



Leiding geven aan je ex-collega's op een
geloofwaardige en resultaatgerichte wijze

Van collega naar leidinggevende

- > U leert hoe u als nieuw-leidinggevende uw geloofwaardigheid verdient en behoudt, zowel bij je team als bij je management.
- > U leert optimaal samen te werken met je ex-collega's en je nieuwe baas.
- > U leert te communiceren, te motiveren, te delegeren, aan te spreken en invloed uit te oefenen, ook als het eens moeilijk gaat.

2022

Onder de deskundige leiding van:

Stijn Van Peteghem
Directeur
TALENTCO



Waarom dit programma?

HELP ... IK WORD BAAS OVER MIJN COLLEGA'S

Proficiat ... Je mag leidinggeven. Na zoveel jaren inzet krijg je eindelijk erkenning en worden je inspanningen beloond met een promotie. Nieuwe verantwoordelijkheden, nieuwe opdrachten, nieuwe verwachtingen. Je zoekt zelf naar een taakinfilling en vooral naar de rol die je wilt innemen in je team en je organisatie. En dan besef je plots ... "Help, ik word baas over mijn collega's!"

DE ANDERE DYNAMIEK VAN LEIDINGGEVEN

Inderdaad help ... want die collega's bekijken je nu plots anders. Zij kennen je vaak beter dan je manager je kent. Misschien krijg je wel te kampen met collega's die het niet zo makkelijk aanvaarden dat jij nu leidinggevende bent. Je wordt geconfronteerd met een pak vervelende reacties: jaloezie, roddel, lange tenen, stemmingmakerij, frustratie, ... Je wil per se geliefd zijn, maar plots word je de schietschijf van je team? Omdat je een bazenvleier bent? Een carrièrejager? Je beter voelt dan de rest? Kickt op macht? Soms wordt je promotie gezien als verraad naar je collega's toe. "Wij waren toch een goed team en nu kom jij dit verpesten." Corrigerende opmerkingen - vroeger zei je gewoon "Zeg Piet, zou je niet beter eerst ..." - worden plots moeilijker. Diezelfde zin krijgt plots een heel andere interpretatie: je bent nu baas.

"Gewoon prima. Veel praktische voorbeelden, realistisch!"

NIET IEDEREEN IS EVEN TEVREDEN MET JE PROMOTIE

Als leidinggevende word je afgerekend op het resultaat van je team. Jij moet delegeren, opdrachten verdelen, beslissingen verdedigen ... Hierdoor maak je je niet steeds geliefd. Het vertrouwen dat je had als collega, raak je stilaan kwijt. Maar hoe verdienen je vertrouwen als leidinggevende? Hoe verdedig je geloofwaardig vandaag, wat je gisteren afbrak? In je team is iedereen gelijk, maar voelt niet iedereen zich gelijk. Het geven van gunsten wordt verwacht, maar ondermijnt je gezag. Begripvol én met respect je opdracht als leidinggevende uitvoeren blijft de boodschap.

JOUW MANAGER ZIET JE ALS DE GEKNIPTE PERSOON: JE HOEFT IMMERS NIETS TE LEREN ...

Maar wat meer is ... jouw manager heeft hoge verwachtingen. Immers, jij kent de organisatie, het team en de verantwoordelijkheden van het team. Je inwerken hoeft niet (denkt je manager), resultaten moeten direct zichtbaar zijn (verwacht je manager). Je moet als nieuwbakken leidinggevende dan ook direct scoren ... Reden te meer om je team - van in het begin - op een overtuigende manier aan te sturen.

De docent



Stijn Van Peteghem is een volbloedtrainer. Zijn expertise omvat o.m. communicatie- en gespreksvaardigheden, leiderschapontwikkeling, mentorschap, change management, zelfsturende teams, continu verbeteren, learning & development, rekrutering & selectie, ... Stijn trainde reeds vele 1000en professionals, waarbij hij zich - pragmatisch maar doordacht - steeds richt op de échte uitdaging van de organisatie, team of medewerker. Stijn startte zijn carrière bij Volvo Cars Gent als Learning coach na zijn studies als Arbeids & Organisationspsycholoog. Na een korte tussenstop als Personeelsverantwoordelijke bij de Vlaamse Gemeenschap, werd Stijn HR Advisor en later HR Business Partner bij THV - Group Thermote & Vanhalst. Na een tweetal jaar als Management Consultant actief te zijn geweest bij Stanwick Management Consultants, startte hij in 2009 zijn eigen training & coaching bureau Talentco op.

Wat leer je tijdens deze workshop?

In deze workshop (speciaal ontwikkeld voor de leidinggevende die vanuit het eigen team doorgroeit is), leer je - zonder je eigen gezag te ondermijnen - met mensen omgaan, invloed uitoefenen en jezelf aansturen. Je leert de valkuilen van leidinggeven aan ex-collega's en hoe je als leidinggevende kunt groeien. Hoe sneller je accepteert dat je niet langer "één van hen" bent, hoe sneller je zult uitblinken in je nieuwe functie als leidinggevende.





MODULE 1: NIEUWE TAKEN EN VERANDERDE POSITIE ALS LEIDINGGEVENDE

- ◆ Van collega naar leidinggevende: niet zo makkelijk.
- ◆ Inzicht in de eigen rol, taken en bevoegdheden als leidinggevende.
- ◆ Jouw boodschap is vandaag anders ...
- ◆ Ga pro-actief te werk en communiceer.

MODULE 2: STIJL VAN LEIDINGGEVEN

- ◆ Situationeel leidinggeven.
- ◆ Coachen op de werkvloer.
- ◆ Resultaatgericht leidinggeven.

MODULE 3: WEERSTANDEN VAN MEDEWERKERS BIJ FUNCTIE-VERANDERING

- ◆ Omgaan met jaloezie, vriendjespolitiek, tegenwerking, vetes, ...
- ◆ Impact van je verleden op je huidige geloofwaardigheid: van stroper naar boswachter.

MODULE 4: MOTIVEREN VAN MEDEWERKERS

- ◆ Wat motiveert mensen? Gebruik je kennis over je team.
- ◆ Over de kracht van doelstellingen, straffen en beloningen.
- ◆ Hoe verkoop je de doelstellingen van je manager aan je ex-collega's?

MODULE 5: INVLOED UITOEFENEN DOOR PERSOONLIJKE KRACHT

- ◆ Hoe medewerkers positief beïnvloeden?
- ◆ Hoe verloopt het beïnvloedingsproces?
- ◆ Verschil tussen geloofwaardigheid van collega en leidinggevende: bouwen aan een ander soort geloofwaardigheid.
- ◆ Wie is voor jou belangrijk? Netwerken en bondgenootschap: cruciaal voor nieuw-leidinggevend.

MODULE 6: COMMUNICEREN MET MEDEWERKERS: NU ZEG JIJ HOE HET MOET

- ◆ Maak gebruik van voorkennis, geen misbruik ...
- ◆ Zeven regels voor het geven van feedback.
- ◆ Zeven regels voor het ontvangen van feedback.
- ◆ Functionerings- en correctiegesprekken met ex-collega's.
- ◆ Gewenst gedrag formuleren en medewerkers sturen.
- ◆ Maken van duidelijke afspraken.
- ◆ Voeren van moeilijke gesprekken.
- ◆ Houden van werkoverleg: werkvergaderingen en meetings.

MODULE 7: TAKEN DELEGEREN

- ◆ Wat je zelf doet, doe je niet langer beter ...
- ◆ Hoe delegeren aan ex-collega's?
- ◆ Bouwen aan je gezag.

MODULE 8: WAT ALS HET VERKEERD GAAT? ... CONFLICTMANAGEMENT

- ◆ Omgaan met conflicten zowel naar jou toe als tussen teamleden onderling.
- ◆ Vijfstappenplan voor assertiviteit tijdens conflictsituaties.

MODULE 9: RELATIE MET JOUW MANAGEMENT

- ◆ Hoe weet je wat je manager van je verwacht?
- ◆ Vermijd te hoge verwachtingen.
- ◆ Maak duidelijke afspraken met je manager.
- ◆ Wat en hoe rapporteer je?
- ◆ Wanneer vraag je ondersteuning aan je manager?

MODULE 10: JE PERSOONLIJK ACTIEPLAN ALS NIEUW LEIDINGGEVENDE

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).

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be
> **Kostprijs:** 1.295 € (excl. BTW)

