en niemand anders – de richting van elk gesprek. Dit terwijl de antwoorder denkt in control te zijn. En als u dan nog eens goed luistert naar de antwoorden, heeft u volledig de bovenhand in het gesprek of de onderhandeling. Want als uw gesprekspartner het gevoel heeft dat er naar hem of haar geluisterd wordt, laat hij of zij zich stukken makkelijker beïnvloeden. Maar waarom is luisteren zo moeilijk? En waarom stellen wij vooral irrelevante vragen?

HOE OVERTUIGT U – MET VRAGEN EN LUISTEREN – IEDEREEN ...

U overtuigt mensen zelden met argumenten. U overtuigt mensen omdat ze zich begrepen voelen. En hiervoor moet u sterke vragen stellen en gericht kunnen luisteren. Elke professional, manager of leidinggevende moet de basis van deze interviewtechnieken onder de knie hebben. Want door het stellen van de juiste vragen en het inspelen op de antwoorden, groeit u tot een geraffineerde communicator. Want wie vraagt, stuurt het gesprek.

DE KUNST VAN HET VRAGEN STELLEN EN VAN HET LUISTEREN

Maar hoe werkt dat dan? Wat is een perfecte vraag? Kan je dergelijke vragen vooraf voorbereiden?

Speelt non-verbaal gedrag een rol? Krabben mensen omdat het jeukt of is er iets anders aan de hand? En wat is goed luisteren? Hoe krijgt u de juiste informatie uit uw gesprekspartner? En wat als die niet wil praten? Hoe past u uw techniek aan? Kortom, hoe kunt u door het stellen van slimme vragen en écht te luisteren, mensen naar uw kant op sturen.

HOE VERVANGT U INFORMELE BABBELS DOOR SLIMME VRAGEN

Door het afstandwerken zijn vele traditionele communicatielijnen afgesloten. Meetings zijn vervangen door zoom-gesprekken en informele babbels in de koffiehoek zijn verdwenen. Hierdoor is het nog moeilijker de vinger aan de pols te houden en de temperatuur te meten bij uw medewerkers, collega's of manager. Door het stellen van slimme vragen en het gericht te luisteren, vangt u deze leegte op.

WAT MAAKT DEZE WORKSHOP ZO UNIEK?

Meer nog dan enkele maanden terug, moet u vandaag overleggen en onderhandelen. En niet alleen met uw klanten maar vooral met uw management, uw collega's en uw medewerkers. Zelfs in uw gezin communiceert u vaker en meer dan ooit eerder. Tijdens deze robuuste training bezorgen we u de antwoorden en de techniek tot betere vraagstelling. We maken u ook een beter luisteraar door enkele unieke technieken.

De docent



Rik Moons is auteur van het boek "Domme vragen bestaan wel". Eerder schreef hij mee aan het boek "Waarom uw oplossing het probleem is". Rik richtte na een succesvolle loopbaan van 24 jaar binnen de farma-industrie zijn eigen bedrijf MoonsManagement op, waarbij gefocust wordt op sales- en leiderschapstrainingen. Rik doceert communicatie en leiderschap aan de universiteit Gent en is professor aan EMS-Odissee (associatie KU Leuven) in Brussel. Hij is vooral een boeiend verteller en is -met meer dan 150 uiteenzettingen per jaar- een veel gevraagd spreker, ook voor interactieve online-sessies.

"Mensen kopen jouw idee niet omdat ze je argumenten begrijpen, ze kopen van zodra ze zich begrepen voelen."

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Domme vragen bestaan wel**" 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

ONDERMEER VOLGENDE THEMA'S KOMEN AAN BOD:

- ◆ Interviewtechnieken voor slimme managers.
- ◆ Uitspreken van beloftes als mindset.
- ◆ Welke gesprekselementen kunt u voorbereiden?
- ◆ Welke criteria leiden tot topvragen?
- ◆ Technieken die van u een beter luisteraar maken.
- ◆ Waarom is vraag- en luistertechniek, nu alles wat streever gaat, zo belangrijk?
- ◆ Slimme vragen en gericht luisteren in niet-traditionele settings (zoom, online, ...)
- ◆ Non-verbaal gedrag: krabben mensen omdat het jeukt?

Voor de training, bezorgt het IFBD u de essentiële werkbladen die u kan gebruiken bij het volgen van deze interactieve workshop.

BOUWSTENEN VAN DE WORKSHOP

- ◆ Magie van 3 in communicatie.
- ◆ Criteria tot topvragen.
- ◆ Krabben omdat het jeukt.
- ◆ De 2 x 3 seconden regel en de hoek der misverstanden.

NA DEZE TRAINING BENT U IN STAAT OM:

- ◆ Een gesprek beter voor te bereiden.
- ◆ Zinnige gespreksbeloftes te maken.
- ◆ Topvragen te creëren aan de hand van een aantal criteria.
- ◆ Vervolg vragen te voorzien.
- ◆ Weerstand en tegenwerpingen te counteren.
- ◆ Minstens 2 unieke luistermethodes te beheersen.



In "Domme vragen bestaan wel" (en in deze workshop) legt communicatie-specialist Rik Moons uit hoe u een gesprek voorbereidt, aanknoopt en succesvol beëindigt. Dat kan gaan om een gesprek met uw baas, een zakenrelatie of uw partner. In drie stappen leert het model van Rik Moons u om efficiënt en effectief gesprekken te voeren. Want het geheim van een geslaagd gesprek is ... luisteren.

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.

De magie van sterke vragen én echt luisteren

2024

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

| | | | |
|--|--|---|---|
| <p>E-mail: info@ifbd.be</p>  <p>klik hier</p> | <p>Via onze website: ifbd.be</p>  <p>klik hier</p> | <p>Via QR:</p>  <p>klik hier</p> | <p>Telefoon: 00 32 50 38 30 30</p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p> |
|--|--|---|---|

>>> 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 cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD 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**.

DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% KORTING!

Het **IFBD** is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegerekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

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 (€ 75) 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.